



Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren

TÜRKİYE'nin
reasüransı küresel
oyuncu olma yolunda

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
Özlem Bayburs
obayburs@akilliyasamdergisi.com

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

MUHABİR
Afife Kaya
akaya@psmmag.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



Aklımda deli sorular...

Kış bitti, yaz geldi, bahar zaten yoktu. Havalarda ısınırken sektöre yönelik aklıma deli sorular geldi. Neden mi, inanmıyorum. Sektörde kaç şirket faaliyet gösteriyor? Galiba 67. 42'si elementer, 20'si BES, 5'i de reasürans şirketi.

Kaçı yeni kuruldu? Uzunca süredir bireysel emeklilik sektöründe faaliyet göstermek için yeni şirket kurulmuyor. Bu alanda devirler ve sektörden çıkışlar var. Elementer tarafa ilgi ise sürüyor. Yabancılar Türkiye pazarından çıkmak için fırsat kollarken yerli yatırımcıların ilgisi ve iştahı devam ediyor. Neden mi? Bilen yok. Bence patronlar da bilmiyor.

Evet soruya geri dönelim, son yıllarda kaç yeni şirket kuruldu? İlk aklıma gelenler: Atlas Mutuel, Ana, Gri, Prive, Arex, Aveon Global ve ruhsatı eski olmasına karşın yeni sermayedara satılan Magdeburger Sigorta.

Umut verici ve sektör için iyi olan bir şey varsa o da bunların çoğunda trafik sigortası ruhsatı yok. Ona rağmen bu yeni şirketlerden kaç kârlı? Kaç kuruluşundan bu yana kâr etmiyor ya da kaçının yeni sermaye ihtiyacı var?

Bu soruların cevabı bizde yok. Bilançolarına bakıp görmek lazım.

Sektörde denetim ve düzenleme görevini Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SEDDK) yapıyor. Kurul da kendi derdine düşmüş durumda. Başkan ayrıldı, ayrılacak. İzinde ya da izni bitti ama kamuoyuna açıklanmıyor. Bilen yok. Kurul başkanlığı için iki aday var. İkisi de kulis ve lobi derdinde. O onun adamı, öteki şunun... Halk ağzıyla "Ali atanırsa şöyle olur, Veli atanırsa böyle" tarzı bir tartışma kaç aydır sektörün gündeminde. Sektör deyim yerindeyse ikiye bölündü; Ali'yi, tutanlar Veli'yi tutanlar... En tepedeki iki isim atanma yarışına girdiğinden sektörün sorunları da ihmal ediliyor doğal olarak.

Yetmezmiş gibi şimdi bir tartışma daha çıktı. Sektörde sorunlu olan A şirketine ruhsatı Ahmet verdi, B şirketine Mehmet verdi... Bu tartışmanın kime ne faydası var? Birlik olun, enerjinizi birbirinizi yenmek değil sektörün sorunlarını çözmek için harcayın! Biri diğerini Güvence Hesabı'na devredilen şirketle eleştiriyor, diğeri onu denetimine tabi olduğu kurumlarda yönetim kurulu üyesi olmakla. Kim haklı, kim değil? Benim aklım ermiyor. Sadece aklıma deli sorular gelmeye devam ediyor.

Gelelim yeni şirketlere... Bir şirket neden kuruluşunun ikinci yılında yeni ortak/yeni sermayedar arayışına gider? Bu durumda kaç şirket var? Yeni lisans alan bir şirket 2 yıl sonra nasıl satışa çıkar? 2 yılda sermayesi bitecek bir patrona neden sigorta şirketi kurması için ruhsat verilir? Ya da bir şirket trafik sigortası ruhsatı yokken kaskoda üç yılda 150 milyon TL nasıl zarar eder? Buna nasıl göz yumulur? Sektörün duayeni olarak bilinen, şimdiyse patron olan bir genel müdür, yönettiği şirketin trafik portföyünü neden bu kadar büyütür?

Hiçbir şirketi, portföyü ya da bilançosu nedeniyle eleştirmek veya zan altında bırakmak gibi bir niyetim yok. Ama bir şirket daha Güvence Hesabı'na devredilirse bunun maliyetini vatandaş olarak ödemek istemiyorum. Çünkü bu olasılık, trafik sigortası primlerine poliçe başına en az 300 TL zam demek. Ben ödemek istemem. İsteyen varsa bir adım öne çıksın? Bunun sektöre de zararı var halka da... Tedbirli olmakta ve önlem almakta fayda var. Benden söylemesi.

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

MAYIS 2022



20

Türkiye'nin reasüransı küresel oyuncu olma yolunda

16 ülkede yerleşik 21 sigorta ve reasürans şirketi aracılığıyla 60'tan fazla ülkeye güvence ihraç eder hale gelen Türk Reasürans, 2021'de yurt dışına giden yaklaşık 15 milyar TL reasürans priminin 1.8 milyar TL'lik kısmını yurt içinde tutmayı başardı...

16 KAYHAN
ÖZTÜRK



30 DALCAN
DELİCAN



14

Akıllı telefonlara check-up yapıp sigorta öneriyorlar

Gulf Sigorta'nın "gigit" uygulamasıyla cep telefonunuzun karnesini görüntüleyebilir, ardından da sigorta yaptırabilirsiniz. Gulf Sigorta Özel Ürünler Direktörü Volkan Emir, bu ürünle tüketicileri beklenmedik masraflara karşı koruduklarını vurguluyor...

18

Anadolu'nun web tabanlı sertifikaları yüz binlere koşuyor

Anadolu Sigorta, nakliyat sigortalarındaki süreçlerini dijitalle taşıyarak online sertifika ve poliçe uygulamalarında yüz binlerce sertifikaya ulaştı...

20

Sağlığım Tamam'ın "Tutumlu" versiyonu çıktı

AXA Sigorta, tamamlayıcı sağlık alanındaki yeni ürünü "Sağlığım Tamam Tutumlu" ile yüzde 30 daha uygun fiyatlı bir alternatif sunuyor...

22

"Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyacınıza göre bir sigorta için #buRAYA"

Ray Sigorta, yeni iletişim kampanyası kapsamında yeni reklam filmlerini yayınladı. Odağına kişiye özel sigorta ürünlerini alan filmler, hayatın farklı evrelerindeki kişilerin farklı ihtiyaçlarına yönelik sunduğu sigorta çözümlerini tanıtmayı amaçlıyor...



32

Hayat sigortalarıyla 1.6 milyar TL'lik kredi borcu kapandı

Sigorta şirketleri, 2021 yılında krediyle bağlantılı yapılan hayat sigortaları sayesinde 132 bin sigortalının bankalara olan 1.6 milyar liralık borcunu ödedi. TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, kredi bağlantılı hayat sigortasının, kredi alan ve verenleri aynı anda koruduğuna dikkat çekiyor...

34

HDI Sigorta'dan hasar çözümünü için yeni projeler

Hasar yönetimine farklı bakış açıları geliştirmek amacıyla yeni projelere imza atan HDI Sigorta, Hızlı Destek İstasyonlarının sayısını giderek artırıyor. Şirketin bu konudaki son yatırımı ise "Hasar Eğitim Laboratuvarı" oldu...



Trafik – Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

**HAYAT BU,
HER ŞEY OLUR.**
#SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Aksigorta acenteleri **Küba** yolcusu



Aksigorta, başarılı acentelerini ödüllendirmeye devam ediyor. Her zaman acentelerinin yanında olan ve ödül çitasını da imaya yüksekte tutan Aksigorta, verdiği sözü tutarak 2021 yılında yapılması planlanan ama salgın dolayısıyla ertelenen Los Angeles ve Las Vegas seyahatini geçen ay gerçekleştirdi. 2020 yılında düzenlenen kampanyalarda başarılı olan Aksigorta acenteleri,

Amerika'nın ardından mart ayında Portekiz'e giderken bu ay da Küba seyahatine çıkıyor.

Aksigorta, geleneksel olarak her yıl kampanyalar düzenleyerek acentelerinin motivasyonlarını yüksek tutmayı ve sinerji yaratmayı amaçlıyor. Bu amaçla düzenlenen seyahatler de acenteler tarafından da her yıl yakından takip ediliyor.

Aksigorta artık poliçe dosyası göndermeyecek

Aksigorta nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştiren Aksigorta, sürdürülebilir bir şirket olma yolunda önemli adımlar atmaya devam ediyor. Son olarak kâğıt tüketimini minimuma indirmeyi amaçlayan Aksigorta, acentelerine artık poliçe dosyası göndermeme kararı aldı.

Son 3 yılda acentelerine 3.7 milyon adet poliçe dosyası gönderen Aksigorta, attığı bu "yeşil" adıma ek olarak, acenteleri adına Ege Orman Vakfı'na fidan bağışında bulunarak Manisa bölgesinde iki hatıra ormanı kurdu.





AXA SİGORTA

Özel sağlık hizmetini uygun fiyatlara sunuyor, **sınırsız yatarak tedavi ve 5 ayakta tedavi seçeneği**, geniş anlaşmalı özel hastane ağı, Sağlıklı Yaşam İndirimi'ne ek olarak online hizmetlerimizle kapsamlı sağlık desteğine **en tutumlusuyla devam ediyoruz.**

Sağlığım Tamam Tutumlu Sağlık Sigortası'yla
5'i bir yerde, %30'a varan fiyat avantajıyla!

- Bağımsız Yaşam Hattı
- Doktor Danışma Hattı
- Online Tıbbi İkinci Görüş Hizmeti



axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri · #DertVarsaDermanAXA

Detaylı bilgi için
kare kodu okutarak
web sitemizi ziyaret
edebilirsiniz.



Bursa'da sağlıkta akla ilk gelen marka **AXA**

AXA Sigorta, diğer alanlarda olduğu gibi tamamlayıcı sağlıkta da müşterilerinin güvenilir çözüm ortağı olma amacıyla çalışmalar yürütüyor. AXA Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık alanında anlaşmalı kurum ağı ve hızlı provizyon süreçleriyle Bursa'da akla ilk gelen marka olduğu görülüyor.

Nüfusunun yüzde 26.3'ünün (yaklaşık 816 bin kişi) SGK'lı olduğu Bursa'da, AXA Sigorta yüzde 11.4 tamamlayıcı sağlık sigortalı oranıyla öne çıkıyor. AXA Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık alanında ilde 32 kurumla anlaşması bulunuyor. Söz konusu 32 kurum arasında 13 tıp merkezi, 17 hastane, 2 fizik tedavi merkezi bulunuyor.



AXA, Hatay acenteleriyle buluştu



AXA Sigorta, her yıl düzenli olarak düzenlediği acente ziyaretlerinin ilk etabına Hatay'dan başladı. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan liderliğindeki ziyarette Hatay acentelerinin 2021 yılına yönelik şirket ve sektör verileri görüşülüp acente yorumları alındı. Aynı zamanda 2022 yılına dair şirket stratejileri ve ürün ve hizmet süreçlerinin gelişim hedefleri üzerine konuşuldu.

Türkiye ölçeğinde 2 bin 600'den fazla acentesi bulunan, 27 acentesiyle Hatay halkının sigorta çözümlerinde yanlarında olan AXA Sigorta, bu ziyaretlerle müşterilerinin yanı sıra acentelerinin de çözüm ortağı olmayı, sektörün sürdürülebilirliğine ve

acentelerinin gelişimine katkı sağlamayı amaçlıyor. Şirket, bölge ziyaretlerinden aldığı geri dönüşler doğrultusunda acentelerin etkin ve verimli çalışması için gerekli önlemleri hayata geçirmeyi planlıyor.

İşcan, ziyaret dolayısıyla şu açıklamayı yaptı: "Hatay sigorta potansiyeli açısından önemli bir il. Özellikle tamamlayıcı sağlık, yangın ve nakliyat branşlarında önemli bir hacme sahip. Sigortalılarımızın ve acentelerimizin tüm ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmak amacıyla acentelerimizle oldukça verimli bir toplantı geçirdik. Onlardan aldığımız geri bildirimler ışığında, hizmetlerimizi geliştirmeye ve sektöre yön vermeye devam edeceğiz."



Kazancım net sigortam.net

Yenilenen yapay zekâyla kafan hep net.

Doğru Ürün | İyi Fiyat | 7/24 Hizmet

sigortam.net

sigortam.net bir **iLab** grup şirkettir.

444 24 00

Aslan Doğa

SporFest İzmir'in gözdesi oldu

Doğa Sigorta, İzmir Büyükşehir Belediyesi Gençlik ve Spor Kulübü Derneği tarafından 14-17 Nisan tarihleri arasında düzenlenen SporFest ile bu yıl üçüncüsü düzenlenen 17 Nisan tarihli Maraton İzmir'e sponsor oldu.

İzmir Kültürpark'ta binlerce katılımcının ziyaret ettiği coşkulu bir festival havasında geçen SporFest'te tüm etkinliklerin gerçekleştiği ana sahnenin yanında yer alan Doğa Sigorta çadırı, festival boyunca sporcuların, ziyaretçilerin ve çocukların uğrak noktası oldu. Dört gün boyunca Kültürpark'ın ve festivalin merkez konumunda yer alan Doğa Sigorta standını ziyaret eden katılımcılar festival eğlencesini hep birlikte yaşadılar. Doğa Sigorta Ege İzmir Bölge Müdürlüğü ekibi de stant alanında yer alarak festival boyunca ziyaretçileri ürünler hakkında bilgilendirdiler.

Doğa Sigorta'nın eğlenceli maskotu Aslan Doğa, dört gün boyunca genç, yetişkin fark etmeksizin tüm katılımcıların ve özellikle çocukların gözdesiydi. Aslan Doğa, Kültürpark'ta fes-



tival katılımcılarıyla yüzlerce fotoğraf çektirerek renkli karelerin kahramanı oldu.

SporFest'in son günü yapılan ve bu yıl üçüncüsü düzenlenen Maraton İzmir'in ısınma alanında ve 10K ve 42K yarışları öncesi parkur alanında yer alan Aslan Doğa, pozitif enerjisi ve renkli danslarıyla sporcuların motivasyon kaynağı oldu. Maraton parkurlarında yer alan, Doğa Sigorta tarafından özel olarak hazırlanan cheer zone alanında konumlanan bando takımının ezgileriyle tüm koşucular moral ve motivasyon buldu.

Yeni nesil asistan **Sompo Sensei**

Sompo Sigorta, dijital dönüşüm kapsamında hayata geçirdiği yeni chatbot uygulaması Sompo Sensei ile müşteri hizmeti süreçlerine verimlilik ve hız katıyor. Japoncada "usta", "öğretmen" anlamlarına gelen Sensei, Sompo Sigorta'nın müşterilerinin hizmet alma sürecini hızlandıracak, hizmet kalitesini artıracak ve 7/24 ulaşılabilen dijital bir asistan görevi üstlenecek.

www.somposigorta.com.tr adresini ziyaret eden kullanıcılara destek olmak için hayata geçirilen chatbot Sensei'nin müşteri sorularını hızlı cevaplandırma, müşterileri ilgili bağlantılara yönlendirme, link verme, sayfalar arasında takip gibi işlevleri olacak. Sohbet etme özelliği de olan Sensei, Sompo Sigorta müşterilerinin hizmet alma sürecini hızlandıracak.



Yapay zeka desteği sayesinde müşteri ismini öğrenen ve her konuşmada hatırlayan Sompo Sensei; selamlama, düşünme, bekletme, sevinme, cevap bulma, göz kırpması, saygıyla eğilme, güle güle gibi 8 ayrı şekilde 3D olarak tepki verebilecek. Sompo Sensei, genel sigortacılık hizmetleri kapsamında poliçe teklifi, ürün araştırma, satın alma ve hasar süreçleri gibi konularda da site ziyaretçilerini yönlendirecek.

Sompo Sigorta Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Orhan, yeni hizmetle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Sompo Sensei ile hedefimiz, üstün hizmet kalitemizle tüm süreçleri hızlandırarak müşterilerimizi memnun etmek. Dünya genelinde kullanım alanı ve faydaları hızla artan yeni nesil tek-



Mustafa Orhan

nolojilerin sigorta sektöründeki öncü takipçisi ve uygulayıcısı olarak, müşterilerimize ve iş ortaklarımıza sunduğumuz hizmet kalitesini sürekli yukarı taşımaya devam edeceğiz."

Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olduğunuzda, sektörünün lideriyle çalışmanın avantajlarından yararlanırsınız: Müşterilerinize markanızı anlatmak zorunda kalmaz, kurumsal bir şirketle çalışmanın rahatlığını yaşar, sürprizlerle karşılaşmazsınız.

Gelin, Türkiye'nin en güçlü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun.

www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.



Herkes İyi Gelecek



Sera üreticilerine **165 MİLYON TL** hasar ödendi

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), bu yıl sera üreticilerine 165 milyon TL'lik hasar ödemesi yaptı. TARSİM'den yapılan açıklamaya göre, martta üreticilerin mevcut poliçelerindeki sigorta bedellerinin güncel rayiç değerler üzerinden revize edilebileceği yönündeki çağrının ardından yaklaşık 300 adet sera sigortası poliçesi için talep alındı ve bunun sonucunda poliçelerdeki örtü ve konstrüksiyon bedelleri yeniden düzenlendi.

Üreticilerin sera maliyetlerindeki fiyat artışlarından kaynaklı olarak yaşayabilecekleri mağduriyetlerin önüne geçmek amacıyla yetkili acenteler aracılığıyla yapılan düzenlemelerin ardından seralarında çeşitli nedenlerden ötürü meydana gelen hasarlara ilişkin ihbarda bulundukları ve eksperler tarafından tespit işlemlerinin yapıldığı aktarıldı.

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi kapsamında 2022'de sera sigortası branşında Türkiye genelinde 8.3 milyar TL'lik tarımsal varlık sigortalandı. Sigor-



talı üreticilerden toplanan 48 milyon TL prim karşılığında 165 milyon TL hasar ödemesi yapılırken, seracılığın yaygın olarak yapıldığı Antalya özelinde ödenen hasar 100 milyon TL oldu.

Üreticiler seralarını, TARSİM sistemindeki üye sigorta şirketlerinin yetkili acentelerine başvurarak çeşitli indirim fırsatları ve yüzde 50 devlet prim desteğiyle güvence altına alabiliyor.



Kerem Erberk

Anadolu'dan dijitalleşme yolunda **“ÇEVİK DÖNÜŞÜM”**

Anadolu Sigorta, değişimlere hızlı adapte olmanın şirketlerin kazanmak istediği en büyük yetenek haline geldiği günümüz dünyasında “Çevik Dönüşüm” yolculuğuna başladı. Bu yeni yolculukta, geleneksel yöntemler yerine yeni iş yapış şekilleri ve uygulama pratikleri hayata geçirilirken, farklı iş birimlerinden kişilerin oluşturduğu takımlar, aynı takım hedefleri doğrultusunda birlikte çalışıyor. Çevik takımların daha hızlı olabilmeleri adına hiyerarşiden uzak, herkesin takım içinde eşit olduğu bir yapı kuruluyor. Böylece geleneksel düşünce kalıplarından uzaklaşarak fikirler daha cesurca ve deneyerek üretilebiliyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, “Dijitalleşen günümüz dünyasında hayatımıza yepyeni iş yapış şekilleri girdi. Bu yeni dünyanın bir iş yapış şekli olarak kabul edilen çevik çalışma modelinde oluşturduğumuz takımlarımız çalışmalarına önce yeni model hakkında ilgili eğitimleri alarak başlıyor. Ardından kendilerine bir yol haritası oluşturarak bu yolculukta sürekli gelişmeyi ve öğrenmeyi nasıl sağlayacaklarına odaklanıyorlar” diyor.

Erberk, farklı bölümlerde görev alan çalışma arkadaşlarının oluşturduğu bu takımlarla başladıkları yolculuğun hızlanarak devam edeceğini ekliyor.

**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

Akıllı telefonlara check-up yapıp sigorta öneriyorlar

Gulf Sigorta'nın "gigit" uygulamasıyla cep telefonunuzun karnesini görüntüleyebilir, ardından da sigorta yaptırabilirsiniz. Gulf Sigorta Özel Ürünler Direktörü Volkan Emir, bu ürünle tüketicileri beklenmedik masraflara karşı koruduklarını vurguluyor...

Günlük hayatın vazgeçilmezlerinden cep telefonlarını korumak amacıyla geliştirilen sigortalara ilgi her geçen gün artıyor. Bireyler ve kurumlar için çok yönlü ve kapsayıcı portföyüyle bilinen Gulf Sigorta'nın bu alandaki özel ürünü de "gigit" mobil uygulaması üzerinden satın alınabiliyor.



Volkan Emir

Gulf Sigorta Özel Ürünler Direktörü Volkan Emir, cep telefonunun ses, ışık, görüntü, ekran, jiroskop gibi fonksiyonlarını analiz ettikten sonra, telefonun durumu ve modeli doğrultusunda kullanıcıya koruma sigortası teklif ettiklerini söylüyor. Test süreçlerinin müşterinin uygulama içerisindeki yönlendirmeleri adım adım tamamlamasıyla ilerlediğini anlatan Emir, uygulamayı indirip açtıktan sonra telefonun analizinin otomatik gerçekleşmediğine dikkat çekerek şu bilgileri veriyor: "Son ekranda telefonun sağlık durumunu gösteren karne olarak adlandıracağımız bir rapor, uygulama tarafından oluşturuluyor. Bundan sonraki adım müşterinin tercihiyle bağli olarak sigorta poliçesini satın alması veya almaması ile son buluyor."

BEKLENMEDİK MASRAFLARA KARŞI KORUMA

Cep telefonu koruma sigorta poliçesi, kullanıcıların en çok ihtiyaç duyduğu, sık karşılaşılan istenmeyen durumlara karşı güvence sağlıyor. Volkan Emir, bu kapsamda cihazın ani kırıma, sıvı teması ve gibi beklenmeyen bir olay sonucu zarar görmesi, elektrik voltaj hasarı ve hırsızlık zararlarının da sigorta teminatlarını oluşturduğunu belirtiyor. Kısacası tüketici, beklenmedik masraflara karşı koruma altına alınıyor.

9 MARKA VE 200'DEN FAZLA MODEL

Yaşından bağımsız olmak üzere her türden akıllı telefona sigorta yaptıklarını kaydeden Emir, şu bilgileri paylaşıyor: "Aylık bazda değişmekle birlikte 9 markanın 200'den fazla model cep telefonu için sigortamızı tüm dağıtım kanallarımızda sunuyoruz. Uygulamamız, acente ve broker kanalımızın geleneksel

yöntemlere göre müşterilerine daha kolay ve yenilikçi bir satış modeliyle ulaşmasına da katkı sağlıyor."

Emir, cep telefonu sigortası yaptırırken sigorta içeriği kadar sunulan hizmet ve deneyimin de dikkate alınması gerektiğini kaydederek şöyle ekliyor: "Sigorta alım aşamasında uygulamanın kullanıcı dostu olması ve işlemlerin hızlıca tamamlanması önemli."

"GİGİT" YENİLENDİ



Gulf Sigorta'nın "gigit" uygulaması, 1 Nisan 2022 itibarıyla yeni bir tasarım ve kullanıcı deneyimiyle kullanıcıyla buluşmaya başladı. Uygulamanın içerisinde sunulan animasyonlarla kullanıcılara testlerin nasıl



Serkan Avcı

yapıldığı daha açık bir şekilde anlatılıyor. Kullanıcılar, herhangi bir problem durumunda çağrı merkezine ulaşarak yardım da alabiliyor. Gulf Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Serkan Avcı, yıl sonuna kadar uygulamanın kullanımını yakından izleyerek iyileştirme çalışmalarına devam edeceklerini belirtiyor. e

Birikimleriniz VakıfBank'ta güvenle korunur, değerine değer katar

Küçük büyük, nakit, altın fark etmez, geleceğiniz için yaptığınız tüm birikimler VakıfBank'ta güvenle korunur, kazançlı mevduat ürünleri ile değerine değer katar.

VakıfBank, daima seninle.

**Kur
Korumalı
TL Mevduat
Hesabı**

**%0
Stopaj**

**Dövizden/
Altından
Dönüşümlü
TL Mevduat
Hesabı**

**%0
Stopaj**

**YUVAM
Hesabı**

**%0
Stopaj**

**Vadeli/
Vadesiz
Çeyrek Altın
Hesabı**

Eski tarihli
çeyrek altınları, yeni gibi
değerlendirme imkanı.



Hesaplarınızı VakıfBank Mobil, internet bankacılığı ya da şubelerimizden açabilirsiniz.
Detaylı bilgi için: www.vakifbank.com.tr

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com



**Berna Semiz
Ergünten**

Anadolu Hayat Emeklilik'in yeni Genel Müdürü Murat Atalay oldu



**Murat
Atalay**

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektöründe faaliyet gösteren Anadolu Hayat Emeklilik'te Genel Müdürlük görevine Murat Atalay getirildi. Daha önce şirkette genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Atalay, 1 Nisan 2022 tarihi itibarıyla yeni görevine başladı.

1973 yılında Ankara'da doğan Murat Atalay, yüksek öğrenimini Hacettepe Üniversitesi Fen Fakültesi İstatistik Bölümünde tamamladı. 1996 yılında Türkiye İş Bankası'nda uzman yardımcısı olarak çalışmaya başladı. Çeşitli şube ve genel müdürlük birimlerinde uzman ve yönetici olarak görev yaptı. Türkiye İş Bankası'nı temsilen Anadolu Hayat Emeklilik ile Erişim Müşteri Hizmetleri'nde Yönetim Kurulu Üyeliği de yapan Atalay, 2011 yılından itibaren Türkiye İş Bankası bireysel bankacılık pazarlama bölüm müdürlüğü görevini üstlendi. 1 Kasım 2014 itibarıyla da satıştan sorumlu genel müdür yardımcısı unvanıyla Anadolu Hayat Emeklilik'te görev yapmaya başladı.

ANADOLU SİGORTA'DA ÜST DÜZEY ATAMALAR

Anadolu Sigorta'da üç yeni koordinatör görevlendirildi. Anadolu Sigorta'nın birbirinin bütünleyicisi olan müdürlüklerin koordinasyonunu sağlamak amacıyla oluşturulan pozisyonlara; Zeynep İdil Pamir Bölgeler Koordinatörü, Sinem Gürün Hasar Koordinatörü, Berna Semiz Ergünten da İletişim Koordinatörü olarak atandı.

Anadolu Sigorta'da ayrıca Bölgeler Koordinatörlüğü, Kurumsal Satış ve Teknik Koordinatörlüğü ile Bilgi ve İletişim Teknolojileri Koordinatörlüğü'ne ek olarak Hasar Koordinatörlüğü ve İletişim Koordinatörlüğü departmanlarının kurulmasıyla daha önce üç olan koordinatörlük sayısı da beşe yükselmiş oldu.

MAPFRE SİGORTA'NIN BİLGİ TEKNOLOJİLERİ BACAĞOĞLU'NA EMANET

MAPFRE Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcılığına Böke Bacakoğlu atandı. Şirkette İcra Komitesi Üyesi olarak da görev alacak olan Bacakoğlu, 11 Nisan 2022 itibarıyla yeni görevine başladı. Yazılım ve sigorta sektöründe bilgi sistemleri alanında 20 yıla yakın deneyimi bulunan Bacakoğlu, MAPFRE Sigorta'nın bilgi teknolojileri alanında yürüttüğü çalışmalardan sorumlu olacak ve görevini MAPFRE Sigorta CEO'su Stefan Jensen'a bağlı olarak yürütecek.

Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği ve Yeditepe Üniversitesi MBA mezunu olan Böke Bacakoğlu, kariyerine 2003 yılında Nexus Yazılım'da başladı. 2004 yılından itibaren Acıbadem Sağlık ve Hayat Sigorta'da bilgi sistemleri alanında çeşitli yöneticilik görevlerinde bulunan Bacakoğlu'nun geliştirdiği sağlık sigortacılığı yazılımı halen 10 sigorta şirketi tarafından kullanılıyor. Bacakoğlu son olarak Bupa Acıbadem Sigorta'da CIO ve icra kurulu üyesi görevlerini yürütüyordu.



**Böke
Bacakoğlu**

Doğa
sigorta

Bu yaz doğal olarak
İÇİMİZ RAHAT



**Konut
Paket
Sigortası**

**Seyahat
Sağlık
Sigortası**

**Kasko
Sigortası**

**Ferdi Kaza
Sigortası**

www.dogasigorta.com 0 850 811 51 00



Anadolu'nun web tabanlı sertifikaları yüz binlere koşuyor

Anadolu Sigorta, nakliyat sigortalarındaki süreçlerini dijitale taşıyarak online sertifika ve poliçe uygulamalarında yüz binlerce sertifikaya ulaştı...

Nakliyat sektörünün sigorta ihtiyaçlarına kapsamlı çözüm sunan Anadolu Sigorta, hayata geçirdiği dijital ürün ve hizmetleriyle öne çıkmayı sürdürüyor. Nakliyat sigortalarında online sertifika ve poliçe uygulamalarını geliştiren, ithalat ve ihracata konu olan ürünlerin sevkiyatı konusunda nakliyat sertifikası düzenlenmesi ve gümrük işlemlerinde resmi evrak kullanılması konusunda öncü rol üstlenen Anadolu Sigorta, web tabanlı sertifika uygulamasıyla yüz binlerce sertifikanın düzenlenmesine aracılık ediyor. Hatırlanacağı gibi Anadolu Sigorta, dijital dönüşüm yolculuğu kapsamında, kurumsal ve ticari hizmet alanları için web sitesi ve ticari portal üzerinden, tüm sigortalılarının online olarak erişim sağlayabileceği ticari şubesini 2016 yılında hayata geçirmişti. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, web tabanlı sertifika uygulamasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Salgının etkisiyle daha da zorunlu hale gelen bu adımları yıllar öncesinden atmaya başladık. Teknolojideki küresel trendleri takip ederek nakliyat sigortalarındaki hizmet ve süreçlerini de dijitale taşıyarak yüz binlerce sertifikaya ulaşmanın gururunu yaşıyoruz. Geleneksel poliçe üretim yöntemlerinin ötesine geçerek ithalat ve ihracata konu

olan ürünlerin sevkiyatı konusunda şirketimizin Hazine Müsteşarlığı'na yaptığı başvurunun olumlu değerlendirilmesi üzerine, nakliyat sertifikası düzenlenmesi ve gümrük işlemlerinde resmi evrak olarak kullanılmasının yolunu 6 yıl önce açmıştık. Sigortalılarımızın ihtiyaç duyduğu her anda istediği yerden ulaşarak düzenleyebileceği web tabanlı sertifika uygulamamızla başladığımız bu dijital dönüşüm yolculuğumuzda; düzenlenen yüz binlerce sertifikayla bize eşlik eden ticari ve kurumsal sigortalılarımıza teşekkür ediyoruz.”

“TİCARİ ŞUBEMİZDE BÜYÜK BİR HAREKETLİLİK YARATTI”

Anadolu Sigorta müşterileri, abonman sözleşmesine bağlı olarak web emtia poliçelerini günün her saatinde kolaylıkla düzenleyip hızlıca dijital imzalı poliçe çıktısı alabiliyor. Sönmez, “Küresel ölçekte faaliyet gösteren firmaların ihtiyacı doğrultusunda tüm nakliyat ticari şube menüleri İngilizce olarak da düzenlenebiliyor. Bu sayede sigortalıların yurt dışı ofisleri ve Türkiye'deki yabancı firmaların çalışanları da Anadolu Sigorta'nın nakliyat sertifika ve web emtia poliçesi uygulamalarını aktif olarak kullanabiliyor. Özellikle sertifika sistemindeki tecrübemizle web emtia ürünümüzün sisteme eklenmesi, ticari şubemizde büyük bir hareketlilik yarattı. Bu alanlarda iş birliği içinde olacağımız yeni sigortalılarımızın artarak devam etmesinden büyük memnuniyet duyuyoruz. Anadolu Sigorta olarak dijital uygulamalarımızı sürekli geliştirip, sektöre yeni ürünler kazandırarak bu alandaki öncülüğümüzü daha da pekiştireceğiz” diyor.



Levent Sönmez



Aracına gözü gibi bakanlara **MAPFRE GENEL SERVİS** uzmanlığında **Fırsat Kasko!**

- Daha hesaplı primler ile TQ kalite standartlarında araç onarım hizmeti
- Poliçenin MAPFRE Sigorta'dan yenilenmesi ile hasarsızlık indirimi imkanı*
- Kullanılan yedek parça ve işçilik için ömür boyu onarım garantisi
- Onarım sonrası araç dezenfekte hizmeti

* mapfre.com.tr adresinde belirtilen şartlara istinaden.



MAPFRE Sigorta



MAPFRE GO



MAPFRESIGORTA

www.mapfre.com.tr

MAPFRE Müşteri Hizmetleri 0850 755 0 755

Sağlığım Tamam'ın “TUTUMLU” versiyonu çıktı

AXA Sigorta, tamamlayıcı sağlık alanındaki yeni ürünü “Sağlığım Tamam Tutumlu” ile yüzde 30 daha uygun fiyatlı bir alternatif sunuyor...

AXA Sigorta, “Sağlığım Tamam” adıyla sunduğu ve özel sağlık hizmetlerine uygun fiyatlarla erişim sağlayan tamamlayıcı sağlık ürünlerine bir yenisini daha ekledi: “Sağlığım Tamam Tutumlu”. Bu yeni tamamlayıcı sağlık ürünüyle müşterilerine hali hazırda uygun fiyata sunduğu Sağlığım Tamam ürününe ek olarak yüzde 30’a varan fiyat avantajı sağlayan şirket, daha düşük fiyatlı bir alternatif daha vermiş oluyor.

AXA Sigorta olarak 130 yıldır sigortacılık çözümleriyle sektöre öncülük ettiklerini hatırlatan Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, “Tutumlu” özelliğinin çıkış noktasını şöyle anlatıyor: “İnsanlığın geleceği adına insanlık için değerli olanı koruma’ misyonuyla, hasar anında tazmin etmenin ötesine geçerek, müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına yanıt veren ‘çözüm ortağı’ olmak için çalışıyoruz. Tamamlayıcı sağlık; fiyat avantajı, devlet katkısı ve artan müşteri memnuniyeti dolayısıyla her geçen gün daha da büyüyen bir alan. Sigorta sektöründe tamamlayıcı sağlık branşı 2.6 milyona ulaşan ve mevcut özel sağlık sigortalı sayısını da geçen sigortalı sayısı ile her geçen gün büyüyen bir segment olarak dikkat çekiyor. Bu alandaki ihtiyacı ve büyüme potansiyelini öngörerek yenilikçi ürün ve hizmetler geliştiren öncü şirketlerden biriyiz. Hizmet verdiğimiz 411 bin sigortalımızın bizlere duyduğu güvenle portföyümüzü genişletmeyi sürdürüyoruz. Yüzde 30 indirimle hizmete sunduğumuz yeni ürünümüzle tamamlayıcı sağlık ürünlerimizden daha fazla kişinin faydalanmasını hedefliyoruz. İlerleyen süreçte de bu alana yönelik öncü çalışmalarımıza devam edeceğiz.”



Firuzan İşcan

ÖZEL ASİSTANS PAKETLERİ “TUTUMLU” VERSİYONDA DA GEÇERLİ

AXA Sigorta’nın Sağlığım Tamam ürünü, SGK’lıların özel hastanelerde çok uygun fiyatlarla tedavi olmasına olanak sağlıyor. SGK sigortasının geçerli olduğu özel hastanelerdeki fark ücretlerinin

karşılandığı ve böylece kişilerin yalnızca anlaşma limitini aşan tedavi tutarını ödediği tamamlayıcı sağlık sigortalıları, bu özelliğiyle özel sağlık sigortalılarından daha uygun fiyata hizmete sunuluyor.

AXA Sigorta, Sağlığım Tamam Tutumlu ile Sağlığım Tamam avantajlarını koruyarak 5 ayakta tedavi hakkı sunarken, Sağlığım Tamam kapsamındaki anlaşmalı kurumlarda yüzde 30’a varan fiyat avantajı sağlıyor. Yeni Sağlığım Tamam Tutumlu ürünü, Sağlığım Tamam ürününe benzer şekilde, müşterilere özel asistans hizmetlerini kapsıyor. Aynı zamanda check-up, diş bakım paketi, psikolojik danışmanlık, diyetisyen hizmetlerinden yılda bir kez ücretsiz faydalanma hakkı sunuluyor.



Aklınız iş yerinizde kalmasın diye...

Türkiye Sigorta tüm gücüyle yanınızda!

Geniş güvenceler sunan
iş yeri sigortaları Türkiye Sigorta'da!



0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

“Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyacınıza göre bir sigorta için **#buRAYa**”

Ray Sigorta, yeni iletişim kampanyası kapsamında yeni reklam filmleri yayınladı. Odağına kişiye özel sigorta ürünlerini alan filmler, hayatın farklı evrelerindeki kişilerin farklı ihtiyaçlarına yönelik sunduğu sigorta çözümlerini tanıtmayı amaçlıyor...

Günümüzde tüm sektörler yeni ihtiyaçlar paralelinde şekillenerek geliyor. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, bu yeni dönemde herkes için aynı teminatları sunan ve tek bir model üzerinden ilerleyen sigortacılık anlayışının geçmişe karıştığını savunuyor. Erdoğan, bu noktada Ray Sigorta olarak zengin ürün portföyüyle müşterilerin ihtiyacını tam olarak karşılayacak doğru ürünlerle ezber bozduklarını vurguluyor.

Ray Sigorta, yeni reklam filminde de işyerinin ihtiyaçlarıyla aynı “kafada” olmayan bir çalışanı, araba alırken “açıkta kalan” bir esnafı ve evine pek de “oturmayan” bir koltuk sipariş eden ev sahibini, espirili bir dille anlatıyor. “Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyacına göre güvence isteyenleri #buRAYa” diyerek Ray Sigorta'ya çağırıyor. Koray Erdoğan, yeni reklam filmiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Sigortacılık artık tek tip ürünle rekabetin ötesinde. Kişilerin ihtiyaçlarını gözetmek, doğru bir kapsamla öneri sunmak ve doğru fiyatlama yapmak önem kazandı. Hepimizin yaşam döngüsündeki mevcut pozisyonu birbirinden farklı. Bu doğrultuda ihtiyaçlarımız ve önceliklerimiz de birbirinden

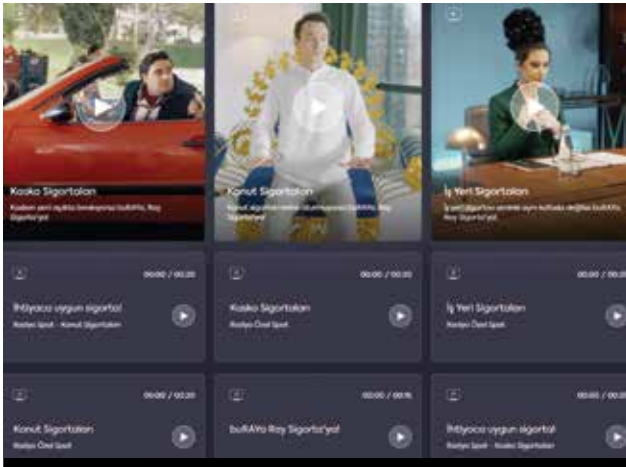


aynı. Ray Sigorta olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümleri piyasa dinamiklerine uygun olacak şekilde değerlendiriyoruz. Herkese aynı ürünü önermek yerine belirli ihtiyaçların farklılaştığı grupları hedefleyebiliyor, daha fazla kişiye ulaşarak fark yaratıyoruz. Bu bakış açımız doğrultusunda hazırladığımız yeni reklam filmimizde ‘Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyacınıza göre bir sigorta için #buRAYa’ diyoruz.”

“ATTIĞIMIZ HER ADIMDA BİR KATMA DEĞER OLMALI”

Tek tip çözüm önerilerinin sigorta sektöründe iletişim yöntemlerinde de sıkça rastlandığını hatırlatan Erdoğan sözlerini şöyle sürdürüyor: “Sigortanın toplumumuzdaki negatif algısını yıkmak adına reklam filmlerimizde alışılmışın dışına çıkarak ürün ve hizmetlerimizi mizahi açıdan ele alarak ilerledik. Müşterilerimizin en büyük ihtiyacı güven duymak. Biz de bu güveni, ihtiyaçlarından az ya da fazla teminat kapsamları sunmayarak boşa çıkarmayacağımızı esprili bir şekilde anlattık. Attığımız her adımda bir katma değerimizin olmasını amaçlıyoruz. Sigortanın daha çok kişiye ulaşabilmesine ve sigortalılık oranının artırılmasına katkı sağlamak için çalışmalarımıza ileriki süreçte de devam edeceğiz.”

Ray Sigorta'nın yeni reklam filmlerine şirketin internet sitesi (raysigorta.com.tr/hakkinizda/medya-merkezi) üzerinden ulaşılabilir.



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!

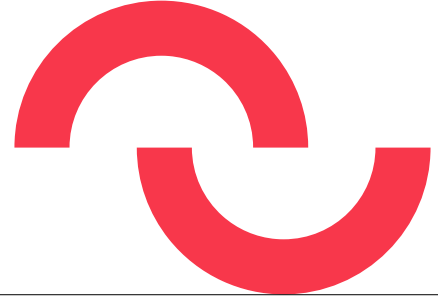
Türkiye'nin reasüransı

küresel oyuncu olma yolunda



Türk Reasürans
Genel Müdürü Selva Eren

16 ülkede yerleşik 21 sigorta ve reasürans şirketi aracılığıyla 60'tan fazla ülkeye güvence ihraç eder hale gelen Türk Reasürans, 2021'de yurt dışına giden yaklaşık 15 milyar TL reasürans priminin 1.8 milyar TL'lik kısmını yurt içinde tutmayı başardı...



Sigorta sektörünün reasürans kapasite ihtiyacının karşılanması amacıyla kurulan Türk Reasürans, kısa zamanda önemli kazanımlar elde etti. 2021'de yurt dışına giden yaklaşık 15 milyar TL reasürans priminin 1.8 milyar TL'lik kısmını yurt içinde tutmayı başardıklarını açıklayan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, her geçen yıl bu tutarı artırma azim ve kararlılığında olduklarını vurguluyor.

Hem sigorta şirketleri hem de reasürans brokerlerinden yoğun ilgi gördüklerini belirten Eren, küresel bir marka olma stratejisiyle çalıştıklarını ifade ediyor. 16 ülkede yerleşik 21 sigorta ve reasürans şirketi aracılığıyla 60'tan fazla ülkeye güvence ihraç ettiklerini ifade eden Eren, Türk Reasürans'ın faaliyetlerini, güncel verilerini, yeni projeleri, Katılım Reasürans ve Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM) faaliyetlerinin yanı sıra DASK ile ilgili son çalışmaları anlattı...

Önce Türk Reasürans'ın kuruluş amacı ve faaliyetlerini kısaca hatırlatır mısınız?

Türk Reasürans, Eylül 2019'da, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın tek hissedar olarak, "Yeni Ekonomik Program" kapsamında ekonomik dengelenme ve sağlıklı sürdürülebilir büyüme hedeflerine sigortacılık sektörü odağında katkı sağlamak ve ülkemizdeki yerli reasürans kapasitesini artırmak amacıyla kuruldu.

Türk Reasürans, 2021 yılı itibarıyla yurtiçinde 24 sigorta şirketi ve kurumun reasürans anlaşmalarında yer alıyordu. Salgının devam eden etkileri ve küresel piyasalarda yaşanan daralma sebebiyle artan reasürans ihtiyacıyla bu yıl 28 sigorta şirketi ve kuruma reasürans desteği sağlamaya başladı. Bugün itibarıyla 16 ülkede yerleşik 21 yabancı sigorta ve reasürans şirketine destek vererek 60 ülkeye teminat sağlıyoruz.

2021, başta komşu ülkelerimiz olmak üzere Avrupa, Afrika ve Güney Amerika'ya kadar geniş bir coğrafyada Türk yatırımcılarımızın risklerine kapasite sağlayarak, güvence ihraç ettiğimiz bir yıl oldu. Yılın son çeyreğinde Türkiye'de katılım esaslarına göre faaliyet gösteren ilk şirket olan Katılım Reasürans'ı kurduk. 30 Aralık 2021'de hayat dışı branşlarda faaliyet ruhsatımızı alarak 2022 başı itibarıyla katılım sigorta şirketlerinin tretelerine (reasürans anlaşması) iştirak ettik.

Türk sigorta sektörünün gelişimine nasıl bir katkı sağlıyorsunuz?

Türk Reasürans, kuruluşundan bu yana sigorta pazarının artan kapasite ihtiyacının karşılanmasında önemli bir rol üst-

lendi. Küresel piyasalarda yaşanan katastrofik (felaketlere bağlı) hasarlar, salgın risklerinin ortaya çıkması ve konjonktürel sebeplerle yurtdışı reasürörlerden bazılarının Türk sigorta piyasasına yönelik iştahında azalma oldu. Türk Reasürans'ın kurulmasıyla yurt dışı kapasiteye ihtiyacın azalmasında etken olduk.

Uluslararası kapasite sağlayıcılarının azalan risk iştahları sebebiyle ülkemizde teminat bulunmakta güçlük çekilen birçok sabit kıymet, sorumluluk ve finansal risk için çözüm ortağı olduk. Özellikle sorumluluk sigortaları açısından yerel pazarın gittikçe artan ihtiyacı ve zorlu piyasa koşulları içerisinde sunduğumuz kapasitelerle Türk sigorta sektöründe güçlü bir çözüm ortağı olarak yerimizi aldık.

Biraz da prim üretimi, kârlılık gibi verilerden bahseder misiniz?

Özkaynaklarınızın toplam değeri nedir?

Türk Reasürans 2021'yi yüzde 76 büyüyerek 1 milyar 820 milyon TL prim üretimiyle kapattı. Aktif büyüklüğünde 2 milyar TL tutarı aşan şirketimiz, vergi öncesi 291 milyon TL kâr elde etti. Net kârımız 218 milyon TL ve bir önceki yıla göre yüzde 165 arttı. Aktif büyüklüğündeki artış yüzde 112 oldu.

Bu başarılı sonuçlarla özkaynaklarımızı yaklaşık 900 milyon TL seviyesine çıkaran şirketimiz, 2022'de bu tutarı 1.5 milyar TL'ye ulaştırmayı hedefliyor. 2021'de yurt dışına giden yaklaşık 15 milyar TL reasürans priminin 1.8 milyar TL'lik kısmını yurt içinde tutan Türk Reasürans, her geçen yıl bu tutarı artırma azim ve kararlılığında.

Reasürans toplam prim üretimindeki payınız, Türkiye'de kurulu reasürans şirketleriyle kıyaslandığında ne oldu? Kısa ve orta dönem için nasıl bir yol haritası oluşturdunuz?

2021 yılı verilerine göre net prim üretimi dikkate alındığında, Türk Reasürans'ın yurtiçi reasürans primlerinde pazar payı yüzde 44'e ulaştı. Kuruluşunun ikinci yılında bu başarıyı elde eden şirketimiz sektöre ve ekonomiye katma değer sağlamaya devam ediyor. Yine 2021 itibarıyla yoğunlaştığımız yurt dışı trete kabullerini daha geniş coğrafyalarda müşteri adetlerini artırarak devam ettirmek önceliğimiz olacak. İlerleyen günlerde trete reasüransında yurtdışında sağladığımız reasürans kapasitelerini ihtiyari kabullerde de başlatarak küresel bir oyuncu olmanın gereklerini yerine getireceğiz.

Türk Reasürans'ın sektörde gördüğü ilgi nasıl? Şirketlerle ve meslek örgütleriyle ilişkilerinizden söz eder misiniz?

Küresel kapasite sağlayıcıların ülkemiz özelinde gittikçe azalan risk iştahları sebebiyle şirketimiz, hem sigorta şirketleri hem de reasürans brokerlerinden yoğun ilgi görüyor. Bu doğrultuda son yıllarda teminat bulunmakta güçlük çekilen işlere kapasite sağlarken, tüm iş ortaklarımıza yapıcı, çevik ve açık iletişim ilkeleri çerçevesinde hizmet vererek, sektörümüzde güçlü bir çözüm ortağı olarak konumlanıyoruz.

Hangi riskleri, nasıl yönetiyorsunuz? Reasürans oranı en yüksek olan branş hangisi?

Tarım, yangın, mühendislik başta olmak üzere genel sorumluluk, genel kaza, nakliyat, kredi kefalet alanlarında sektöre trete reasürans kapasitesi sağlıyoruz. İşin değerlendirme ve fiyatlandırmasının yapılması adına geliştirilmiş enstrümanlar aracılığıyla risk yönetimi yapılırken, anlaşma metinleri ise underwriter'larımız (sigortacı kişi ya da kuruluş) tarafından detaylı şekilde inceleniyor. Türkiye'de kabul edilen en büyük riskin deprem olmasının da etkisiyle reasürans oranı en yüksek olan branş yangın.

Teknik underwriting disiplinini kurumsal kültürünün yapı taşı olarak konumlandırmış bir reasürans şirketi olarak iş kabul süreçlerimizde risk mühendisliği fonksiyonunu aktif olarak kullanıyor ve bu konuda rakiplerimize göre fark yaratıyoruz.

Dünya reasürans piyasasındaki konumunuzdan da söz eder misiniz?

Türk Reasürans'ın kuruluş amaçlarından biri de küresel bir reasürans şirketi olmak. Şu anda 16 ülkede yerleşik 21 sigorta ve reasürans şirketi aracılığıyla 60'dan fazla ülkeye güvence ihraç eder konumdayız. Gerek tecrübeli ekibimizin küresel iş ağı gerek reasürans brokerleriyle yapılan iş birliğiyle yurtdışında yerleşik sigorta ve reasürans şirketleriyle iletişime geçiyoruz. İş ilişkisinin sıcak tutulması için dünyada düzenlenen reasürans etkinliklerine katılarak uluslararası platformlarda şirket tanıtımımızı yapıyor, pazarlama faaliyetleri yürütmek adına pazar ziyaretleri yapıyoruz.

Kuruluşumuzdan bu yana yurt içi ve yurt dışındaki Türk menfaati olan sigortalılara ihtiyari reasürans kapasitesi sağladık. Önümüzdeki yıllarda Türk menfaati içermeyen uluslararası sigortalılar için de kapasite sunmayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda ilk adımı trete branşında atan şirketimiz, ilerleyen yıllarda ihtiyari branşlar için de risk kabulü yapmaya başlayacak ve küresel reasürans şirketleri arasındaki yerini alacak.

Türkiye'de katılım esaslarına göre faaliyet gösteren ilk şirket olan Katılım Reasürans'ın bugün itibariyle geldiği konumdan da bahseder misiniz?



Türkiye sigorta piyasasındaki katılım mevzuatının değişmesi, pencere usulünün kalkması sonrasında katılım lisansı ile faaliyetini başlatacak ve/veya yürütecek olan sigorta şirketlerinin katılım reasürans ihtiyaçları ortaya çıktı. 8 Eylül 2021 tarihinde kurulan Türk Katılım Reasürans, 30 Aralık 2021 tarihinde ruhsatını almasına rağmen bu ihtiyaca olabildiğince hızlı yanıt vererek faaliyetlerine başladı. Günümüz itibarıyla katılım esasına göre faaliyet gösteren iki sigorta şirketinin beş trete anlaşmasına reasürans kapasitesi sağlarken, sigorta şirketi ve trete sayısının artmasına bağlı olarak bu sayıyı artırmak adına çalışmalarını yürütüyor. Öte yandan, katılım temelli ihtiyari reasürans kabullerine de başladığımızı ve hizmet verdiğimiz işlerin sayısının her geçen yıl artarak devam edeceğini vurgulamak isteriz.

Dünya reasürans piyasaları nasıl bir yıl geçiriyor? Savaşın piyasalara etkisi nasıl oluyor?

Dünya reasürans piyasalarında 2022'nin ilk çeyreğinin iki gündeminden biri Avustralya'da meydana gelen sel hasarları

ve Ukrayna ile Rusya arasındaki savaş oldu. Rusya'ya uygulanan siyasi ve finansal yaptırımlar sonrasında sigorta ve reasürans şirketleri bahsi geçen bölgelere iş yazmayı durdurdu, uyum kuralları çerçevesinde mevcut portföylerini gözden geçirme ihtiyacı hissetti.

Türk piyasası nakliyat ve havacılık branşlarında uluslararası klotlar (özel şartları bildiren ek maddeler) ile ek teminat olarak verilen savaş teminatı sebebiyle özellikle emtea branşındaki mevcut riskleri yakın takibe alma eğiliminde oldu.

Nakliyat ve havacılık dışındaki branşlarda savaş teminatının verilmemesi, şirketlerin mevcut riskleri üzerindeki endişesini bertaraf etti. Rus reasürans şirketlerinin küresel piyasalardaki panellerden çıkarılması sonucunda ortaya çıkan kapasite açığına farklı coğrafyalardan reasürörler talip oldu.

DASK tarafında koruma kapasitenizin tutarı nedir? Bu alanda yürüttüğünüz projelerden, özellikle de hasar projenizden bahseder misiniz?

Türk Reasürans, 2020 yılından itibaren DASK'ın teknik işleticisi olarak görev yapıyor. DASK olarak tüm planlarımızı olası büyük İstanbul depremini göz önünde bulundurarak yapıyoruz. Olası bir deprem durumunda muhtemel yükümlülüklerimizle ilgili olarak yeterli kaynağımız mevcut. Bu kaynaklar temel olarak toplanan prim gelirlerinden ve reasürans korumasından oluşuyor. Bu korumanın tamamı ise uluslararası derecelendirme kuruluşlarınca en az "A" ve üzeri düzeyde derecelendirilen reasürörlerden sağlanıyor. Bugün itibarıyla hasar ödeme kapasitemizi 46 milyar TL'ye yükselttik.

Depremlerden sonra tazminat ödemelerini alan sigortalılarımız, sigorta yaptırmayan vatandaşlarımıza sigortalı olmanın eksikliğini hissettiriyor ve sigortalı olmak için örnek teşkil ediyor. Biz bu nedenle hasar yönetim operasyonlarımıza büyük önem veriyoruz.

Yönetim projesi kapsamında, olası bir depremde sigortalıların hasarlarını daha hızlı ve daha etkin şekilde karşılayabilmek için güçlü bir bilgi teknolojisi altyapısı kurduk. Bu bilgi teknoloji altyapısını en etkin şekilde kullanacak insan kaynağı ve organizasyon yapısını oluşturma çalışmalarına devam ediyoruz. Artık hasar tespitlerini teknolojinin imkânlarını kullanarak mobil cihazlar üzerinden gerçekleştirip, afet bölgelerindeki ödemeleri hızlı şekilde yapabiliyoruz.

Ayrıca güçlü bir IT, afet finansmanı, operasyon ve koordinasyon yapısını kapsayan "bütünleşik afet yönetimi" altyapısı için de Türkiye'nin riskini ve yapı stoğunu daha doğru çözümlen hasar tespit metodolojileri ve modelleri üzerine çalışmalarımızı yürütüyoruz.

Son İzmir depreminde ilk hasar ödemenizi yapmıştınız. Olası bir İstanbul depreminde nasıl bir süreç sizi bekliyor?

30 Ekim 2020 İzmir depremini, Türk Reasürans olarak DASK'ın teknik işleticiliğini devraldıktan kısa bir süre sonra yaşadık. Deprem sonrası çok kısa bir süre sonra ekiplelerimizle sahaya gittik ve ilk kez bir depremin ardından sigortalılarımızın soru ve taleplerine en hızlı şekilde dönüş yapabilmek hedefiyle DASK İletişim Merkezi'ni kurduk.

DASK PROJELERİ



- DASK Ana Veri Merkezi'ni, deprem riski yüksek olan İstanbul'dan deprem riski düşük olan bir lokasyona taşıyoruz. DASK'ın Sigorta Bilgi İstanbul Veri Merkezi'ndeki sistem ve uygulama envanteri kurulacak yeni altyapı için gerekli çalışmalarımızı temmuz ayı sonuna kadar tamamlamayı hedefliyoruz.
- Yurttaşlarımızın deprem anında hasar bildirimlerini hızlı ve sağlıklı bir biçimde yapabilmeleri için Sigorta Bilgi Merkezi ile beraber yürüttüğümüz hasar projemiz de temmuz ayında tamamlanmış olacak. Bu projeyi aynı anda yüksek sayıda hasar bildirimi yükleyerek test ettik.
- Sigortalılardan gelen talepleri dikkate alarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın her yıl metrekaresi başına belirlediği değeri düşük bulaşların seçenekli olarak teminat alabilmelerini sağlayacak düzenleme üzerinde SEDDK ile birlikte çalışıyoruz.
- Teknik yöneticiliğini üstlenmiş olduğumuz DASK'ın teminat kapsamına sel-taşkın da dahil edilmesi adına çalışmalar yürütülüyor. Bu tip bir doğal afetler karşısında sigorta penetrasyonu ve sigorta bilincinin artırılması amaçlanıyor.

Bugün itibarıyla İzmir ve çevre illerden aldığımız toplam 30 bin dosya için 435 milyon TL ile DASK tarihinde tek seferde yapılan en büyük hasar ödemesine imza attık. Sigortalılarımızın yaralarını sarabilmesine destek olmak için başarıyla yürüttüğümüz bu süreçte pek çok kazanım elde ettik.

DASK Olağanüstü Durum ve İş Sürekliliği Merkezimizin faaliyete başlaması da olası İstanbul depremi için operasyonel faaliyetlerimize büyük bir güç sağlayacak. Operasyonel gücümüzü artıracak çalışmalarımızla birlikte muhtemel depremlere karşı hasar ödeme kapasitemizi de artırmaya devam ediyoruz. Devlet kaynaklarından tamamen bağımsız olarak oluşturulan 46 milyar TL'lik hasar ödeme kapasitesi, büyük depremlerde kamu bütçesine gelebilecek yükü hafifletebilmek adına oldukça önemli.



DASK kapsamının sel, toprak kayması, fırtına, dolu, don, çığ gibi diğer doğal afetlere karşı da koruma sağlamak için genişletileceğine dair çalışmalar var mı?

Sel başta olmak üzere diğer doğal afet türlerinin zorunlu deprem sigortasına entegre edilmesiyle ilgili DASK olarak çalışmalarımıza başladık. Proje kapsamında değerli akademisyenlerin bir araya geldiği çok tecrübeli bir ekip oluşturduk ve bu ekiple hem sigorta şirketleri hem de vatandaşların taleplerini karşılayacak bir ürün oluşturma çalışmalarımızı sürüyor. Çalışmalarımızı 2023 yılında tamamlamayı hedefliyoruz.

Peki DASK, İstanbul gibi büyük bir depreme hazır mı?

Tüm hazırlıklarımızı, depremler sonrası elde ettiğimiz deneyimlerimizi ve olası depremleri göz önüne alarak yapıyoruz. Hasar tespit süreçlerimizi hızlı ve etkin yapabilmek adına yürüttüğümüz çalışmaların yanı sıra İstanbul'da bulunan DASK Ana Veri Merkezi'nin, yedeği İstanbul'da kalmak üzere yeni lokasyonda konumlanmasını sağlama, DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi'ni faaliyete geçirme çalışmalarımız bu konuda attığımız en büyük adımlardan.

Operasyonel çalışmalara ek olarak finansal olarak da gücümüzü artıracak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Deprem öncesi hasar önleyici ve azaltıcı tedbirleri hayata geçirirken, DASK poliçesi bulunmayan konut kalmaması için de tüm gücümüzle çalışıyoruz.

Kurum olarak en temel hedefimiz yüzde 100 sigortalılık oranına ulaşarak kapsamımıza giren tüm konutları zorunlu deprem sigortası güvencesi altına almak.

Dünya reasürans piyasaları nasıl bir yıl geçiriyor? Rusya-Ukrayna savaşının piyasalara etkisi nasıl oluyor? Fiyat artışlarının sektöre yansımaları kısa ve orta vadede ne şekilde olacak?

2021-2022 yılları arasında küresel ölçekte ekonomilerde yaşanan en büyük sıkıntılarda biri belirsizlik. Birçok analize ve planlamaya rağmen yaşanan bu belirsizlikler daha önce hiç olmadığı kadar ekonomileri etkiledi. Buna paralel olarak 2022 yılına enflasyon riskiyle girildi. Tüm dünyada artan enerji, gıda ve tarım emtia fiyatları, tedarik zincirlerinde çözilemeyen sorunlar, nakliye masrafları, hammadde temini konusundaki sıkıntılar, dünya ekonomilerini enflasyon ve belirsizliklerle baş başa bıraktı. Reasürans sektörünün de bu çerçevede zor bir yıl geçirdiğini ifade edebiliriz.

Rusya-Ukrayna kriziyle birlikte diğer tüm alanlarda da olduğu gibi sigorta sektörü de çok önemli bir sınav veriyor. Kriz özellikle politik riskler, enerji, gıda, havacılık, denizcilik alanları başta olmak üzere sigorta sektöründe de ciddi bir baskı oluşturmaya başladı. Sigorta şirketleri, Ukrayna üzerindeki uçuşları sigorta kapsamı dışına çıkarma kararı aldı. Rusya'ya karşı uygulanan yaptırımlar, petrol ve emtia fiyatlarının yanı sıra turizm ve dünyanın daha az dirençli bazı ülkelerinin ekonomileri üzerinde olumsuz zincirleme etkiler oluşturmaya başladı. Birçok reasürör Rusya'da teminat vermeyi durdurdu. O bölgede artık yabancı reasürörler teminat sağlamıyor.

Rusya-Ukrayna krizinin dünyada enflasyonist baskılara katkıda bulunacağı ve muhtemelen küresel sigorta endüstrisi üzerinde önemli bir etki göstereceği çok açık. Bu koşullar sigortacıların riskleri teminat altına alma imkanlarını zorlaştıracak, maliyetleri yükseltecek ve tazminat taleplerini artıracak.



**ÖZEL RİSKLER
YÖNETİM MERKEZİ**

ÖZEL RİSKLER YÖNETİM MERKEZİ

Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM), yurt içinden veya uluslararası piyasalardan sigorta veya reasürans teminatı bulunamayan ya da teminat sağlanmasında güçlük bulunan riskler, özellik arz eden riskler ile sigorta edilmesinde kamu yararı bulunan riskler için teminat sağlama, sigorta veya reasürans havuzları kurma veya kurulmasını koordine etme, sigorta ve reasürans şirketleri arasında iş birliği yapılmasını sağlama, oluşturulacak havuz, organizasyon veya iş birliği mekanizmalarının yürütülmesi amacıyla faaliyete geçirildi. ÖRYM, Hazine ve Maliye Bakanlığı

yetkilendirmesiyle özel nitelikli risklerin veya bu risk havuzlarının paydaş iş birlikleri mekanizmaları aracılığıyla yönetiliyor. Bu anlamda özellikle kamu kurumlarıyla yoğun iş birlikleri söz konusu. Teminat bulunmasında zorluk yaşanan özel nitelikli risklere koruma temin ediyor, havuzların hasar yönetimini yapıyor, yetkili sigorta şirketleri ve doğrudan satış kanallarıyla ürün ve hizmetlerinin sunulmasını sağlamak için iş birlikleri yürütüyor.

Özel Riskler Yönetim Merkezi olarak, görevlendirilmemiz doğrultusunda mevcut küresel durumun bize yüklediği sorumlulukları ve diğer faaliyetlerimizi yüksek katma değer yaratarak yerine getireceğiz.

Türk sigorta sektöründeki son düzenlemelerde ne gibi katkılarınız oldu? Yeni düzenlemelerden söz eder misiniz?

KOBİ'lerin ticari alacaklarıyla ilgili tahsilat sorunlarını çözmek için 2019'da uygulamaya başlayan "Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası"nın (DDAS) kapsamı genişletilerek tüm KOBİ'lerin faydalanması sağlandı. DDAS'ın arkasına reasürans desteği koyduk, yeni bir karar destek sistemiyle yapılandırdık. Tamamen Türk Reasürans bünyesinde yazılan ana reasürans uygulamasının bir parçası olan hasar modülünü DDAS'a uygulayarak manuel olan süreçleri otomatikleştirdik.

10 sigorta şirketinin toplam üretiminin biriktiği Devlet Destekli Alacak Sigortası Havuzu'nda 2021 yılında üretilen yıllık prim miktarı 40 milyon TL'ye ulaşırken, 40 bin alıcıya 6.5 milyar TL sigorta teminatı sağlandı. Bugün itibarıyla teminat tutarı 7.6 milyar TL. Bu teminatlaile KOBİ'lerimizin 7.6 milyar TL'lik ticareti güvence altına alınmış oldu. KOBİ'lerimizin sigortalanan alacaklarının bankalar nezdinde muteber bir teminat olarak kabul edilerek, uygun maliyetlerle finansmana erişimlerini kolaylaştıracağı DDAS Finansman ürününü dizayn ettik. Bu ürünü mevzuata ilişkin düzenlemelerin tamamlanmasının ardından hızlıca hayata geçireceğiz.

Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nın katılım sigortacılığı prensiplerine uygun olarak, KOBİ'lere sunulmasına yönelik çalışmalar tamamlandı. Artık katılım sigorta şirketlerimiz üzerinden KOBİ'lerimiz DDAS'ın katılım sigortacılığı prensiplerine uygun haline ulaşabilirler.

Yeni düzenlemeyle Maden Çalışanları İçin Ferdi Kaza Sigortası ve Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Mali Sorumluluk Sigortası havuzlarının yönetimi, yeni yapılanan Özel Riskler Yönetim Merkezi'ne geçti. Buralarda etkin yönetim için bazı düzenlemeler bekliyoruz.

2021 yılında Tıbbi Kötü Uygulama Havuzu'nun üye sayısı 35 üye sayısına ulaştı, sigorta şirketlerinin ürettiği yıllık prim hacmi 61 milyon TL'yi buldu. 14 sigorta şirketinin prim üretiminde bulunduğu Maden Çalışanları Ferdi Kaza Sigortası Havuzu'nda ise yıllık prim hacmi 37 milyon TL oldu.

Rusya-Ukrayna savaşın krizi sürecinde sigorta uygulamasının hangi sektörlerle, hangi mallara uygulandığı konusundaki detayları paylaşır mısınız?

ÖRYM, kuruluş kanununa göre terör, savaş, doğal afet ve benzeri olağanüstü durumlar nedeniyle yurt içinden veya uluslararası piyasalardan sigorta veya reasürans teminatı bulunamayan riskler ile nükleer riskler gibi özellik arz eden riskler için sigorta teminatı sorunlarını çözmeye görevi de üstleniyor. Sivil deniz ve hava araçlarıyla Ukrayna veya Rusya Federasyonu ile yapılacak seferlerde taşınan yolcularda ve mürettebatta (çalışanlarda), yüklerde ve bu araçların kendilerinde meydana gelebilecek bedeni ve maddi zararlara ilişkin bölgedeki kriz sebebiyle sigorta teminatı bulunamadığı



için, söz konusu risklerin yönetimini 2022 yıl sonuna kadar ÖRYM sağlayacak. Rusya ile Ukrayna arasındaki savaş durumu nedeniyle bu ülkelerle Türkiye arasında yük ve yolcu taşıması yapan sivil deniz ve hava araçlarının sigorta teminatı bulmalarında sorunlar yaşanmaya başladı. Bu durumun bu ülkelerle olan ticari, ekonomik ilişkilerin ve tedarik süreçlerini olumsuz etkilenmemesi için ÖRYM görevlendirildi. İlk olarak Rusya ve Ukrayna'dan ithal edilen tarımsal emtia için teminatlar sağlandı ve bu ürünlerin ülkemize sevk edilmesinin önü açıldı. Aynı zamanda özel sektöre ait tarım ürünlerini taşıyan gemiler için de teminat sağlamaya başladık. Sürecimizi ilgili kurumlar ile koordinasyon içerisinde sürdürüyor ve sigortacılık alanında ihtiyaç duyulan teminatların sağlanması doğrultusunda gerekli adımları hızla attık.

Bakanlıklar aracılığıyla ve birlik üzerinden iletişimi sağlayarak görevlendirildiğimiz şu alanlarda teminat sağlamaya başladık: Havacılık tüm riskler, emtia nakliyat sigortası (tarımsal emtia), emtia nakliyat sigortası (tarımsal emtia dışındaki tüm emtialar) ve tekne harp sigortası.

Otomatik katılımla birlikte “tasarruf, yatırım ve emeklilik” sisteminden “yatırım” sistemine dönüşen BES için 2022, tam anlamıyla bir açılım yılı oldu. Bu açılımlarla BES’in finans dünyamızdaki yerini başkalaştırdığını, bankacılığa doğru bir bükülme yaşadığını söyleyebiliriz...



DALKAN DELİCAN
BES Uzmanı

2022 model **BES**

Değerli okurlar, uzun bir aradan sonra tekrar merhaba! 2022 yılıyla birlikte bireysel emeklilik sistemi (BES) için yeni bir döneme girdik. BES özelinde önemli değişiklikler oldu. Üç bacaklı sistemin ikinci basamağının daha belirgin bir şekilde ön plana çıktığı söylenebilir.

Önceki yıllarda dile getirdiğimiz gibi “tasarruf, yatırım ve emeklilik” sistemi olan bireysel emeklilik, otomatik katılımın başladığı 2017’den itibaren adım adım bir “yatırım” sistemine dönüştü.

Geçen yıl BEFAS üzerinden emeklilik yatırım fonlarının doğrudan alınıp satılabilmesinin, otoritenin de uzun süredir üzerinde durduğu getiri kavramına yönelik bir aksiyon olduğunu söylemek mümkün. Detaylarını yeri gelince önümüzdeki yazılarda sizlerle paylaşırız.

BES, BANKACILIĞA DOĞRU BÜKÜLME YAŞIYOR

20 Aralık 2021 tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın yaptığı açıklamalarla başlayan süreç, 22 Ocak 2022 tarihinde yürürlüğe giren kanunla BES’in yatırım özelliğine yönelik önemli açılımları getirdi.

Finansman ihtiyaçlarına yönelik teminat gösterilebilmesi, birikimlerin kısmen çekilebilmesi, müteakip yıllarda tahsil edilebilecek devlet katkılarının şimdiden hak kazanılacak olması gibi önemli açılımlar oldu. BES’in finans dünyamızdaki yerini başkalaştırdığını, bankacılığa doğru bir bükülme yaşadığını söyleyebiliriz.

Artık mevduat gibi, katılım hesabı gibi bankacılık faaliyetlerine önemli bir alternatif oluştu. Böylece kısa sürede BES birikimlerinin çok hızlı büyümesinin önü açılmış oldu. Tahminimce 3-4 yıl içerisinde BES birikimlerinin halen 250



milyar civarındaki büyüklüğü 1 trilyon TL’ye yükselecektir. Bu durum katılımcı başına ortalama birikimleri daha da yüksek bir noktaya getirecektir.

BRÜT ASGARİ ÜCRET TUTARI KATLANSAYDI DAHA EFEKTİF OLURDU

Peki eleştirilecek hiçbir şey yok mu? Şahsen devlet katkısını yüzde 30’a yükseltmek yerine, devlet katkısı hesaplamasında kullanılan brüt asgari ücret tutarının iki katına çıkarılmasının çok daha efektif katkı yapacağını düşünenlerdenim. Sonraki düzenlemelerde bu yönde bir uygulamaya geçilebileceğini alternatif olarak dillendirmiş olalım.

Önümüzdeki ay görüşmek üzere, sağlıklı kalın.



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.



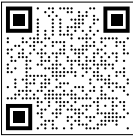
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK

SİGORTA

Hayat sigortalarıyla 1.6 milyar TL'lik kredi borcu kapandı

Sigorta şirketleri, 2021 yılında krediyle bağlantılı yapılan hayat sigortaları sayesinde 132 bin sigortalının bankalara olan 1.6 milyar liralık borcunu ödedi. TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, kredi bağlantılı hayat sigortasının, kredi alan ve vereni aynı anda koruduğuna dikkat çekiyor...



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre 2021 yılında kredi bağlantılı hayat sigortasıyla 132 bin sigortalının 1.6 milyar TL tutarında kredi borcu sigorta şirketleri tarafından kapatıldı. Sadece Kovid 19 bağlantılı vefatlar için üstlenilen tazminat tutarı 661 milyon TL olurken, bu tutar hayat şirketlerinin toplam üstlendiği tazminatlarının yaklaşık yüzde 40'ını oluşturdu. 2022'nin ilk 3 ayı itibarıyla ise salgına bağlı vefatlarda yaygın aşılma oranı ve yaz aylarının da etkisiyle beklenen azalma neticesinde toplam hasarlar içinde Kovid 19 etkisinin 600 milyon TL civarında oluşması bekleniyor.

Bankalardan alınan bireysel kredileri güvence altına alan kredi bağlantılı hayat sigortası, kredi borcunun ödenemediği durumlarda krediye teminat sağlayarak yalnızca sigortalıları değil, geride kalanları da borç yükünden koruyor.

SİGORTA ÜRÜNLERİNİN İŞLEVİNE DİKKAT!

Sigortalanmanın hem aile hem de ülke ekonomisine çok önemli katkısı olduğuna dikkat çeken TTSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, "Salgın ve doğal afetlerin yaşandığı yakın geçmiş bize en beklenmedik risklere karşı önlem almamız gerektiğini hatırlattı. Bin bir emekle inşa edilen yaşamlar aniden altüst olabiliyor. Bunun önüne geçmek bizim elimizde" diyor.

Kişilerin kendilerini, ailelerini ve sahip oldukları varlıkları bugün ve gelecekte koruyabilmesi için en büyük dostlarının sigorta ürünleri olduğunun altını çizen Obalı, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Sektörün rehber kuruluşu olarak sigorta ürünlerini sigortalılar lehine geliştirmek ve kullanımını yaygınlaştırarak 'güvenli yarınlar' hep birlikte ulaşmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Sahip olduğumuz hayatı, ailelerimizi ve kıymet-



Özgür Obalı

lerimizi korumak için vazgeçilmez olan sigorta ürünlerimizin işlevlerinin doğru anlaşılması önceliğimiz. Böylece hem sigortalılarımıza maksimum faydayı sağlayabilir hem de sektörümüzün tüm kıymetlerimizi geleceğe taşıyabilecek potansiyelinden yararlanarak, ülkemizin ekonomisine katma değer üretmeye devam edebiliriz."

Özgür Obalı, isteğe bağlı yapılabilen kredi bağlantılı hayat sigortalarının tercih edilmesinde; vefat ve sakatlık gibi olumsuzluklara karşı sigortalıların ailelerine bırakabilecekleri finansal bir destek arayışının ya da hayat kalitesinin sürdürülmesi isteğinin önemli bir yer tuttuğuna işaret ediyor ve şöyle ekliyor:

"Kredi bağlantılı hayat sigortası, kredi alan ve vereni aynı anda koruyor. Bu ürün sayesinde hem bankalar hem de sigortalılarımız olası riskler karşısında daha korunaklı oluyor. Bu ürünün pek çok açıdan gerekli bir koruyucu olduğunun iyi anlaşılması çok önemli."

İşyeri Poliçesi tamam, güveni tam!



Siz de "Biz bu günlere kolay gelmedik." diyenlerden misiniz?

Binbir güçlüğü aşarak bu günlere getirdiğiniz işyerinizi gelecekte olabilecek tüm risklere karşı korumak için, hemen size en yakın acentemizi veya turknippon.com'u ziyaret ederek, İşyeri Poliçemiz hakkında bilgi sahibi olabilirsiniz.



TÜRK NIPPON
SİGORTA

444 88 67 turknippon.com  [TurkNippon](https://www.facebook.com/TurkNippon)  [@turknippon](https://twitter.com/@turknippon)  [@turknipponsigorta](https://www.instagram.com/@turknipponsigorta)  [Türk Nippon Sigorta](https://www.linkedin.com/company/TurkNipponSigorta)

HDI Sigorta'dan hasar çözümü için yeni projeler

Hasar yönetimine farklı bakış açıları geliştirmek amacıyla yeni projelere imza atan HDI Sigorta, Hızlı Destek İstasyonlarının sayısını giderek artırıyor. Şirketin bu konudaki son yatırımı ise "Hasar Eğitim Laboratuvarı" oldu...



Ceyhan Hancıoğlu

HDI Sigorta Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, Akıllı Yaşam'a verdiği özel demeçte sektörün son durumunu ve şirketinin son projelerini anlattı.

Geçen yılın son çeyreğinde gerek Türkiye gerekse küresel piyasalardaki ekonomik dalgalanmaların ve döviz kurundaki hızlı artışların tüm sigorta sektöründe olduğu gibi HDI'yi de özellikle hasar yönetiminde zorladığını söyleyen Hancıoğlu, bu etkilerle ve yedek parça tedarik parçalarındaki fiyat çıkışlarıyla baş etmek zorunda kaldıklarını ifade etti.

Hasar prim oranlarının teknik olarak kötüye gitmeye başladığına dikkat çeken Hancıoğlu, "Geçen yılın bu olumsuz etkilerini bu yıla yayılacak şekilde görmeye devam ediyoruz. Döviz kurundaki çıkışları poliçelere geriye dönük olarak

yansıtamayacağımız için farklı mücadele yöntemleri geliştirmeye çalışıyoruz" dedi.

HASAR YÖNETİMİNDE FARKLI BAKIŞ AÇILARI

HDI Sigorta olarak hasar çok farklı bakış açılarıyla ve çok daha etkin yönetmek için projeler geliştirmeye başladıklarını ifade eden Hancıoğlu, hayata geçirdikleri son projeleri "Hasar Eğitim Laboratuvarı"nın bunlardan biri olduğuna vurgu yaparak, "İçerideki poliçelerin gelecek hasarlarını yönetmek için çok etkin yeni projelere ihtiyacımız var" değerlendirmesini yaptı.

Tüm sektör olarak zor bir dönemden geçtiklerini, hasar primlerinin kötüye gittiği, mali gelirin önceki dönemden

daha düşük olduğu bir ortamda kâr/zarar ve bilançoların negatife dönmesinin kaçınılmaz olduğunu dile getiren Hancıoğlu sözlerini şöyle sürdürdü:

“Kasko tarifelerini gerektiği fiyata getirmek için tüm sektör olarak revizyonlar yaptık. Her şirket kendi politikasını belirliyor ciddi bir tarife değişiklikleri söz konusu. Vatandaşlar daha pahalı poliçe almak zorunda kalıyor ama bunu yanlış veya gereksiz bir pahalılık olarak algılamamak lazım. Olması gereken, maliyetlerimizi kurtaracak tarifeler bunlar. Sigortacının en büyük talihsizliği poliçeyi yaptığı anda sadece öngörülere/varsayımlara bağlı tarifeler uygulamak zorunda kalmasıdır.”

YATIRIMLARA DEVAM

Sadece fiyata dokunarak sorunların çözilemeyeceğini, hasarı yönetmek konusunda ciddi yaklaşım değişiklikleri yapmak gerektiğini kaydeden Hancıoğlu, bu konuda aldıkları aksiyonları da şu şekilde paylaştı:

“HDI Sigorta olarak hem müşteriye dokunan hem de hizmet kalitesini artıran farklı ürünler geliştiriyoruz. Hızlı Destek İstasyonu projemiz de bunların başında geliyor. Burada müşterimize kaliteli ve garantili bir onarım taahhüdü veriyor; onları kendi istasyonlarımızda ağırlıyoruz. Vale, 2 yıl onarım garantisi ve sınırsız ikame avantajları gibi bir sürü avantajımız söz konusu. Kırmızı çizgimiz müşteri memnuniyeti. Bu ana kuralımız çerçevesinde zor dönemleri farklı dizaynlarla, hasar ve hizmette farklı yaklaşımlarla, tarife tarafında doğru rakamlarla atlatmak için elimizden geleni yapıyoruz.”

İSTASYON SAYISI 10'A YAKLAŞIYOR

HDI Hızlı Destek İstasyonlarının sayısını artırmayı hedeflediklerini açıklayan Ceyhan Hancıoğlu, “İstanbul’da Avrupa ve Anadolu yakaları olmak üzere iki istasyonla yola çıktık. Geçen ay Bursa, Antalya ve İzmir’de olmak üzere üç tane daha açtık. Önümüzdeki günlerde Ankara’da bir istasyon daha açacağız. Sayı gittikçe artacak, krize rağmen yatırıma devam ediyoruz. Birkaç ilde daha, başta Gaziantep, Kayseri



ve Denizli olmak üzere istasyon açmak için çalışıyoruz. İlk etapta yurt genelindeki istasyon sayımız 10’u geçecek gibi görünüyor” dedi.

SEKTÖRDE BİR İLK DAHA: HASAR EĞİTİM LABORATUVARI

Öte yandan HDI Sigorta, hasar süreçlerine yönelik teknik bilgi düzeyi ve yetkinliği artırma hedefiyle “Hasar Eğitim Laboratuvarı”nı hayata geçirdi. HDI Sigorta’nın sürdürülebilir sigortacılık stratejileri kapsamında hasar yönetim süreçlerine farklı bir boyut getiren Hasar Eğitim Laboratuvarı; otomotiv sistemlerinin arıza teşhis, onarım, ayar ve bakımlarına ilişkin teknik yeterliliği konu alan bir dizi eğitim ve uygulamanın merkezi haline gelecek. Başta HDI Sigorta Genel Müdürlüğü’ne bağlı Oto Kaza, Hasar ve Müşteri İlişkileri birimlerinin interaktif eğitimler alacağı laboratuvarlardan ilerleyen dönemlerde acente, iş ortakları ve ilgililer de yararlanabilecek.

Projeye uzun vadede meslek liseleri ve üniversiteler de dahil edilerek teknik yetkinliğe sahip sigorta profesyonellerinin yetiştirilmesine katkı sağlanması amaçlanıyor. HDI Sigorta Genel Müdürlük binasında yer alan Hasar Eğitim Laboratuvarı aynı zamanda otomotiv hasarı alanında hizmet veren Türkiye’de ilk laboratuvar olma özelliğini taşıyor.

“SPORUN SİGORTASI” DA HDI

Türkiye Hentbol Federasyonu ile HDI Sigorta arasında “Erkekler Hentbol Türkiye Kupası Dörtlü Finali” isim sponsorluğu sözleşmesi törenle imzalandı. HDI Sigorta olarak “Sporun Sigortası” unvanıyla 56 kulüp, 7 farklı branş, 5 bireysel sporcu ve Türkiye Hentbol Federasyonu’yla yaptıkları bu son anlaşmayla üç federasyonla yan yana yürüdüklerini vurgulayan Ceyhan Hancıoğlu, “Federasyonumuza desteğimiz ve ilk olma motivasyonumuzla uzun yıllar güzel işler yapacağımıza eminiz” dedi.

Erkekler Hentbol Türkiye Kupası Dörtlü Finali, Sakarya’da 5 bin kişilik salonda oynanacak ve maçlar TRT Spor Yıldız’dan naklen yayınlanacak.



UNIKASKO'nun önceliği çözüm satışı

Unico Sigorta, UniKasko ürününü yenileyip geliştirerek yeniden satışa sundu. Yeni üründe “müşteri, müşteri ihtiyacı, kullanıcı deneyimi tasarımı” olguları iş modelinin merkezine konularak poliçe değil çözüm satışına odaklanıldı...

Unico Sigorta, UniKasko ürününü A'dan Z'ye yenileyip, geliştirerek yeniden satışa sundu. “Muafiyetli Kasko”, “Dar Kasko”, “Genişletilmiş Kasko” ve “Tam Kasko” paketlerinden oluşan UniKasko, böylece farklı risklerin sigorta taleplerini en yüksek oranda karşılayacak yetkinliğe ulaşmış oldu.

Unico Sigorta Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi Ender Güzeler, “müşteri, müşteri ihtiyacı, ve kullanıcı deneyimi tasarımı” olgularını iş modellerinin merkezine koyarak poliçe değil çözüm satışına odaklandıklarını vurguluyor.

HER AY FARKLI BİR ÜRÜN GELİYOR

Kasko sigorta arzının kesintisiz ve en uygun fiyatlarla sürdürülebilirliğinin önemine dikkat çeken Güzeler, “Sigorta arzını risk çeşitliliği bakımından en geniş kapsamda ve kesintisiz sağlamanın bu dönemde acentelerimize vereceğimiz en önemli destek olduğuna inanıyoruz” diyor.

Yeni ürün gamını tamamlanana kadar her ay farklı bir risk grubu için yeni bir ürünü satışa çıkaracaklarını açıklayan Güzeler, şu bilgileri veriyor:

“Geçen yıl 20 milyon 500 bin otomobil ve kamyonet araç sınıflarının oluşturduğu toplam 25 milyon 100 bin trafik poliçesi düzenlenedik. Buna karşılık 7 milyon 100 bini otomobil ve kamyonet araç sınıfına ait olmak üzere toplam sadece 8 milyon 100 bin araca kasko poliçesi kestik. Bu iki araç sınıfının 2021 sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 0-15 yaş araç sayısı 10 milyon 600 bin. Açık olarak görüldüğü üzere sadece bu iki araç sınıfında, ilk 15 yaş araçlar dikkate alındığında bile 3 milyon 500 bini için çeşitli nedenlerle kasko sigortası yaptırılmadığı, bunun da mevcut pazarın neredeyse yüzde 50'si kadar bir potansiyele isabet ettiği görülmüyor. 15 yaş ölçütünü 17 yaş araçlara kadar çıkardığımızda potansiyel pazara 3 milyon araç daha ekleniyor. Dolayısıyla özellikle son yıllarda araç rayiç değerlerindeki artışla 10-15 yaş arasında en çok satan ilk 15 markanın rayiç değer ortalaması, model yılına göre 320-230 bin TL olduğu dikkate alındığında, araçların kişisel varlık içindeki öneminin çok artmış olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.



Ender Güzeler

Bu araçların kasko sigortasının yapılabilmesi için geleneksel risk algısı ve risk kabul yaklaşımları yerine üründen çözüme giden bir yaklaşımla, risklere uygun teminat setlerinin ve fiyatların sunulmasını zorunlu kılıyor. Biz de yeni ürün gamımızla işte bu imkânı sunmuş olduk. Sektörde satılan her 100 kasko poliçesinin yüzde 96'si genişletilmiş kasko poliçe paketi.”

Unico Sigorta, bu yıl hasar yönetimi iş süreçlerini baştan aşağı yeniledi. Fantastik kurgular ve uğraşlar yerine sigorta teminat kapsamında oluşan mağduriyetleri en kısa sürede ve eksiksiz gidermeye odaklandıklarını ifade eden Güzeler, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bunu yaparken de en yalın iş akışıyla çalışıyoruz. Müşteri deneyimlerine ve altyapı çalışmalarına konsantre oluyoruz. Hem bu çalışmalara katkı sağlamak, hem pazarlama faaliyetlerine ilişkin karar süreçlerini desteklemek hem de fiyatlamayı olabildiğince her bir müşteri için özelleştirebilmek amacıyla büyük veri analizine yönelik çözüm ortaklarıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz.”

Motosikletçi dostu Quick Sigorta'dan anlamlı sponsorluk

Motobike İstanbul 2022'nin sponsoru Quick Sigorta, motosiklet sürücülerinin ve motosiklet sporlarının en yakın dostu olma şiarını perçinlerken, aynı zamanda gezmeyi ve keşfetmeyi seven profille bir araya gelme fırsatı yakaladı...

Quick Sigorta'nın sigorta sponsorluğunu üstlendiği motosiklet ve bisiklet aksesuarları fuarı Motobike İstanbul 2022, 21-24 Nisan tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde 13'üncü kez düzenlendi. Dünyanın önde gelen bisiklet ve motosiklet markalarını bir araya getiren fuarın açılışında öncelikli gündem maddesi, motosiklet sürücülerinin trafikte görünür olması ve can güvenliğinin önemi oldu. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu açılıшта yaptığı konuşmada, 1 Mayıs'tan itibaren Avrasya Tüneli'nde motosiklet geçişinin başlayacağı müjdesini verdi.

Maher Yatırım Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, böylesi büyük bir organizasyonun sponsoru olmaktan keyif duyduklarını ifade ederek, Quick Sigorta olarak motosiklet sürücülerinin ve motosiklet sporlarının en yakın dostu olmayı şiar edindiklerini vurguladı. Sürekli geliştirdikleri ürünlerle hem motosikleti hem de sürücüsünü koruyacak adımlar attıklarını hatırlatan Yaşar, "Destegimiz ürünlerle sınırlı değil, ülkemizin önemli motosiklet sporcularına da sponsorluk sağlıyoruz. Bu organizasyonun sigorta sponsoru olmak bizim için onur verici" dedi.

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise Türkiye'nin zorlu parkurlarını dolaşan ve bunu bir seyahat serüveni



haline getiren iki gezgin ve motor aşığı "2Teker 2Yürek" ile başlayan Quick Routes projesini hatırlatarak şu değerlendirmeyi yaptı: "Quick acenteleri, motosiklet tutkunlarıyla pek çok şehirde bu proje kapsamında buluştu. Bu seyahatlerde biriktirilen anılar, fotoğraf ve videolar ise Quick Routes'un sosyal medya hesaplarında, Q Blog'ta ve Quick Routes dergisinde yayınlanıyor. Böylelikle sadece motosiklet kullanıcılarının değil aynı zamanda gezmeyi ve keşfetmeyi seven herkesin ilgisini çekmeyi de başaran şirketimiz, kurulduğu günden beri motosikletçiler ve motosikletleri ilgi alanında tutuyor ve Motobike İstanbul Fuarı vasıtasıyla motosiklet camiasıyla her yıl bir araya gelmeye özen gösteriyor."

QUICK SİGORTA'YA PLAKET

Quick Sigorta, Motobike 2022'ye eğlenceli bir stantla fuardaki yerini aldı. Stantta ziyaretçilere Quick Routes ve

Qmag dergileri, kalem, ajanda, takvim gibi birbirinden özel hediyeler sunuldu. Stant ziyaretçileri metaverse benzeri bir platformu deneyimlerken, Quick Sigorta sanal treniyle keyifli bir yolculuğa adım attı. Ayrıca Quick Sigorta'nın avantajlı motosiklet sigortasıyla ilgili bilgiler verildi, ziyaretçilerin merak ettikleri sorular yanıtladı.

Öte yandan fuarın organizatörü Messe Frankfurt İstanbul, Quick Sigorta'nın aralıksız her yıl verdiği sponsorluk desteği dolayısıyla bir teşekkür plaketi sundu.



İklim değişikliği ve küresel ısınma kaynaklı doğal afetler sigorta sektörünü hem zorlayacak (tehdit) hem de önemli bir gelir kapısı (fırsat) yaratacak. Tabii ki burada önemli unsur “net kârlılık” ve “sürdürülebilirlik”...



AYDIN EDİNÇGİL

İklim değişikliği etkisi ve küresel sigorta sektörü

“Birsistemin ilk verilerinde oluşabilecek küçük değişiklikler büyük ve öngörülemmez sonuçlar ile karşımıza çıkabilir...”

Ünlü iklim bilimci ve meteorolog Edward N.Lorenz “kaos ve düzen” teoremi olarak bilinen ve literatüre geçen bu sap-tamasını, daha sonra “kelebek etkisi” olarak da anılan açıklama-sıyla adeta başka bir boyuta taşıdı: “Amazon ormanlarında bir kelebeğin kanat çırpması, ABD’de fırtına kopmasına ne-den olabilir...”



Akademik makalelere konu olan bu saptama, yerküremizin herhangi bir coğrafyasında yaşanabilecek herhangi bir krizin, farklı coğrafyalarda, farklı boyutlarda, farklı senaryolarda ve öngörülemmez sonuçlarla yaşanması olasılığını anlatır.

Edward’ın “kaos ve düzen” teorisini, global iklim değişikli-ği ve etkileri arasındaki bağı kısaca şu şekilde ifade edebiliriz: Daha yüksek sıcaklıklar, daha fazla sel ve su taşkınları, daha fazla yağın kar, daha sert esen rüzgarlar, daha fazla orman yangınları, daha az su kaynakları, daha az tarım alanları & ve-rimli topraklar, daha fazla kuraklık, daha fazla viral hastalıklar ve daha az yaşanabilecek bir dünya. Adeta bir domino taşı gibi bekleyen ve birbirine sebep-sonuç ilişkisiyle bağlı katast-rofik riskler ve olası etkileri.

“Esas zorluk, yeni fikirlerin geliştirilmesi değil, eski düşünce yapısının terk edilmesidir.”

J.M. Keynes

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE KÜRESEL SİGORTA SEKTÖRÜ

İklim değişikliği konusunda öngörü çalışmaları hazırlayan danışmanlık ve strateji firması Accenture’un değerlendirmesine göre, 2020 ve 2025 yılları arasında küresel sigorta sektörünün cirosunun 1.5 trilyon ABD Doları artması bekleniyor. Bu artıştan pay alabilmek ve değer zincirindeki yerini koru-

mak için sigorta şirketlerinin mevcut, kalıplaşmış ürün, hizmet ve teminat yapılarından sıyrılması gereğini J.M.Keynes'in eskimiş iktisadi yapıların geliştirilmesi için söylediği yukarıdaki sözüyle örneklendirebiliriz. Yapılan başka bir araştırmayı veri olarak aldığımızda, önümüzdeki 5 yıl içinde sadece dijital ürün ve hizmetler ve iklim değişikliğine bağlı ürün ve hizmetler toplamının yarattığı katma değer minimum 200 milyar dolar olması bekleniyor.

“TEHDİTLER VE FIRSATLAR”

İklim değişikliklerine bağlı doğal afetlerin sigorta sektörü için hem tehdit hem de fırsatlar sunduğu saptamasını yapabiliriz. Konuyu biraz daha açmak gerekirse ana teması “risk algısı” olan sigorta sektörü için özellikle “risk” unsurunun arttığı dönemlerde “fırsatlar” öne çıkar. Şöyle ki yapılan sektör öngörülerinde gelecek günler için vaat edilen veriler oldukça önem arz ediyor.

Konuyu biraz daha açalım; 2021 yılı ekonomik verilerine istinaden ortalama bir doğal afetin maliyeti 1.5 milyar doları geçiyor (tehdit). Buna karşın küresel düzeyde iklim değişikliğiyle ilgili geliştirilecek ürün ve hizmetlere karşılık gelen potansiyel gelir tam 115 milyar ABD Doları olarak tahmin ediliyor (fırsatlar).

İklim değişikliği ve küresel ısınma kaynaklı doğal afetlerin şüphesiz sigorta sektörünü hem zorlayacağını (tehdit) hem de önemli bir gelir kapısı (fırsat) olacağını tekrar hatırlatmakta fayda var.

Tabii ki burada önemli unsur “net kârlılık” ve “sürdürülebilirlik”. Şöyle ki daha fazla ısınan yerküremizde ortaya çıkmaya riskli olan orman yangınları, sel felaketleri, yıkıcı rüzgarlar, seller gibi doğal afetlerin risk maliyetlerini şimdiden fiyatlamak, en azından finansal piyasalar açısından bir öngörü çalışması yürütmek gerekiyor.

Tüm bu olası katastrofik risk maliyetlerinin doğal afet teminatlarının risk katsayılarını artış yönünde etkileyeceği, bu artışın poliçe fiyatlamalarına yansıtacağı ve doğal afet sigortalılarının sektör cirosundaki hacminin artacağını tahmin edebiliriz. Ancak artan risk katsayısına karşılık gelen fiyatlamalara bağlı “ciro artış” öngörülerini, bu sürecin makro anlamda ne kadar “sürdürülebilir” olup/olmadığı açısından bir tartışma konusu.



Bununla birlikte, iklim değişikliği ve küresel ısınmaya karşı halihazırda düşük yoğunluklu da olsa uluslararası bir mütabakat (Paris İklim Sözleşmesi) ve mücadele olduğunu söyleyebiliriz ancak geçmişten gelen yerküremize ait ve insan eliyle oluşan iklim hasarları hacmi oldukça fazla. Araştırmalara göre son 3 yılda meydana gelen iklim değişikliği tabanlı hasarların sigorta şirketlerine maliyeti 105 milyar dolara ulaşmış durumda. Bu konudaki farklı öngörüler doğal felaketlerin azalmayacağını, ne yazık ki artarak ve çeşitlenerek devam edeceğini söylüyor. Bu nedenle tüm ülkelerin sigortacılık faaliyetleri de başta olmak üzere gereken önlemleri almaları ve katastrofik risklere karşı koruyucu önlem metodlarını geliştirme gereği ortaya çıkıyor.

Elbette küresel çaplı iklim değişikliği ve olası katastrofik risklerle mücadelede küresel sigorta sektörü yapısı önlem zinciri halklarından sadece biri. Bu doğrultuda gelişmiş ülkeler milyarlarca dolar uzun vadeli yatırım planlarını hazırladı. Altyapı çalışmaları (örneğin ABD’de 2040 yılına kadar 500 milyar dolar altyapı yatırımını fonlanması bekleniyor) yeni doğal afet teminat yapılarının geliştirilmesi, olası hasar maliyetlerinin hesaplanması için geliştirilen yeni teknolojiler, tarım branşı sigortacılığına verilen toplam katkının hızla artırılması ve teminat yapılarının çeşitlendirilmesi, yeni ve yenilenebilir enerji uygulamalarının (rüzgar, güneş, solar termal, jeotermal enerji) önünü açmak adına teminatlandırma süreçlerinde esneklikler, alternatif kaynak finansmanı açısından afet tahvillerinin tercih edilmesi gibi sektörel uygulamalar sayesinde iklim değişikliği tabanlı katastrofik risklerin, sigorta sektörüne olası toplam maliyetinin minimize edilmesi ve bu risklerin finansmanı açısından önem arz ediyor.



AFİFE KAYA

akaya@psmmag.com

DÜNYA EKRANI

Doğal afetlerin ilk çeyrek sigorta maliyeti 14 milyar doları aştı



Reasürans ve sigorta brokeri Aon'un yeni raporuna göre, özel ve kamu sigortacıları için felaketlerden kaynaklanan kayıplar 2022'nin ilk çeyreği itibarıyla 14 milyar doları aşacak. "Q1 Global Catastrophe Recap" başlıklı rapor, 2022 yılının ilk çeyreğinde toplam ekonomik kayıpların dünya çapında 31 milyar dolar olduğunu hatırlatıyor ve bunun yarısından azının kamu ve özel sigorta şirketleri tarafından karşılandığını belirtiyor.

Aon ayrıca, 2022'nin ilk çeyrek kayıplarının 10 milyar doları aştığı altıncı yıl olduğuna işaret ediyor. Raporun yazarları, önümüzdeki haftalarda ve aylarda kayıpların önemli ölçüde yukarı doğru revize edilebileceğine dikkat çekiyor.

Raporda, ilk çeyrekte iklim kaynaklı yaşanan önemli olaylar ve maliyetlerine de değiniliyor. Örneğin şubat ayında Avrupa genelinde etkili olan fırtınalar, 4.3 milyar dolardan fazla sigortalı hasara yol açtı. Bu da ilk çeyreğin en yüksek maliyetli doğal afetleri olarak kayda geçti. Mart ayında Japonya'da kaydedilen depremin ise 2 milyar doları aşan kayba yol açması bekleniyor. Yine aynı ay içinde ABD'de milyarlarca dolara varan zarara yol açan fırtınalar ve Avustralya'daki büyük sel de yüksek maliyetleriyle öne çıktı.

Münih Re, dijital varlık sigortası OneInfinity için reasürans sağlayacak

Her geçen gün daha geniş kitlelere ulaşan ve hızla benimsenen dijital varlıkların küresel piyasa değeri 2021 sonu itibarıyla 3 trilyon dolara ulaştı. Bu gelişme yeni girişimleri ve küresel iş birliklerini beraberinde getiriyor. Hatırlanacağı gibi Munich Re de Hong Kong merkezli dijital varlık sigortası platformu OneDegree ile 3 yıllık stratejik ortaklık başlatmıştı. Alman reasürans devi, şimdi de bu şirketin dijital varlık sigortası ürünü OneInfinity için reasürans kapasitesi ve teknik destek sağlayacağını duyurdu.

OneInfinity, özellikle dijital varlık alım satım platformları, varlık yöneticileri, veri saklama görevlileri ve teknoloji sağlayıcıları için tasarlanmış bir sigorta ve teknoloji ürünü olarak öne çıkıyor. OneDegree'nin kardeş şirketi tarafından sunulan Cymetrics çözümü de OneInfinity'nin önemli bir bütünleyicisi olarak nitelendiriliyor. Cymetrics, şirketlerin siber, blokzincir ve dijital varlık risklerini, bilgisayar korsanları ve içeriden bilgi edinene (insiders) karşı korumak açısından daha çevik ve esnek bir şekilde incelemeye yardımcı oluyor. OneDegree ile Cymetrics ortaklığının müşterilere gelmiş siber güvenlik yetenekleri sağlayacağı vurgulanıyor.

Nisan 2020 itibarıyla Hong Kong Sigorta Kurumu tarafından yetkilendirilen OneDegree, kısa sürede üye sayısını hızla artırarak alanında liderliğe yükseldi.

Munich Re Kıdemli Yöneticisi ve HSB CEO'su Greg Barats, iş birliğiyle ilgili "Dijital varlık girişimimiz için kilit bir ortak olarak OneDegree ile çalışmayı dört gözle bekliyoruz. OneDegree, yenilikçi bir teknoloji şirketleri grubunun parçası olan dijital bir yerli sigorta oyuncusu. Bu ortaklık, önemli ve genişleyen dijital varlık piyasasına hizmet etmek için en uygun şekilde konumlanmamızı sağlıyor" değerlendirmesini yaptı.

OneDegree yönetimi ise şu açıklamayı yaptı: "Piyasa lideri bir dijital varlık sigortası ürünü olan OneInfinity'yi sunmak için Münih Re ile yakın çalışmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu ortaklık oyunun kurallarını değiştirecek. Hem OneDegree hem de Munich Re yerli bir dijital varlık ekibi oluşturmak için kaynaklara yatırım yaptı. Şimdi uçtan uca dijital varlık operasyonlarıyla ilgili tüm risk yelpazesine ilişkin anlayışımızı derinleştirmek ve genişletmek için el ele vereceğiz."



İş yerleri **Türk Nippon Sigorta** ile güvence altında

Son yıllarda frekansı artan yangın ve sel felaketleri iş yeri sigortasının da önemini artırdı. Yenilikçi ürünleriyle müşteri memnuniyetini ön planda tutmayı amaçlayan Türk Nippon Sigorta, geniş kapsamlı sigorta çözümleriyle iş yerleri için de tam koruma sağlıyor. Türk Nippon İş Yeri Sigortası; yangın, dahili su baskını, fırtına gibi teminatların yanı sıra grev ve yer kayması gibi birçok riski güvence altına alıyor. İsteğe bağlı olarak alınabilen ek teminatlar ve Türk Nippon asistans hizmetleri de en uygun seçenekleri sunarak iş yerinde güven ve huzurla çalışma ortamı sunuyor.



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü E. Baturalp Pamukçu, ürünle ilgili şu bilgileri paylaştı: “Ülkemizde yaşanan yangın ve sel felaketleri sigorta yaptırmanın önemini bir kere daha hatırlattı. Özellikle konut, kasko ve iş yeri sigortası bu gibi durumlar için en önemli güvencelerden birkaçı. Yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli. Türk Nippon Sigorta olarak bu ürünümüzle iş yerinizi güvence altına alıyoruz. Birlikte sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleriyle de tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi

iş yerleri için sıkıntı olabilecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz.”

Pamukçu, ürünün mesleki bazda sağladığı avantajları da şöyle hatırlattı: “İş Yeri Sigortası ürünümüz iş kolu özelinde de avantajlar içeriyor. Örneğin, eczacılar için sağladığımız Eczane Paket Sigortası ile iş kolu özelinde mesleki sorumluluk, Sosyal Güvenlik Kurumu rücu-ları, eczacının cüzdanı teminatı, reçete ve kupür hırsızlığı, nöbet teminatı, ilaç bozulması gibi birçok konuda geniş güvence sağlıyoruz.”

“ÇALIŞAN MEMNUNİYETİ VE MOTİVASYON ÇOK ÖNEMLİ”



Türk Nippon Sigorta, dönem dönem çalışanlarına sürprizler yaparak motivasyonu desteklemeye devam ediyor. Son olarak genel müdürlük binasında düzenlenen waffle organizasyonu ile çalışanlar yoğun iş temposundan az da olsa uzaklaşıp keyifli dakikalar geçirdi. Çalışan memnuniyeti ve motivasyonunun önemine dikkat çeken Pamukçu, “Çalışanlarımız bizim en değerli hazinemiz. Onların motivasyonunu en üst seviyede tutmak için şirket içi etkinliklerimize hız kesmeden devam ediyoruz. Personelimizin ilgi duyduğu, sevdiği alanlara göre bu etkinlikleri planlıyoruz. Sigorta hedef ve satış odaklı bir sektör. Yıl içerisinde hedeflerimize koşarken bir yandan da çalışanlarımızın gelişimini ve motivasyonunu artırmak bizim için önemli” değerlendirmesini yaptı.

300 TÜRK NİPPON AGENTESİ, ÜRÜN EĞİTİMİ ALDI

Türk Nippon Sigorta’da eğitimler de hız kesmeden devam ediyor. “Hayat boyu öğrenme” mottosunu benimseyen şirket, Nisan ayında acenteleri için ürün eğitimleri düzenledi. Sağlık, yangın, kasko ve trafik ürünlerindeki güncel gelişmelerin anlatıldığı eğitime yaklaşık 300 acente katıldı. Dr. E. Baturalp Pamukçu, online olarak düzenlenen eğitimleri yıl geneline yayacaklarını açıkladı ve “Bu sayede ürünlerle ilgili olası değişikliklerin hemen sahaya yansımaları ve müşterilerimize doğru bilgilerin aktarılmasını amaçlıyoruz” dedi.



Anadolu Sigorta, acenteleriyle “GELECEKTE DAHA GÜÇLÜ”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, dijital ortamda video konferans aracılığıyla acentelerle bir araya geldi. Şencan, değişen ve dönüşen dünya dinamiklerini anlatarak, gelecekte daha güçlü bir şirket olma yolunda acentelere sundukları hizmetlerden ve yeniliklerden bahsetti...

Anadolu Sigorta, 19 Nisan’da dijital ortamda video konferans aracılığıyla acenteleriyle buluştu. “Gelecekte Daha Güçlü” temasıyla düzenlenen toplantının açılış konuşmasını yapan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, güçlü ve köklü bir marka olarak yenilikçi kurum kültürü ile katma değerli ürün ve hizmetler üretmeye devam edeceklerini vurguladı.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören’in geçmiş dönem değerlendirmeleri ile gelecek dönem hedeflerini içeren konuşmasıyla devam eden toplantıya, Türkiye Basketbol Antrenörleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve Yönetim Danışmanlığı konularında uzman Çetin Yılmaz konuk oldu.

“ACENTE AĞI EN GENİŞ ŞİRKETLERDEN BİRİYİZ”

Mehmet Şencan, sigorta sektöründe acente ağı en geniş şirketlerden biri olduklarına işaret ederek “Bugün itibarıyla 2 bin 600 civarında acentemiz var. Tüm acentelerimiz toplamında 9 binin üzerinde kayıtlı teknik personelimiz çalışıyor. En eski acentemiz 75’inci faaliyet yılını doldurdu. Biz acentelerimizle birlikte büyük bir aileyiz” dedi.

Yeni nesil acentelerin dijitalleşmeye daha kolay uyum sağladığını gözlemlediklerini dile getiren Şencan, analitik düşünce tarzları, özgüvenli yapıları ve işlerin dijitale uyumlu hale getirilmesine yönelik kalıcı çözümler sunmalarının oldukça önemli olduğunu vurgulayarak şöyle konuştu: “Mevcut acentelerimizin çeyrek ve yarı asırlık tecrübelerinin gençlerimize kazandırılması ve gençlerin yetenekleri ile büyüklerinin birikimlerini birleştirerek yola devam etmek çok önemli.”

ROBOCOP PROJESİ TANITILDI

Şencan’ın ardından söz alan Fatih Gören, acentelere özel tasar-



lanan yenilikçi dijital proje “Robocop” ile ilgili detayları paylaştı. Bu projeye Anadolu Sigorta’nın dijital uygulamalarının kullanımını teşvik ederek dijital satış ve pazarlamada örnek acenteler yetiştirmeyi hedeflediklerini ifade eden Gören, “Dijital satış ve pazarlamaya tamamiyle hazır olan acentelerimiz, bu platformdaki yetkinliklerini üst seviyelere çıkarabilecek. Bunun için de Koç, Sabancı, TSEV gibi kurumlar tarafından eğitimler ve sertifikalar veriyoruz. Dijital acente platformumuz (DAP) kullanan acente sayısını artırmak ve yeni kullanımları teşvik etmek istiyoruz” dedi.

YENİ BİR PROJE DAHA: GENÇLİK KONSEYİ

Genç acentelerin bilgi birikimini artırmak ve aidiyet duygularını güçlendirmek amacıyla yakın zamanda Gençlik Konseyi isimli yeni bir projeye de imza atacaklarının bilgisini veren Gören, sözlerini şöyle tamamladı: “Yeni nesille birlikte çalışan ve işlerini devretmeyi planlayan acentelerimiz için belirleyeceğimiz kriterlerde bir konsey oluşturacağız. Bu konseye özel organizasyonlar ve toplantılarla iki neslin birikim ve yeteneklerinden bir sinerji yaratmayı hedefliyoruz. Gençlik Konseyi ile geleceğin çalışma sistemi yolunda önemli bir adım atmış olacağız.”

Yanında Allianz, önünde gelecek

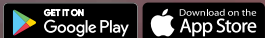
2021-2028 yılları arası Olimpiyat ve Paralimpik Oyunları Global Sigorta Ana Ortağı Allianz, dünya çapında spora ve sporcuya destek oluyor. Sunduğu özel hizmetlerle spor ekosistemine katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyor.



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



Allianz'ım Mobil Uygulama



72 ilde 15 bin kişiye soruldu. Türkiye'nin en itibarlı sigorta şirketi Anadolu Sigorta oldu.

Bize bu gurur dolu unvanı layık gören herkese teşekkürler.
Bundan sonra da var gücümüzle çalışmaya, üretmeye ve geliştirmeye devam edeceğiz.

Anadolu Sigorta'da kaybetmek yok.

