

Trafikteki tıkanıklığa SEDDK el attı



✓ **PSM AWARDS 2022**
için kısa liste belirlendi!

✓ **DASK'ın artık bir Olağanüstü
Yönetim Merkezi var**



**HDI Sigorta, Fibaemeklilik'in
yüzde 60'ını satın aldı**



**BU OKULUN TEMELİNDE,
HARCINDA ACENTE VAR!**

**Otomatik Fon Koçu'yla tanışın,
piyasa koşullarına göre fon dağılımınız
otomatik olarak değiştirilsin,
birikiminiz değerlendirilsin!**



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
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



Aracı pahalı al, sigortayı ucuz!

Şirketlerin 9 aylık bilançoları açıklandı. Makyajlısı makyajsız; sembolik de olsa kâr edeni, rekor düzeyde zarar edeni... Her türlü bilanço var. "İstatistik sayılarla yalan söyleme sanatıdır" sözünü doğrular nitelikte...

Birçok şirketin sermaye ihtiyacı var. Fatura yine sermayedarlara çıkacak gibi görünüyor. Ne yalan söyleyelim, artık patronlar sigorta şirketlerine para koymaktan bıktı. Bazıları Türkiye pazarından çıkmanın yolunu arıyor, bazıları da yöneticilerine "Bizden para isteme de ne yaparsan yap" diyor.

Kısacası sektörün durumu bu yıl iç açıcı değil. Sahi kimin durumu iç açıcı ki? Sayılarla ayrıntıya girmeye, herkesin bildiğini tekrar etmeye gerek yok. Zararın başlıca nedeni trafik

sigortaları. Pek çok ülkede sigorta şirketlerinin bu branştan zarar ettiği, ama bu zararların diğer branşların kânyla kapatıldığı bilinen bir gerçek. Ama Türkiye pazarında böyle bir tablo da yok.

Hal böyle olunca trafik branşının zararı göze batmaya, herkesi rahatsız etmeye devam ediyor. Bazı şirketler trafik sigortası satmak istemiyor. SEDDK ise "trafik satmayana kasko da sattırman" diyor. İşin içinden nasıl çıkılacak bilen yok.

Türkiye'de dünyanın en pahalı aracı satılıyor ama en ucuz kasko satılın isteniyor. Mümkün mü? Elbette değil. Kimse 2 yıl önce 100 bin TL olan bir aracın fiyatının şimdi neden 450 bin TL'ye çıktığını sorgulamıyor ama sigorta primlerindeki artış herkesin dilinde. Kullandığı aracın fiyatı artınca ses çıkarmayanlar, sigorta primleri artınca ortalığı ayağa kaldırıyor. Bunun adı dünyanın her yerinde "enflasyon" ama bu gerçeği nedense pek dillendiren yok. Resmi enflasyon bile yüzde 100'e yakınken şirketler, düşük faiz politikası nedeniyle topladığı fonların değerini koruyacak yatırım aracı bulamıyor. Bunu da gündeme getiren yok.

Tüm bu tartışmalar sürerken SEDDK, sektörün tüm paydaşlarıyla birlikte trafikteki soruna el attı. Peki çözüm olur mu? Olursa günü mü kurtarır, yoksa sorunu kökünden çözer mi? SEDDK'nın "trafiğe neşter vuracağız" diyerek açıkladığı eylem planı ne anlama geliyor? Dağ dağ mı doğuracak, yoksa fare mi?

Toplum olarak eleştiri yeteneğimizi kaybettiğimiz için mümkün olduğunca yorumsuz bir şekilde olayı anlatmaya çalıştık. Takdir sizlerin.

Bakalım sektör, 30 yılın sonunda trafik sigortaları dışında başka bir gündeme geçebilecek mi? Yoksa aynı yolda mı ilerleyecek? Bunu da zaman gösterecek.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

ARALIK 2022



20

TRAFİK SİGORTASINDA YENİ DÖNEM İYİ SÜRÜCÜYE %50 İNDİRİM KÖTÜYE %200 SÜRPRİM GELİYOR

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, zorunlu trafik sigortası için yeni yol haritasını açıkladı. İlk amaç, serbest tarifeye geçmek. İyi sürücüyü yüzde 50 indirimli, kötü sürücüyü ise yüzde 200 zamlı sigorta geliyor. Doğrudan tazmin sistemiyle de trafik sigortası fiyat odaklı ürün olmaktan çıkarılıp müşteri memnuniyeti odaklı haline getirilecek. Poliş iptallerinde asgari acente komisyonu tutarı 32 TL'den 100 TL'ye yükseltilecek...

12 KAYHAN
ÖZTÜRK



26 ALİ
KARAASLAN



10

DASK'ın artık bir Olağanüstü Yönetim Merkezi var

DASK'ın Ankara'da açılan Olağanüstü Yönetim Merkezi, iş sürekliliği kapsamında, afetler dışında da işin genel merkezden yönetilemediği durumlar için ikinci bir üs olarak konumlandırıldı...

14

Atlas'ın Mutuel'i tarihe karışıyor

Atlas Mutuel Sigorta Genel Müdürü Murat Polat, yeni yılda atağa geçeceklerini, pazar payını büyütme odaklanacaklarını ve yollarına "anonim şirket" olarak devam edeceklerini açıkladı. İzmir merkezli şirket, Türkiye genelindeki temsilcilik sayısını artırıyor. Yeni temsilcilik için ilk etapta Konya ve Denizli'yi hedef seçen Atlas Mutuel, acente sayısını da bin 200'ün üzerine çıkaracak...

16

Ray Sigorta tüm olumsuzluklara rağmen büyüme rekoru kırdı

Ray Sigorta'nın Ekim 2022 sonu itibarıyla denetimden geçmemiş prim üretimi 3.8 milyar TL'yi geçti. Bu tutar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 131.6 artışa işaret ediyor. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Ekonomik anlamda zorlu geçen 2022'de istikrarlı büyümeye hız kesmeden devam ediyoruz. 2023 ise sigorta sektörü için yeni bir sayfa olacak" diyor...

18

HDI Sigorta, Fibaemeklilik'in yüzde 60'ını satın aldı

HDI Sigorta, hayat ve emeklilik branşının önemli oyuncularından Fibaemeklilik'in çoğunluk hissesini satın aldı. Ortaklık sonrası yeni teknoloji yatırımları yapılacak, yeni bir dijital sigorta şirketi kurulacak...

24

Hız ve hatasızlığın "Nirvana"sı

Ana Sigorta'nın Doğuş Teknoloji ile iş birliğiyle geliştirdiği "metal yakalı" sanal çalışan Nirvana, ilk etapta yaklaşık 20 bin dakika ve 350 bin işlemi kapsayan iş gücü tasarrufu sağladı...

28

PSM AWARDS 2022 için kısa liste belirlendi!

Bankalar, FinTek'ler, ödeme ve elektronik para kuruluşları, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren şirketlerin yarıştığı PSM AWARDS'ta sona yaklaşıldı. Geçen yıla göre yüzde 19 artışla 400'e yakın ödül adayının yarıştığı programda ikinci değerlendirme turu tamamlandı ve kısa liste belli oldu.

38

Kadın potansiyelini sinerjiye dönüştürerek

FARK YARATAN 50 KIVILCIM



Trafik - Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR. #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



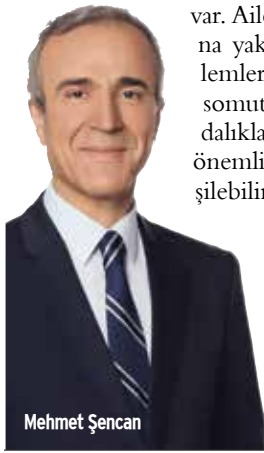
Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Anadolu web sitesi “Erişilebilirlik varsa engellilik yoktur” mottosuyla yenilendi

Anadolu Sigorta, geliştirdiği sesli simülasyon teknolojisiyle markaların görme engellilere kapsayıcı bir şekilde hizmet vermesini sağlayan BlindLook ile iş birliği yaparak web sitesini sesli yönlendirmelerle yeniden tasarladı. Kullanıcılar sesli yönlendirme sistemiyle teklif alma, ürünleri inceleme, müşteri destek, hasar bildirimi gibi birçok hizmetten kolayca faydalanabiliyor.

Attıkları her adımda kapsayıcılık anlayışıyla hareket ettiklerini belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, ses simülasyonu teknolojisiyle web sitesinde yüzde 100’e yakın ses odaklı bir dünya yarattıklarını vurguluyor. Şencan,



Mehmet Şencan

“Türkiye’de 1 milyonu aşkın görme engelli var. Aileleri ve yakın çevreleriyle 5 milyona yakın kişi her gün erişilebilirlik problemleri yaşıyor. Attığımız bu adımın gerek somut faydaları gerekse yaratacağı farkındalıkla daha erişilebilir bir dünya hayaline önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz. Erişilebilirlik varsa engellilik yoktur” diyor.

Uygulama şu şekilde çalışıyor: Görme engelli kullanıcı Blindlook web sitesine kaydoluyor ve EyeB-randler sayfasında Anadolu Sigorta marka profiline tıklıyor. Burada web sitesinin kullanımına dair simülasyonlarla yapmak istedi-



ği işlemi seçiyor. Mevcuttaki ekran okuyucu programlarıyla simülasyonlar eşleşiyor ve kalan süreç Anadolu Sigorta web sitesi üzerinden ilerliyor.

Corpus Sigorta, deniz tutkunlarıyla buluştu

Tekne ve yat sigortaları konusunda Türkiye’nin önde gelen şirketlerinden biri olan Corpus Sigorta, Cryptom Bosphorus Boat Show’da deniz tutkunlarıyla bir araya geldi.

Bu yıl ilki düzenlenen Bosphorus Boat Show, 11 Kasım’da Pendik Marinturk İstanbul City Port’ta ziyaretçilerine kapılarını açtı. Açılış günü Corpus Sigorta standını ziyaret eden Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Corpus’un ihtiyaca özel dizayn edilmiş ürünlerle tekne sahiplerinin yanında olduğunu vurguladı. Yaşar, “İstanbul’da böyle bir fuar düzenlenirken ve de bu kadar çok sayıda deniz ve tekne meraklısı bir araya gelmişken Corpus Sigorta’nın bu fuar olmaması düşünülemezdi” dedi.

Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Murat Şişli de fuarla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Tekne portföyümüz Tür-



kiye’de ilk beş arasında yer alıyor. Fuarla birlikte kendimizi daha iyi anlatacağımızı ve pazardaki yerimizi pekiştireceğimizi düşünüyoruz. Birçok firma bizi biliyordu, bu fuar sayesinde yüz yüze tanışma fırsatı da yakalamış olduk.”

KASKON SENİ AÇIKTA BIRAKIYORSA
**BURAYA,
RAY SİĞORTA'YA!**

•Ray Kasko •Baby on Board Kasko •2. Şans Kasko •Ekonomik Kasko •Başlangıç Kasko



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİĞORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Doğa Sigorta, 2023'e hazırlanıyor



Doğa Sigorta yöneticileri 2022 yılı değerlendirmesi, hedef gerçekleştirme ve gelecek projeksiyonu çerçevesinde "2023 Yol Haritası" temalı strateji ve değerlendirme toplantısı için Antalya'da bir araya geldi. Doğa Sigorta Yönetim ve İcra Kurulu, Bölge ve Departman Müdürlerinin katıldığı, Titanic Mardan Palace Otel'de gerçekleşen toplantıda, yıl sonu değerlendirmesi ve yeni yıl hedefleri kapsamında strateji planı ve 2023 vizyonu belirlendi.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın da katıldığı toplantı, Genel Müdür Coşkun Gölpi-

nar'ın açılış konuşmasıyla başladı. Toplantının ilk oturumunda, operasyonel süreçler ve mevcut uygulamalar çerçevesinde çözüm ve öneriler ortaya konuldu. Günün ikinci oturumunda ise bölgelerin potansiyel faaliyet kolları ve büyüme alanları masaya yatırıldı.

Grup müdürleri ve bölge müdürlerinin yaptığı sunumlarda branşlar özelinde üretim hedefleri ve 2023 yılı gelişim alanlarının konuşulduğu toplantıda, yeni fikirler ve geliştirici öneriler doğrultusunda yol haritası belirlendi.

DOĞA SİGORTA'dan üniversite desteğiyle anlamlı reklam



Prof. Dr. Emre Alkin

Doğa Sigorta, "Güven ve Sigorta" temalı, eğlenceli ve sürprizlerle dolu yeni reklam filmiyle ekranlarda boy göstermeye başladı. Güvenin ve güvencenin kıymetine değinen reklam filminde, sigortanın çağımızdaki önem ve gerekliliğine de dikkat çekiliyor.

Doğa Sigorta, yeni reklam filminin çekimlerini grup bünyesinde yer alan İstanbul Topkapı Üniversitesi Kazlıçeşme Kampüsü ev sahipliğinde akademik ve idari kadronun desteği ve Tiyatro Bölümü öğrencilerinin katkılarıyla yaptı.

Filmin başrolünde yer alan İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, "Güven nedir, sigorta nedir" sorusuyla öğrencilerine ve izleyicilere güvencenin önemini sürpriz bir dersle anlatıyor. Hayattaki risklere karşı dikkat çekici ve aynı zamanda eğlenceli bir anlatım sergilenen filmin fikir üretiminden hayata geçmesine, çekimlerinden montajına kadar üniversitenin hoca ve öğrencilerinin katılım ve katkısı, adeta Doğa Sigorta'nın gençliğe ve eğitime verdiği değerin bir ürünü olarak ekrana yansıyor.

Tam sana göre Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Türk Nippon'da! Sen neredesin?



70 yaşına kadar
başvuru fırsatı

Primsiz check-up
hizmeti

Genişletilmiş
diş bakım paketi*

**Benzersiz avantajlarıyla yeni nesil Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
yine sadece Türk Nippon'da!**

Türk Nipponlular için poliçe yenilemesinde yaş sınırı olmayan, anlaşmalı hastanelerde kullanabilen ve bir çok avantaja sahip Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla hemen tanışın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

*Diş dolgusu dahil 19 adete kadar işlemi kapsamaktadır.



444 88 67 turknippon.com  TurkNippon  @turknippon  @turknipponsigorta  Türk Nippon Sigorta



DASK'ın artık bir Olağanüstü Yönetim Merkezi var

DASK'ın Ankara'da açılan Olağanüstü Yönetim Merkezi, iş sürekliliği kapsamında, afetler dışında da işin genel merkezden yönetilemediği durumlar için ikinci bir üs olarak konumlandırıldı...

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK), son yıllarda sıkça karşılaşılan ve muhtemelen daha da artacak olan doğal afetlere karşı her an hazırlıklı olması gerekiyor. İşte bu gerçek göz önünde bulundurularak, gerek afet öncesi gerekse afet sonrası çalışmaların kesintisiz sürdürülebilmesi amacıyla Ankara'da DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi hizmete açıldı. Bununla birlikte DASK'ın ana veri merkezi de yedeği İstanbul'da olmak üzere Ankara'ya taşındı. DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi için düzenlenen açılış töreninde konuşan Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, DASK'ın kuruluş hedeflerine dikkat çekerek "DASK, Zorunlu Deprem Sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu olarak ülkemiz için deprem teminat havuzu oluşturulması ve tüm vatandaşların bu kapsamda finansal güvence altında olması için çalışıyor. DASK'ın kuruluşundan bugüne geçen 22 yılda, Türkiye genelinde Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi sayısı yaklaşık 11 milyona ulaştı" dedi.

AFETLER DIŞINDA DA İKİNCİ BİR ÜS

DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi kapsamında yapılan iyileştirmelere dikkat çeken Bakan Nebati, şu değerlendirmeyi yaptı: "DASK'ın yenilenen teknolojik altyapısı sayesinde olası bir afet anında bilgi sistemlerimiz sınırsız eşzamanlı ihbarı karşılayabilir, 24 saatte 96 bin hasar dosyasını işleyebilir duruma geldi. Bu iyileştirme sonucunda vatandaşlarımızın hasar bildirimlerini sorunsuz yapabilmesi garanti altına alındı."

Türk Reasürans'ın Genel Müdürü Selva Eren de törende DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi'nin önemini şu sözlerle ifade etti: "Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezi, iş sürekliliği kapsamında, afetler dışında da işin genel merkezden yönetilemediği durumlar için, ikinci bir üs olarak konumlandırıldı. Sürekli çalışır durumda tutulması için gerekli hazırlıklar yapıldı."



YENİ TARİFE GELİYOR

Depreme karşı en güçlü finansal önlemlerden biri olan Zorunlu Deprem Sigortası tarifesinde yeni dönem başlıyor. Konutlar için verilen teminat tutarları güncellenirken poliçe yenilemelerinde uygulanan indirim oranı da yükseltiliyor. DASK'tan yapılan açıklamaya göre, bu güncellemeyle Zorunlu Deprem Sigortası teminat tutarlarının artırılması, poliçe yenilemelerinin desteklenmesi ve sistemdeki vatandaşlar için daha güçlü bir finansal güvence yaratılması hedefleniyor. Güncelleme doğrultusunda betonarme yapılar için 1.508 TL olan inşaat birim metrekaare maliyet tutarı 3 bin 16 TL'ye; bir mesken için 320 bin TL olan azami teminat tutarı 640 bin TL'ye; poliçe yenilemelerinde uygulanan yüzde 10 indirim de yüzde 20'ye yükseltiliyor.



En büyük sigortamız yaratıcılığımız

Felis Ödülleri'nden elimizde ödüller, kafamızda yepyeni projelerin heyecanıyla ayrıldık. Emeği geçen tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.



**Curious
Felis
2022**

AVUKATLAR VE HUKUKİ
ZARARLI MÜHÜRÜNDEN
HUKUKİ SORUMLULUK
KURUMU
BANKA KURUMU



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com



Belma Şahin Alıcı

MAPFRE SİGORTA'YA DENEYİMLİ KURUMSAL İLETİŞİM MÜDÜRÜ

MAPFRE Sigorta'nın yeni Kurumsal İletişim Kıdemli Müdürü Belma Şahin Alıcı oldu. Küresel şirketlerde pazarlama, marka yönetimi, iletişim ve stratejik liderlik alanlarında 17 yılı aşkın deneyime sahip olan Alıcı, Kasım 2022 itibarıyla yeni görevine başladı.

Bilgi Üniversitesi İletişim Fakültesi Halka İlişkiler bölümünü bitiren Belma Şahin Alıcı, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Üretim Yönetimi ve Pazarlama bölümünde yüksek lisans programını tamamladı. Kariyerine müşteri ilişkileri uzmanı olarak başlayan Alıcı; Turkcell Superonline, Samsung Türkiye, Signify ve TAV İşletme Hizmetleri gibi şirketlerde pazarlama iletişimi ve dijital pazarlama birimlerinin liderliğini yaptı.

Prive Sigorta'da bayrak değişimi

Sektörün yeni şirketlerinden Prive Sigorta'da üst yönetim değişiyor. Şirketin genel müdürü Alper Çağrı Toktay ayrılırken, Dubai Sigorta'nın eski genel müdürü Göktuğ Gür, Prive Sigorta Genel Müdürü olarak göreve başlıyor.

“SEDDK”nın emektarı Dilek Sakallıoğlu'na anlamlı terfi



Dilek Sakallıoğlu

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nda (SEDDK) önemli bir atama yapıldı. Kurumun daire başkanlarından Dilek Sakallıoğlu, Başkan Yardımcılığı görevine atandı. Böylece Sakallıoğlu, SEDDK'da Uluç İçöz, Mehmet Verim ve Ebru Gençosmanoğlu ile birlikte dört başkan yardımcısından biri oldu.

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme bölümü mezunu Dilek Sakallıoğlu, 2006 yılında Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda, sigorta denetleme uzman yardımcısı olarak meslek hayatına başladı. 2009 yılında sigorta denetleme uzmanlığına atandı. 2013-2015 yılları arasında ABD'de City University of New York – Brooklyn College'da işletme masturunu tamamladı. Sigortacılık ve özel emeklilik sektöründe pek çok şirket ve kuruluşun denetim ve kuruluşunda görev aldı. 2018 yılında Sigorta Denetleme Kurulu İstanbul grup başkanı ve 2018-2020 yılları arasında Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigorta Denetleme Kurulu başkan yardımcılığı görevlerinde bulundu. Kasım 2020 itibarıyla SEDDK'da hayat dışı denetim dairesi başkanlığına atandı. SEDDK Başkan Yardımcısı Dilek Sakallıoğlu, aynı zamanda Sigorta Tahkim Komisyonu Hayat Dışı Sigortalar Hakem Listesi'nde yer alıyor.

Organizasyonunu yeniden yapılandıran Aksigorta'da üst düzey atamalar

Aksigorta, yeni dönemin ihtiyaçları ve şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda kasım ayı itibarıyla organizasyon yapısında değişikliğe gidip üst düzey atamalar yaptı. Genel Müdür Uğur Gülen yönetiminde, stratejik bakış açısıyla üç yeni odak alanı oluşturuldu. Bu doğrultuda Strateji ve Bireysel Bankasürans İş Geliştirme Direktörü görevine strateji ve dijital kanallar bölüm müdürü görevini yürüten Elif Horasan atandı.

Yeni kurulan “Reasürans & Stratejik İş birlikleri” biriminden sorumlu Genel Müdür Yar-

dımcısı olarak Deniz Ceylan görevlendirildi. Ceylan, 2010-2016 yılları arasında Aksigorta'da reasürans bölümü müdürü olarak görev yaptıktan sonra Marsh McLennan'a plasman ve stratejiden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak transfer olmuştu. Deniz Ceylan, üst düzey bir görevle yuvaya dönmüş oldu.

“Teknik ve Reasürans” birimi de “Pazarlama ve Teknik” olarak yeniden yapılandırıldı. İlgili fonksiyon altında yer alan ekipler Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel liderliğinde çalışmalarna devam edecek.

Doğa
sigorta



Doğa Sigorta **Mobilde**
Poliçen Anında **Cebinde!**

Hemen indirin
App Store



Hemen indirin
Google play



www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

Atlas'ın Mutuel'i tarihe karışıyor

Atlas Mutuel Sigorta Genel Müdürü Murat Polat, yeni yılda atağa geçeceklerini, pazar payını büyütme odaklanacaklarını ve yollarına “anonim şirket” olarak devam edeceklerini açıkladı. İzmir merkezli şirket, Türkiye genelindeki temsilcilik sayısını artırıyor. Yeni temsilcilik için ilk etapta Konya ve Denizli’yi hedef seçen Atlas Mutuel, acente sayısını da bin 200’ün üzerine çıkaracak...

Sektörde merkezi İstanbul dışında olan ilk sigorta şirketi Atlas Mutuel, 5’inci kuruluş yılı toplantısını çalışanlarıyla birlikte Kuşadası’ndaki Grand Belış Otel’de yaptı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Atlas Mutuel Sigorta Genel Müdürü Murat Polat, kuruluş hikayelerini anlattı ve başarıyla geçen 5 yıldan dolayı çalışma arkadaşlarına teşekkür etti. İzmir’de 2017’de kurulan şirketin İstanbul, Ankara ve Antalya’da bölge müdürlükleri açtığını hatırlatan Polat, Kayseri ve Bursa’da da temsilcilikleri olduğunu kaydetti. Yeni yılda Konya ve Denizli’de birer temsilcilik açmayı planladıklarını söyleyen Polat, güncel durumu ilgili değerlendirme yaparken şirketin hedeflerini de paylaştı.

BU YILIN HEDEFİ ZARAR ETMEMEKTİ

17 çalışan, 150 acente ve 3.2 milyon TL gibi mütevazı bir prim üretimiyle yola çıktıklarını belirten Murat Polat, 2022’yi ise 90 çalışan, bin acente ve 375 milyon liralık üretimle kapatmayı planladıklarını vurguladı. Ardından da 2022 yılı performansını şöyle değerlendirdi:

“2022, büyüme tarafında frene bastığımız bir yıl oldu. Çünkü daha çok 2023’ün planına odaklandık. Enflasyonist bir dönemden

geçiyoruz ve şu an yaptığımız poliçeler zarara dönüşür durumda. Biz bu yılı özellikle kasko tarafında mümkün olduğunca ortalama primi yüksek oranlarla poliçe keserek geçirmeye çalıştık. Önümüzdeki yıla devri yüksek tutarlarla yaparak devrettiğimiz portföyden zarar etmemeyi hedefliyoruz.”



Murat Polat

“SEKTÖRDE ALGIMIZ ÇOK OLUMLU”

Atlas Mutuel Sigorta ile ilgili sektörde olumlu bir algı olduğunu vurgulayan Polat, şu yorumu yaptı: “İyi ve hızlı hasar ödediğimiz, riskli yönetim tarzına sahip olmadığımız düşünülüyor. Birinci yıldan sonra zarar etmeyen nadir şirketlerden biriyiz. Hasar, teknik ve satış sayesinde ikinci yıl sonunda bunu başardık.”

KAPALI KOOPERATİF DÖNEMİ BİTİYOR

2023 hedeflerinin daha atak olup pazar payını büyütme olduğunu açıklayan Polat, kaskoda aktif şirketler arasında sektörde en iyi hasar primine sahip şirketler arasında olduklarına vurgu yaptı. Bunun da şirketin geleceğinin parlak olacağını gösterdiğini savunan Polat, “Atlas Mutuel Sigorta, kuruluşunun 5’inci yılında kooperatif sigortacılığını bırakacak ve yoluna anonim şirket olarak devam edecek” dedi.

Murat Polat, toplantıda şirketin önümüzdeki yıldan itibaren açık kooperatif olarak yola devam edeceğini ve şirketin adının “Atlas Sigorta” olacağını da duyurdu. Ardından da şirketin yeni logosunu katılımcılarla paylaştı. Polat, gelecek yıl acente sayısını bin 200’e çıkarmayı planladıklarını da sözlerine ekledi.





AXA SİGORTA

Uygun fiyatlara özel hastane ayrıcalığıyla sağlığını AXA tamamlar!

- Ayda 35 TL'den başlayan fiyatlar
- En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
- Salgın hastalıklar dahil
- AXA Doktor Danışma Hattı

Sağlığım Tamam

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

Fiyat; yatarak tedavili ve yatarak ve ayakta tedavili bireysel Sağlıkım Tamam ürünlerinde cinsiyete, yaşanılan şehre, yaşa ve seçilen teminatlara göre değişkenlik gösterebilir. Mevzuat gereği SGK'nin 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.

Detaylı bilgi ve
hızlı teklif almak için
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



RAY SİGORTA

tüm olumsuzluklara rağmen büyüme rekoru kırdı

Ray Sigorta'nın Ekim 2022 sonu itibarıyla denetimden geçmemiş prim üretimi 3.8 milyar TL'yi geçti. Bu tutar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 131.6 artışa işaret ediyor. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Ekonomik anlamda zorlu geçen 2022'de istikrarlı büyümemize hız kesmeden devam ediyoruz. 2023 ise sigorta sektörü için yeni bir sayfa olacak" diyor...

Ekonomik faaliyetler dünya çapında beklenenden daha keskin bir yavaşlama yaşıyor. Enflasyon oranları ise yıllardır görülmemiş bir seviyeye ulaştı. IMF'nin yayınladığı Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nun ekim sayısında, 2021 yılında yüzde 6 büyüyen küresel ekonominin bu yıl ancak yüzde 3.2'ye ulaşabileceği öngörülüyor. Rapora göre bu oran, küresel mali kriz ve Kovid-19 salgınının akut aşaması dışında, 2001 yılından bu yana görülen en zayıf büyüme performansına işaret ediyor.

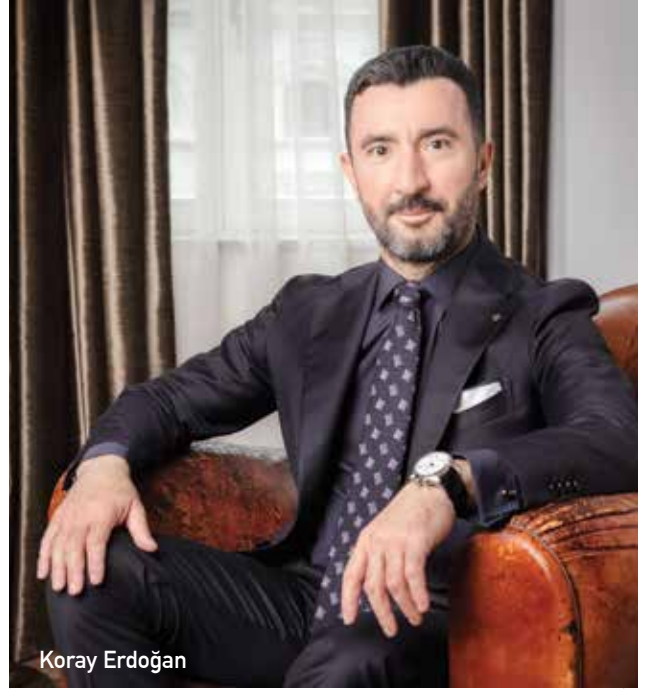
Küresel ekonomik gelişmeler kuşkusuz sigorta sektörünü de etkiliyor. Küresel araştırmalara göre 2022 sonunda sigorta sektörü toplam prim üretimi yüzde 0.2 azalacak. Türk sigorta sektörü için de benzer bir tablo söz konusu. Artan enflasyon, dalgalı kur grafiği, negatif reel faizler, doğal afetler hatta savaşlar derken birçok olumsuz gelişme sektörün kârlılık ve büyümesi üzerinde ciddi etkiler yarattı.

Tüm bu olumsuz koşullara rağmen sigorta sektörünün köklü markası Ray Sigorta, 2022 yılının ilk 10 ayında 3 milyar 873 milyon TL'nin üzerinde prim üretimine ulaştı. Bu tutar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 131.57 büyüme anlamına geliyor.

"İş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza verdiğimiz değer sektörde farklı bir sinerji yakalamamızı sağlıyor" diyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şirketin performansını şöyle değerlendiriyor:

"DENGELİ VE KÂRLI BİR PORTFÖY YAPISIYLA BÜYÜYÖRÜZ"

"2022'nin tüm sektörler için zorlu bir yıl olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Sigorta sektörü açısından yılı değerlendirdiğimizde küresel bir yavaşlama söz konusu. Swiss Re Enstitüsü'nün son yayınladığı Sigma Raporu'nda, 2022 yılı sonunda



Koray Erdoğan

hayat dışı sigorta sektörünün büyüme oranının, yavaşlayan küresel büyüme ve enflasyon etkisiyle yüzde 1'in altında kalacağı öngörüldü. Çizilen tablolar ne kadar negatif olursa olsun, Ray Sigorta olarak her yıl bir önceki yıldan daha iyi bir başarı elde etmek için çalışıyoruz. Ekim 2022 sonu itibarıyla ulaştığımız 3.8 milyar TL'nin üzerindeki prim üretimine yüzde 131.57 gibi rekor bir büyüme oranı yakaladık. Bu büyümeyi hem kârlı hem de dengeli bir portföy yapısıyla sağlıyoruz. Güçlü konumumuzu her gün daha da sağlamlaştırıyoruz. 300'ün üzerinde çalışanımız ve 1700'ü aşkın acentemizle kocaman bir aile olduk. İş ortaklarımız yanımızda, müşterilerimizse odağımızda. İçinde bulunduğumuz bütün zorluklara rağmen başarı grafiğimizi, her geçen gün daha da yukarı taşımamızın gururunu yaşıyoruz."

Erdoğan, 2023 yılına yönelik beklentilerini ise şöyle paylaştı: "Güçlü finansal yapısını teknolojik yatırımlarıyla destekleyen şirketler için 2023 çok güzel bir yıl olacak ve çok önemli fırsatlar sunacak. Ray Sigorta açısından baktığımızda ise 2022'de olduğu gibi önümüzdeki yıl da süregelen istikrarlı başarılarımızı devam ettireceğiz."

Güvenli, esnek, kazançlı Birikimli Kur Korumalı Mevduat Hesabı

Birikimleriniz avantajlı faiz oranı ile günlük değerlenir, vade sonu tarihinde otomatik olarak Kur Korumalı TL Hesabınıza aktarılır.

Böylelikle tasarruflarınız avantajlı faiz oranlarıyla değerine değer katar.

VakıfBank, daima seninle.



Hesabınızı
VakıfBank Mobil,
internet bankacılığı
ya da şubelerimizden
açabilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

HDI Sigorta, Fibaemeklilik'in yüzde 60'ını satın aldı

HDI Sigorta, hayat ve emeklilik branşının önemli oyuncularından Fibaemeklilik'in çoğunluk hissesini satın aldı. Ortaklık sonrası yeni teknoloji yatırımları yapılacak, yeni bir dijital sigorta şirketi kurulacak...



Alman sigorta grubu Talanx'ın Türkiye'deki temsilcisi HDI Sigorta ile Fiba Holding iştiraklerinden Fibabanka, güçlü bir ortaklığa imza attı. HDI Sigorta, Fibabanka çatısı altında hizmet veren Fibaemeklilik'in yüzde 60 hissesini satın alarak hayat dışı branşlar ve katılım sigortacılığının yanına hayat ve emeklilik branşını da eklemiş oldu.

Taraflar, müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilecek teknolojilere yatırım yaparak eşit paylı ortaklıkla hayat-dışı si-

gortacılık alanında faaliyet gösterecek. İlerleyen dönemde, sektörün tüm dağıtım kanallarına hizmet edecek yeni bir dijital sigorta şirketi kurulacağı da açıklandı.

DAĞITIM KANALLARI VE ÜRETİM ÇEŞİTLİLİĞİ ARTACAK

Fiba Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özyeğin, satışla ilgili yaptığı açıklamada, Fibaemeklilik ile bugüne kadar bireysel

emeklilik ve hayat sigortası sektöründe iz bırakan işler başarılarını, müşterileri, acenteleri ve dağıtım kanallarıyla yakın ilişki içinde 10 yılda güçlü bir marka inşa ettiklerini vurgulayarak şu değerlendirmeyi yaptı:

“2012 yılında adım attığı bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektöründe istikrarlı bir büyüme gösteren Fibaemeklilik, çeşitli portföy devirleri ve satın almalarla hizmet ağını sürekli genişleten bir kurum oldu. Sektöründe güven duyulan, paydaşlarıyla kalıcı ilişkiler kuran bir marka yarattığımız için mutluluk duyuyoruz. Sigorta, bireysel emeklilik ve OKS (otomatik katılım sistemi) alanında yüz binlerce müşteriye ulaşan markamız yoluna artık Fibabanka ve HDI Sigorta ortaklığı çatısı altında devam edecek. Fibabanka’nın yeni nesil dijital bankacılık altyapısı ve HDI Sigorta’nın sigorta alanındaki uluslararası deneyimiyle Fibaemeklilik’in dağıtım kanallarının ve ürün çeşitliliğinin daha da zenginleşeceğine inanıyoruz. Dünya ekonomisinde likidite daralmasının sürdüğü bu ortamda Alman Talanx Group ile gerçekleşen bu ortaklığı Türkiye’deki yatırımlara olan ilginin devam ettiğinin önemli bir göstergesi olarak görüyoruz.”

DİJİTAL SİGORTA ŞİRKETİ KURULACAK

Fibabanka Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Mert de bu yeni ortaklığın birçok yeniliğe imza atacağı vurgusunu yaparak şu bilgileri paylaştı:

“Fibabanka olarak, HDI Sigorta ile yapılacak ortaklık ve dağıtım kanalı anlaşması kapsamında Fibaemeklilik’in, 10 yıldır Fiba Grubu çatısı altında bireysel emeklilik, hayat sigortası ve sağlık sigortası alanlarında sürdürdüğü başarılı çalışmalarını bundan sonra bankamız çatısı altında da sürdüreceğine ve sektörde adından söz ettiren birçok önemli başarıya ve yeniliğe imza atacağına inancım tam. Sektörünün öncüsü ve güçlü oyuncusu HDI Sigorta ile güçlerimizi birleştirerek böyle bir iş birliğine imza atıyor olmaktan büyük mutluluk ve gurur duyuyor, resmi onayların alınmasının ardından yapılacak bu anlaşmanın tüm ta-

raflara hayırlı olmasını diliyorum. HDI Sigorta ile başlattığımız bu güçlü stratejik ortaklık kapsamında yakın dönemde eşit paylı ortaklıkla bir dijital sigorta şirketi kuracağımızı da şimdiden paylaşmak isterim. Böylece Fibabanka olarak hayat dışı sigortacılık alanında da müşterilerimize hizmet vermeye başlayacağız.”

“TÜRKİYE PAZARINDA BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ”

Talanx AG Yönetim Kurulu Üyesi, HDI International AG İcra Kurulu Başkanı ve HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Wiln Langenbach ise bu iş birliğinin Türkiye pazarında büyüme ve hizmet ağını genişletme stratejileri kapsamında başlatıldığına dikkat çekti. Langenbach, Fibabanka’nın dijital alandaki tecrübesi ve 3 milyonu aşkın müşterisini HDI Sigorta’nın alanındaki teknik uzmanlığıyla birleştirerek bütün paydaşlara daha geniş kapsamlı ürünler sunmayı hedeflediklerini ifade etti.

“HDI İÇİN YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR”

Ortaklık sürecine ilişkin heyecanlarını dile getiren HDI Sigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ceyhan Hancioğlu da şu yorumu yaptı:

“Sigortalılarımızın ve iş ortaklarımızın değişen ihtiyaç ve önceliklerini görerek buna yönelik hizmetlerimizi doğru fiyat politikasıyla sunmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Şimdi ise sermayedamızdan aldığımız destek ve Türkiye pazarındaki faaliyet alanımızı genişletmeye yönelik azim ve iştahımızla HDI Sigorta ailesi için yeni bir dönem başlıyor. Hayat ve emeklilik sektörünün en önemli oyuncularından biri olan Fibaemeklilik ile güçlü dağıtım kanallarımız aracılığıyla sigortalılarımıza hayat ve emeklilik ürünlerimizi de ulaştırabileceğiz. Bu anlaşma sayesinde aynı zamanda, dijital teknolojilere, iş ortaklıklarına ve servis bankacılığına yaptığı yatırımlarla öne çıkan Fibabanka ile de güçlü bir ortaklık kurmuş olacağız. İş birliğimizin uzun soluklu ve her iki taraf için de hayırlı olmasını diliyoruz.”

► HDI SİGORTA’DAN FORD SAHİPLERİNE ÖZEL F KASKO



HDI Sigorta, bir iş birliğine daha imza attı. Ford kullanıcıları, artık kasko poliçelerini HDI Sigorta’dan da alabilecek. Sadece Ford markalı araçlara özel olarak sunulan, genişletilmiş kasko poliçesi F Kasko, kullanıcıların Ford bayilerinde orijinal parça ve eğitimli uzman personelle, Ford güvenlik standartlarında onarım hizmeti almasını sağlıyor. Ford binek ve ticari araç sahipleri, artık kasko poliçelerini F Kasko ürününü sunan şirketler arasına katılan HDI Sigorta’dan alabiliyor. F Kasko’ya Ford bayilerinin sigorta birimleri ve HDI Sigorta’dan ulaşabiliyor.

Ford Türkiye İş Alanı Lideri Özgür Yücetürk, F Kasko ve HDI Sigorta iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “F Kasko ile Ford araç sahiplerine sağladığımız güvenilir ve kaliteli servisi, HDI Sigorta’nın sigortacılık alanındaki uluslararası

deneyimiyle sunmaya devam edeceğimiz için çok mutluyuz. ‘F Kasko ile yanında Ford var’ diyerek, müşterilerimizin Ford bayilerinde yüksek teknolojiye sahip ekipmanlarla, fabrika standartlarında, çevre dostu bir atmosferde onarım, boya ve diğer tüm işlemlerini yaptırabilmelerini sağlıyor.

Partnerlerimiz arasına HDI Sigorta ile araç sahiplerimiz, F Kasko tercihlerinin keyfini çıkarmaya devam edecek.”

HDI Genel Müdürü Ceyhan Hancioğlu da şu bilgileri verdi: “Sigortacılık ve otomotiv sektörünü birbirinden ayrı değerlendirmek pek

mümkün değil. Bu noktada sektörler arası iş birlikleri de büyük önem taşıyor. Alanında öncü otomotiv markası Ford ile başlattığımız bu kıymetli iş birliğinin, sigortalılarımıza sunduğumuz kapsamlı hizmet ağını yaygınlaştırma yolunda önemli bir adım olacağına inanıyoruz.”

Trafik sigortasında yeni dönem

iyi sürücüye % 50 indirim

kötüye % 200 sürprim geliyor



SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, zorunlu trafik sigortası için yeni yol haritasını açıkladı. İlk amaç, serbest tarifeye geçmek. İyi sürücüye yüzde 50 indirimli, kötü sürücüye ise yüzde 200 zamlı sigorta geliyor. Doğrudan tazmin sistemiyle de trafik sigortası fiyat odaklı ürün olmaktan çıkarılıp müşteri memnuniyeti odaklı haline getirilecek. Polİçe iptallerinde asgari acente komisyonu tutarı 32 TL'den 100 TL'ye yükseltilecek...



Mehmet
Akif Eroğlu

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), trafiğe kayıtlı tüm araçlar için zorunlu bir polİçe türü olan trafik sigortasında yapısal sorunların çözümü için hazırladığı yol haritasını bir basın toplantısıyla kamuoyuna duyurdu.

Sigorta sektörü temsilcilerinin ve basının geniş katılımıyla düzenlenen toplantıya Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Başkanı Uğur Gülen, Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Üyeler Arif Aytekin, Ceyhan Hancıoğlu, Dr. E. Baturalp Pamukçu, Mehmet Şencan, Rıfat Vefa Murteza, Yavuz Ölken, Milli RE Genel Müdür Yardımcısı Şule Soylu ile Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Ba-

kani Ahmet Nedim Erdem ile Tüm Otobüşçüler Federasyonu Başkanı Mustafa Yıldırım katıldı.

ZARAR ÖZKAYNAKLARIN ÜZERİNDE

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, trafik sigortasındaki güncel gelişmeleri ve sorunları anlatarak başladığı açılış konuşmasına bugüne kadarki süreci özetleyerek devam etti. Trafik branşının bir sorumluluk alanı olduğunu ve doğası gereği zarar ettiğini hatırlatan Eroğlu, Türkiye’yi bu konuda diğer ülkelerden ayıran özelliğin ortaya çıkan zararın şirketlerin bilançolarının ve özkaynaklarının taşıyamayacağı düzeye gelmesi olduğunu ifade etti. Eroğlu, “Dünyanın hiçbir yerinde, hiçbir sigorta şirketi trafik sigortasından kâr edeyim diye hesap yapmaz. Taşınabilir bir maliyete odaklanır” dedi.

“TRAFİK CANAVARININ” MALİYETİ SİGORTA YATIRIMCISININ SIRTINDA

Trafik sigortalarına ilişkin son istatistikleri paylaşan Eroğlu, 15 yılda ortaya çıkan 17.5 milyar TL’lik zararın önemli bir bölümünün uluslararası sermaye tarafından ödendiğine dikkat çekti. “Tabiri caizse ülkemizdeki trafik canavarlarının maliyetini sigorta yatırımcısı karşılamıştır” diyen Eroğlu, trafikteki hedeflerinin tüm taraflar için sürdürülebilir bir branş olmasını sağlamak olduğunu vurguladı. Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü:

“SEKTÖRÜN TÜM PAYDAŞLARI KAZANACAK”

“25 milyon hane halkına trafik poliçesini zorunlu kılıp kontrolsüz maliyetlerle yüksek fiyatlara verirse bunu hiç kimseye anlatamayız. Her şeyden önceki görevimiz 25 milyon araç sahibi sigortalı vatandaşlarımız için sürdürülebilir poliçe sağlamak. Sorumluluk sahibi makamda oturan kişiler ve bu sektörün paydaşları olarak, 25 milyon araç sahibine trafik poliçesini uygun fiyatla vermek gibi bir yükümlülüğümüz var.”

İkinci paydaşlarının bu poliçeyi satan sigorta şirketlerinin sermayedarları olduğunu altını çizen Eroğlu, “Sermayedarlarınıza taşıyamayacakları zararları yükletmeyiz” ifadelerini kullandı.

Üçüncü paydaşları olarak acenteleri işaret eden Eroğlu, sigortalılarla birebir iletişimde olmanın önemine vurgu yaparak şöyle ekledi: “Onları da zor durumda bırakan mevcut yapının düzenlenip rahatlamalarını sağlamak görevlerimiz arasında.”

Eroğlu, trafik sigortasında en başta kamu yararının gözetildiğinin ve sektörün tüm paydaşlarının kazanacağı bir yol haritası için çalıştıklarını altını çizdi. Ellerinde sihirli bir değnek olmadığını, bugünden yarıya her şeyin güllük gülistanlık olmayacağını ifade eden Eroğlu, trafik sigortası iş planının kısa, orta ve uzun vadeli yapısal sorunların çözümleri içerdiğini belirtti.

EZBERLERİ BOZACAK ÇALIŞMA

Yeni yol haritasını “tüm ezberleri değiştiren bir çalışma” olarak nitelendiren Mehmet Akif Eroğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: “Göreve geldiğimizden itibaren ilk 4 ayda bu konuda yoğun şekilde çalıştık. Bize destek veren başta TSB yönetimi ve komitelerinin yanı sıra sigortayla ilgili tüm kurumlara teşekkür ediyoruz. Trafik çok geniş bir alan. Sigorta Bilgi Merkezi’nden Sigorta Tahkim Komisyonu’na; bir bacağı acentelere, diğeri



ekspertlere uzanan kapsamlı bir branş. İşte tüm bu paydaşlarla istişare ederek bu çözüm önerilerimizi oluşturduk. Ciddi mesai harcadık. Ben de şahsen 3 aydır bu konuyla yatıp kalkıyorum.”

EN ÖNEMLİ HASAR, SÜRÜCÜ KAYNAKLI

Branş bazlı sorunlara bakıldığında en önemli hasarın sürücü kaynaklı hatalardan oluştuğunu kaydeden Eroğlu, Türkiye’nin otoyol altyapısının yapılan yatırımlarla bugün gelişmiş ülkeler seviyesine geldiğini vurguladı: “Kaza frekansına baktığımızda altyapıların etkisiyle son 5 yıllık periyotta ciddi azalmalar olduğunu görüyoruz. 2015 yılında 20 milyon araç varken kaza adedi 1 milyon 313 bindi. Bugün 25 milyon araca ulaşmamıza rağmen nominal anlamda dahi kaza sayısı 1 milyon 186 bin. Bunun sebebi yeni yapılan duble yollar, otobanlar, köprüler ve İçişleri Bakanlığımızın etkin kontrolleri. Artık sürücü kaynaklı kusurları da azaltmak zorundayız. Bu bilinçle devletimizin tüm kurumlarıyla yakın şekilde çalışıyoruz.” →



DİNAMİK BASAMAK SİSTEMİ GELİYOR

Eroğlu, trafik sigortasının sürdürülebilir bir branş haline gelmesinde üç kritik başlık olduğunu ve bu başlıkların en önemlisinin maliyet yönetimi olduğunu altını çizerek şu değerlendirmeyi yaptı:

“Yol haritasında bu başlığın yanı sıra sürücü davranışlarının yönetimi ve tarife yönetimi büyük önem arz ediyor. Bir yol ayrımındayız, yapısal sorunları çözmek zorundayız. Nihai amaç serbest tarifeye geçmek. Araştırmalar gösteriyor ki serbest tarife iyi-kötü sürücü farkındalığı ciddi şekilde artırıyor. Bu amaca ulaşmak adına kısa vadede mevcut 7 adımlı basamak sisteminden dinamik basamak yönetimi sistemine geçiyoruz.”

İYİ SÜRÜCÜYE YÜZDE 50 İNDİRİM

Çok radikal bir uygulamaya adım attıklarını ifade eden Eroğlu, yeni sistemle ilgili şu bilgileri paylaştı:

MADDE MADDE TEDBİRLER



SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, trafik sigortasına yönelik alınması planlanan diğer tedbirleri de şöyle sıraladı:

- Polİçe iptallerinde asgari acente komisyonu tutarı 32 TL'den 100 TL'ye yükseltilecek.
- Araç satışlarında mevcut poliçenin 15 gün daha koruma sağlaması uygulamasına son verilerek, satış esnasında mevcut poliçenin iptal edilmesi ve yeni alıcının notere poliçe ibraz etme zorunluluğu getirilecek. Böylece 15 günlük koruma süresinde gerçekleşen kazalarda hukuki sorumluluğa ilişkin tereddütler giderilecek. Yeni alıcıya poliçe zorunluluğu getirilerek penetrasyon oranı artırılacak.
- Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, kaza anında çağrı merkezi hizmeti sağlayarak kaza tespit tutanağı doldurulmasına yardımcı olacak. Bu merkezde sigorta okulları istihdamı sağlanacak.
- Mobil kaza tespit tutanağı yaygınlaştırılarak hasar tedbir süreci hızla tamamlanacak.
- “Yeşil dönüşüm” kapsamında, emisyon değerleri düşük yüzde 100 elektrikli araçlarda prim indirimi uygulanacak.
- Engellilere ait araçlar için prim indirimi sağlanacak.

“Mevcut basamak sistemi yeterli değil, giydiğimiz elbise dar geliyor. O yüzden çok riskli sürücüler ve çok iyi sürücüler adı altında yeni basamaklar ekliyoruz. 7'nci basamakta bulunan ve 5 yıl kaza yapmayanları ödüllendirmek adına ‘çok iyi sürücü’ diyerek 8'inci basamak yapısını alıyoruz. Aynı şekilde çok riskli basamak olarak adlandırdığımız ve kamuoyunda ‘trafik canavarı’ olarak bilinen sürücüler içinde 0'inci basamağı oluşturduk.

Polİçe yenilemede 8'inci basamaktaki sürücüler için yüzde 50 prim indirimi, 0'inci basamaktaki sürücüler içinse yüzde 200 sürprim uygulanacak. Bu şekilde iyi sürücünün daha düşük, riskli sürücünün daha yüksek primle sigortalandığı dinamik bir yapı tesis etmiş olacağız.

‘TRAFİK CANAVARLARI’ İÇİN YENİ YAPTIRIMLAR

Bu uygulama 0'inci basamağa alınan çok riskli sürücüler sistemde ayrıştırarak ciddi bir farkındalık oluşturacak. ‘Çok riskli’ grubuna, toplam hasar dosya sayısının yüzde 0.67'sine karşılık gelen yaklaşık 10 bin sürücü giriyor. İlgili kurumlara, bu kişilere psiko-teknik değerlendirme, zorunlu eğitime tabi tutulma ve sürücü belgesine geçici süreyle el konulması gibi uygulamalar önereceğiz.”



KİŞİ TEMELLİ POLİÇE UYGULAMASI

Yeni dönemde kişi temelli sigortanın da hayata geçirileceğinin altını çizen Eroğlu bu alanda yapılacak yenilikleri de şu şekilde sıraladı:

- İsteğe bağlı olarak sürücü bilgileri poliçeye dahil edilecek.
- İyi sürücüler daha iyi fiyatı kavuşabilecek.
- Hasar sayısı azalacak.
- Riskli sürücüler rehabilite edilecek.
- Ticari araç sahiplerine hasarsız filo yönetimi ve trafik sigortası sicil belgesi verilecek (2025 yılından itibaren).
- Kusur, işletende kalacak.
- Eksik kalan prim, yenilemede yüklenerek alınacak.
- Riskli sigortalar havuzunda tamamlama şartı ticariler için kalacak ve en fazla yüzde 5 indirim verilecek.

Bu uygulamalarla iyi ve kötü sürücü ayrımını netleştirdiklerini vurgulayan Eroğlu, “Artık trafik canavarlarının iş bulması zorlaşacak” dedi.

TRAFİK SİGORTASI SİCİL BELGESİ’NİN İÇERİĞİ

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Trafik Sigortası Sicil Belgesi’nin içeriğinde yer alacak unsurları da şöyle anlattı:

“Ağır kusur halleri Karayolları Kanunu’nda sayılanlar olacak. Kırmızı ışık, emniyet şeridi, ters yön, girilemez yerlere girme ihlali; ticari araçlarda belirlenen taşıt süresinin üzerinde araç kullanma, motosikletlerde kasksız araç kullanma, takograf kullanımının olduğu yerlerde hız sınırı ihlali, gidiş-dönüş çift şeritli yollarda hatalı sollamayla kazaya sebebiyet vermek, muayenede ağır kusur tespit edildiği halde trafİğe çıkmak ağır

kusur halleri kapsamında olacak. Bunlardan kaynaklanan trafik kazalarını Trafik Sigortası Sicil Belgesi'ne işleyeceğiz ve ticari segmentte firmalar şoför istihdam ederken bu belgeye göre hareket edecekler. Bunu da 2025 yılından itibaren başlatacağız. Yani bir kişinin ağır kusur halinden dolayı sicilini bozuk olabilir. Zorda bırakmamak için 2 yıllık bir geçiş süreci öngörüyoruz ve onlara zaman tanıyoruz. Bugünden itibaren dikkat etmeye başlamak zorundalar! Böylece sosyal bir faydayı da sağlamış olacağız.”

ORTA VADELİ HEDEF: PENETRASYONU ARTIRMAK

Orta vadede en önemli hedefin penetrasyonun artırılması olduğunu ifade eden Eroğlu, “26.1 milyon aracın 5.1 milyonu- nun sigortası yok. Mevcutta sigortalılık oranı yüzde 80. Traktör ve motosiklet hariç sigortalılık oranı ise yüzde 92. Toplam içinde hedef yüzde 95 sigortalılığa ulaşmak. Böylelikle toplam prim üretimine ilave 6.9 milyar TL tutarında bir artış hedefliyoruz. Bu yolda denetim ve kontrol mekanizmaları olan Emniyet Genel Müdürlüğü, Tarım ve Orman Bakanlığı ile iş birlikleri; motosiklet filo sahipleriyle etkin iletişim ve bilgilendirmeler yapılacaktır” dedi.

TAHKİM SİSTEMİ DE İYİLEŞTİRİLECEK

Orta vadeli hedef içinde tahkimin önemli bir yer tuttuğunu hatırlatan Eroğlu, tahkimde ödeme ve dosya sürelerinin kısaltılması, adil ve yeknesak kararlar alınması, teknolojik çalışmalar, tahkim mevzuatının güçlendirilmesi ve alternatif yargı yolu olması sebebiyle yargının yükünün azaltılmasının hedeflendiğini anlattı. Eroğlu, tahkimdeki bu düzenlemelerin ödenen hasarlarda yüzde 7.5 azalma sağlayacağını öngördü.

DOĞRUDAN TAZMİN SİSTEMİNE GEÇİLECEK

Eroğlu ayrıca, orta vadeli hedefler doğrultusunda geçilmesi hedeflenen doğrudan tazmin sistemiyle ilgili planlanan çalışmaları da şöyle ifade etti:

“Doğrudan tazmin sistemiyle trafik sigortası fiyat odaklı bir ürün olmaktan çıkılıp müşteri memnuniyeti odaklı hale ge-



lecek. Hasar halinde, servis seçimi opsiyonel olarak sigortalıya bırakılacak. Orijinal parçalarla onarım, orijinale eşdeğeri yetkili kurumlarca belgelendirilmiş yedek parçalarla onarım ilişkin ürünler sunulacak. Her şirketin kendi sigortalısına hizmet sunmasına bağlı olarak, hasar maliyet kontrolü sağlanarak 26 milyon araç sahibinin sigorta primlerinde düşüş sağlanacak.”

► ŞİRKETLER İÇİN DE RADİKAL YAPTIRIMLAR GELİYOR

Mehmet Akif Eroğlu, kurallara uymayan sigorta şirketlerine yönelik öngörülen yaptırımlara da şöyle değindi: “Tüm bu tedbirlere rağmen sigorta şirketlerimizin, hayatın olağan akışına aykırı davranışlarını görürsek radikal yaptırımlar uygulayacağız. Bu yaptırımları çok yakında bir genelgeyle duyuracağız. Bir şirketimizin sadece kasko branşında olup trafikte hiçbir şekilde üretim yapmadığını, kendi grubundan çok dengesiz bir şekilde uzaklaştığını ve 4, 5 ile 7'nci basamaklar arasında aykırı bir orantısızlığa yol açtığını görürsek bunları 'trafik sigortasını kesmekten imtina etme' sayacağız. Her basamağı sürdürülebilir hale getireceğiz.”



Hız ve hatasızlığın “NirvANA”sı

Ana Sigorta'nın Doğuş Teknoloji iş birliğiyle geliştirdiği “metal yakalı” sanal çalışan NirvANA, ilk etapta yaklaşık 20 bin dakika ve 350 bin işlemi kapsayan iş gücü tasarrufu sağladı...

ANA Sigorta, inovasyon ve müşteri odaklı büyüme stratejileri doğrultusunda teknoloji yatırımlarını sürdürüyor. Şirket, “robotik süreç otomasyonu” kapsamında geliştirdiği ilk metal yakalı sanal çalışanı NirvANA'yı, Doğuş Teknoloji iş birliğiyle operasyonel süreçlerine entegre etti.

350 BİN İŞLEMİ KAPSAYAN İŞ GÜCÜ

Mükemmel müşteri deneyimi, çevik çalışma ve dijitalleşmeyi etkin büyümenin anahtarı olarak en üst sıraya konumlandıran ANA Sigorta, NirvANA ile birlikte bugüne kadar yaklaşık 20 bin dakika ve 350 bin işlemi kapsayan iş gücü tasarrufu sağladı.

Maliyet avantajı ve hizmet kalitesinin artırılmasında sağladığı faydalarla aynı zamanda ANA Sigorta'nın sektörde farklılaşma stratejisine de hizmet eden NirvANA, sürekli tekrarlanan ve manuel iş gücü gerektiren operasyonel süreçleri devralırken; şirket çalışanlarına da katma değeri yüksek diğer işlere ve hedeflerine odaklanmaları için daha fazla zaman yaratıyor.

HATA ORANI MİNİMUMA İNİYOR

Ana Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Özgür Aslan, sigorta sektöründe rekabet gücünü artırmak için değişen müşteri ihtiyaçlarını gözeterek yeni ürünler geliştirmenin ve mükemmel müşteri deneyiminin önemine vurgu yaparak NirvANA ilgili şu bilgileri paylaştı:



Özgür Aslan

“Robotik süreç otomasyonu, sigorta sektörüne sunduğu özelleştirilmiş çözümlerle yüksek verimlilik sağlıyor. Ana Sigorta'nın ilk robot yazılım programı olan NirvANA, bir yıl içerisinde altı farklı sürecimizi devraldı ve sıradaki süreçler için de çalışmaya hazır hale getirildi. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi raporlarının konsolide edilmesi, tarife yönetimi için veri sağlanması, finansal kayıtların sisteme otomatik işlenmesi, komisyonlara ait tanımların acente bazında iletilmesi bu süreçlerden birkaçı. Hata oranımız minimuma inerken, hizmet kalitemiz ve üretkenliğimiz artıyor. Bu yönüyle de aynı zamanda müşteri deneyimini mükemmelleştirmemize destek oluyor. NirvANA, operasyonel süreçlerimizi devralmaya devam ederken ekiplerimize de inovasyon, iş geliştirme ve ürün çeşitliliği konularında daha verimli çalışmaları için zaman yaratıyor. Dijital dönüşüm, süreklilik arz eden ve yakın takip gerektiren bir yolculuk. Ana Sigorta, doğru süreç seçimi, seçilen sürecin verimliliğe katkısının tespiti, sürecin robot yazılıma entegrasyonu gibi kritik süreçler için sektörünün en güçlü isimlerinden Doğuş Teknoloji ile sürdürdüğü ortaklık doğrultusunda yeni metal yakalı çalışanları da ekibine dahil etmeye devam edecek.”



Anadolu Sigorta güvencesiyle, **İşCep'le sigortanız da cebinizde!**

DASK ve Konut Sigortanızı şubeye gitmeden
İşCep'ten kolayca yaptırabilirsiniz.



Dünyanın en pahalı araçlarının satıldığı bir ülke olarak, dünyanın en ucuz sorumluluk sigorta poliçesini sattırarak kaliteli hizmet bekleyemeyiz...



ALİ KARAASLAN
Sigortacı

Trafik sigortasında bugüne nasıl geldik ?



1990 öncesinde zorunlu tarifenin bulunduğu, sorumluluk sigortalarının bilinmediği, genellikle “trafik polisi tarafından kontrol edilir” diye yaptırılan ve kaza sonrasında sigorta şirketine başvurunun dahi yapılmadığı bir sigorta ürünüydü.

Sigorta Murakabe Kurulu tarafından hazırlanır, sigorta şirketlerine poliçeyi satmak kalırdı. Kârlı bir branştı. Sigorta şirketi de acentesi de eksperisi de mutluysa. Branşı yönetmesi kolaydı.

1 Mayıs 1990 tarihinden itibaren zorunlu tarifeden serbest tarife sistemine geçme kararı alındı. “Sektör artık kendini yönetebilecek olgunluğa geldi” diye düşünüldü. Poliçe fiyatlarında düşüşler başladı. Sektörün duayenleri hemen ağırlığını koydu; sigortacılığın ticari bir faaliyet olduğu unutuldu, rekabet yanlış anlaşıldı, sektör birinciliği yarışı başladı. Poliçe fiyatları o kadar düşmeye başladı ki sektörün batmasından korkan kamu otoritesi, bazı şirketlerin de talebiyle tavan fiyat koymak zorunda kaldı.

Sonuçta, duayenlerin yönettiği sigorta şirketleri milyarı aşan zararları karşılamak durumunda kaldı. Ama olsun, duayenler kendilerini ispatlamıştı! Artık kendi şirketlerini yönetebilirlerdi.

YÖNETİLEMİYEN BRANŞI!

Sigortacılık ticari bir iştir ve kâr için yapılır. Teknik kâr olmasa da mali gelir de dikkate alındığında amaç kâr elde etmektir. Dünyanın her yerinde bu böyledir. Ancak sektör, trafik branşının uzun dönemli bir tarife getirdiğini ve karşılık tutarları da dikkate alınarak iyi bir fiyatlandırma yapılması gerektiğini hiçbir

zaman kavrayamadı. En küçük olumlu havada fiyatları düşürdü, biraz olumsuzlukta aşırı fiyat artışlarına gitti. Öyle ki salgın nedeniyle getirilen kısıtlamalar sırasında araçlar iki gün trafiğe çıkmadı diye hızla fiyat düşürüldü. Kısa süre sonra bu kez de fiyat artışına gidildi. Fiyatlar aşırı düşünce “taban fiyat” koyan kamu otoritesi, yükselince de “tavan fiyat” belirledi. Zaman zaman da Rekabet Kurumu müdahalesine muhatap olmak zorunda kalındı.

Trafik sigortalarında oluşan zararlar karşısında çok kazaya karışan bazı araçlar (araç grupları) için yüksek prim talepleri karşısında, özellikle ticari araç işletenlerinin şikayet ve talepleri siyasilere karşılık buldu. Bu tür araçların havuza girip çıkınca kârlı olacağı mantığıyla 11 Temmuz 2017 tarih ve 30121 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan “Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” ile Riskli Sigortalılar Havuzu kuruldu. 1, 2, 3 kademedeki araçlar yanında, bazı araç gruplarının primlerinin havuza aktarılması ve kâr ile zararının paylaşılması şeklinde uygulamaya geçildi. Böylece primlerinin yüzde 50’den fazlasında şirketlerin yönetme kabiliyet kalmadı. Hasar ve primin yüzde 50’si trafik branşında ruhsat sahibi olan üyeler arasında eşit olarak, geriye kalan yüzde 50’lik kısım ise sigorta şirketinin son üç yıla ait ilgili branştaki piyasa payına göre hesaplanarak paylaştırılmaya başladı. Dolayısıyla bir sigorta şirketi ruhsat sahibi ise hiç üretim yapmasa bile kâr ve zarardan pay almak zorunda kaldı. Yapısı itibarıyla zararlı etmesi daha olası görüldüğünden, hiç üretim yapmayan bir şirketin zarara katlanması kaçınılmaz hale geldi.

SGK tarafından ödenen bedeni tazminat tutarlarının sigorta şirketlerinden rücu yoluyla taleplerine hızlı dönüş sağlanamadı. Bu da uzun süren yargılamalara neden oldu. Sonrasında 25 Şubat 2011 tarihli 6111 sayılı kanunun 59’uncu maddesi ile 2918 sayılı kanunun 98’inci maddesinde yapılan değişiklikle sağlık giderlerinin karşılanması için primin yüzde 15’ine kadar kısmının SGK’ya devri kararlaştırıldı. (Şu anda yüzde 10’u devrediliyor.)

SGK taleplerinin hızlı karşılanmamasının yanı sıra trafik kazalarına ilişkin bir yöntem kuramaması sonucu sektör primin yüzde 10’unu kaybetmek durumunda kaldı. Sigortalı olan/olmayan, kusuru olan/olmayanların da zararını karşılar durumu geldi.

Bu aşamada, TRAMER adıyla kurulan ve SBM olarak devam eden dünyaya örnek oluşturacak kurumlar da sektöre kazandırıldı. Ancak trafik sigortasının hukuka uygun olarak zarar gören üçüncü kişilerin korunması için gerekli tedbiri almakla mükellef yetkili kamu kurumları, hukuk hiyerarşisine aykırı, gerçek zarar prensibinden uzak düzenlemeler (eşdeğer yedek parça, değer kaybı formüllü, maluliyete ilişkin düzenlemeler, vefat ve maluliyet tazminatına ilişkin kurallar) ile kendilerine göre sektörü rahatlatmak yolunu seçse de yargı kararları sonrasında sektör daha fazla maliyete katılmak durumunda kaldı. Danıştay’ın iptal kararları sonrasında, aynı düzenlemelerin yapılması maliyetleri daha da artırdı. Sonuçta Anayasa Mahkemesi’nin 17 Temmuz 2020 tarih ve 2020/40 sayılı kararı sonrasında zarar realize oldu.



2007 yılında Sigortacılık Kanunu’nun 30’uncu maddesiyle kurulan “Sigorta Tahkim Komisyonu” da uyuşmazlıkların sonuçlandırılmasını hızlandırdı ve ağır işleyen adli yargıda yıllara yayılacak maliyetler hızlı olarak sigortacıların karşısına geldi.

2021 yılında yaşanan döviz yükselişi sonrasında genel fiyat artışıyla paralel olarak araç fiyatlarında, yedek parça fiyatlarında ve bedeni tazminatlar için önem arz eden asgari ücretteki yüksek artışların yanı sıra faizlerin düşüklüğü nedeniyle mali gelir elde edilememesi zararların artmasında etken oldu. Tavan fiyat uygulaması nedeniyle maliyetlerin fiyata yansıtılamaması da zarar kaçınılmaz kıldı.

Gelinen noktada trafik sigortasında serbest tarife kalmadı ve yönetilmesi zor bir branş haline geldi. 2021 yılında dövizdeki keskin yükseliş ve fiyatlardaki artış nedeniyle yüksek tutarda zarar oluştu. Poliçe kesmekten kaçınan ve neredeyse ruhsatını bırakmayla karşı karşıya olan çok sayıda şirket var.

Diğer taraftan, gelişmiş birçok ülkede artık limitsiz teminat verilirken (örneğin AB) ve ülkemizde trafikte gezen ortalama araç fiyatı milyon TL’yi bulmuşken; 100 bin TL gibi düşük bir limitle yeterli koruma sağlayamayan, yargıya en fazla uyuşmazlık taşıyan, müşteri memnuniyeti düşük bir branşın niçin bu duruma geldiğinin ve nasıl düzeltilbileceğinin paydaşlar tarafından düşünülmesi gerekir.

Peki şimdi neler yapılabilir? Sonraki yazımda anlatmaya çalışacağım. Ancak çözüm çok da zor değil. Dünya nasıl yapıyor dönüp bakmak yeterli.

PSM AWARDS 2022

için kısa liste belirlendi!



Bankalar, FinTek'ler, ödeme ve elektronik para kuruluşları, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren şirketlerin yarıştığı PSM AWARDS'ta sona yaklaşıldı. Geçen yıla göre yüzde 19 artışla 400'e yakın ödül adayının yarıştığı programda ikinci değerlendirme turu tamamlandı ve kısa liste belli oldu.

Bankalar, FinTek'ler, ödeme ve elektronik para kuruluşları, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren şirketlerin yarıştığı PSM AWARDS'ta sona yaklaşıldı. Geçen yıla göre yüzde 19 artışla 400'e yakın ödül adayının yarıştığı programda ikinci değerlendirme turu tamamlandı ve kısa liste belli oldu.

JÜRİ İKİNCİ DEĞERLENDİRMEYİ TAMAMLADI

Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin başkanlığında PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, BloombergHT Finansal Teknoloji Programı Sunucusu Sefer Yüksel, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, Startups.Watch Kurucusu Serkan Ünsal, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko ile Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat'ın değerlendirmeleriyle son tura geçen 107 ödül adayı proje Altın, Gümüş ve Bronz PSM için yarışacak.

Evet, PSM AWARDS bu yıl da başvuru rekoru kırdı. Jüri eleme yaparken önceki yıllara göre biraz daha fazla yoruldu. 22 Kasım'da buluşan ve sonuçları değerlendiren jüri üyelerimizin izlenimlerini öğrenmek için kendilerine şu soruları yönelttik:

- **Salgın, savaş ve ekonomik krizlere rağmen FinTek eksenli etrafındaki sektörlerin dinamizmini neye bağlıyorsunuz?**
- **Başvuruların içeriği doğrultusunda, sizce sektörde öne çıkan trendler neler oldu?**

İŞTE YANITLARI...

ABDULLAH ÇETİN

“Küçük nüanslar belirleyici oldu”

Adı henüz tam olarak konulamamış bir krizin etkileriyle boğuşuyoruz. Küresel düzeyde enflasyonist bir ortam söz konusu. Enerji ve gıda tedarikinde sorunlar var. Hemen her sektör küresel düzeydeki sıkıntılardan payını alıyor. Bu ortamda reel olarak büyüyeabilen sektör yok denecek kadar az. Finansal teknoloji ve ödeme sistemleri de bu nadir alanlardan biri...

Türkiye özelinde bakarsak, ödeme hizmetleri ve elektronik para ihracına yönelik yeni girişimlerin sayısı ve TC-



MB'ye lisans başvurularının artması bu konuda önemli göstergelerden biri. Ülkemizdeki FinTek girişimlerine yapılan yerli ve yabancı yatırımlardaki artışı da bu kapsamda değerlendirebiliriz. Keza PSM AWARDS programına yönelik yoğun ilgiyi de...

Her geçen yıl jüri üyelerinin işi daha da zorlaşıyor. Kendi adıma, bu yıl da kazananları belirlemekte çok zorlandığımı söyleyebilirim. Kazanamayan

projelerin çoğunun da “başarısız” olarak addedilmemesi gerektiğini düşünüyorum. Bence bu noktada en önemli kriterlerden biri “projelerin olgunluk düzeyi” oldu.

Yılın trendine gelecek olursak, ihtiyaçları erken görüp daha “çevik” çözüm sunabilenlerin öne geçtiğini söyleyebilirim. Yapay zeka etkisini her geçen gün daha fazla hissettiriyor. Güvenlik hâlâ en önemli unsurlardan biri ama “sürdürülebilirlik” alışverişi deneyimini için marifet, bunu mümkün olduğunca arka planda ve tüketiciyi irrite etmeden sağlabilmek...

MEHMET SÖNMEZ

“Hızlı çözüm getirme avantajı FinTek’leri öne çıkarıyor”



Salgın, savaş ve ekonomik krizler FinTek eksenini etrafındaki sektörlerin dinamizmini tetikledi. Bunun nedeni hız, kullanıcı kolaylığı, verimlilik ve sürdürülebilirlik açısından FinTek’lerin yaratıcılıklarını kullanarak bu ortamda süratle çözüm getirmesi oldu.

Finansal işlemleri kolaylaştırma, yalınlaştırma, risk ve kontrol fonksiyonlarına bireyler ve kurumlara yansıtımdan daha fazla odaklanma, sektörde

öne çıkan trendler oldu. Ayrıca sosyal sorumluluk projelerindeki dijitalleşme ağırlıklı çözümler de dikkat çekti.

NAZAN SOMER ÖZELGİN

“Salgın süreci yaratıcılığı tetikleyip ivmelendirdi”

Salgın tüm dünyayı derinden sarstı ve maalesef telafisi olmayan birçok acı olay yaşandı. Öte yandan, bir taraftan bireylerin bir taraftan da kurumların yaşam ve iş yapma şekillerini ciddi ölçüde değiştirmelerini gerektirecek durumlar oluştu.

Garip ama gerçek, bu durum hem yaratıcılığı tetikledi hem de ivmelendirdi. Teknolojinin gücü her alana yansıdı, bireylerin ve kurumların yaşamlarının odak noktası oldu. Salgınla başlayan ekonomik kriz ortamı, tedarik sorunları farklı sektörlerde farklı açılımlara, önceliklere yol açtı. FinTek eksenini etrafındaki sektörler tam da bu değişimlerin ortasında yer alıyor ve özellikle salgın döneminde enerjilerini doğru

kullanarak pek çok yaratıcı yeniliği hayatımıza kazandırdı. Erişilebilirlik, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, sürdürülebilirlik, verimlilik gibi birçok konuya dokunan pek çok değerli projeyi PSM Awards adayı olarak görmek çok memnuniyet verici.

ESG konuları bu yıl öne çıkan trend bence. Çok başarılı müşteri odaklı projelerin yanı sıra kara parayla mücadele, operasyonel verimlilik için teknoloji, çalışan memnuniyeti için teknoloji de bu yılın yenilikleri diyebiliriz.

SEFER YÜKSEL

“Robotlar ve yapay zekanın yükselişi sürüyor”

Dünya genelinde hızla artan akıllı telefon kullanımı, tüketicilerin uygulamalar dünyasında hızla değişen davranışları, beklentileri, salgın dönemi yaşanan tecrübeyle başta finans ve perakende olmak üzere birçok sektörün geleceğe bakışını hatırı sayılır biçimde şekillendirdi. Salgın döneminde biraz da zorunluluktan dolayı hızlanan adaptasyon süreci dijitalleşen yeni dünyada şirketlerin yeni iş modellerine doğru daha cesur ve hızlı adımlarla yönelmelerini sağladı. Bu süreçte yeni nesil FinTek girişimlerinin hızlı, esnek, çözüm odaklı ürün ve hizmetlerinin, son yıllarda teknoloji yatırımlarına hız veren bankacılık sektörünün güven ve deneyiminin yanı sıra perakende gibi sektörlerin geniş müşteri ağıyla buluşması FinTek eksenindeki sektörlerde dinamizm getirdi. Bankacılık sektöründe mobil bankacılığın ana kanal haline geldiği, dijital bankaların önünün açıldığı, müşteri beklentilerinin değiştiği, alternatif ödeme platformlarına, dijital bankalara ilginin giderek arttığı bir dünyada finansal teknoloji şirketleri etrafındaki sektörlerdeki dinamizmin önümüzdeki dönemde de artarak devam edeceğini düşünüyorum.



Başvuruların içeriği anlamında doğal olarak ödeme sistemleri ağırlıklı yenilikçi ürün ve hizmetlerin yoğunluğu devam ediyor. Bunun yanı sıra FinTek'lerin farklı sektörlerle yaptığı iş birliklerinin arttığını, cüzdan hizmetlerinin daha da yoğunlaştığını söyleyebilirim. Kurum içi inovasyon tarafında da çalışanların daha verimli ve müşteri odaklı çalışabilmesi için rutin işlerin robot veya yapay zekalar tarafından otomatik yapılmasına yönelik projelerin arttığını gözlemledim.

PROF. DR. SELİM YAZICI

“Yeni düzenlemeler yaratıcı girişimlerin önünü açıyor”



FinTek, dünyada hızlı büyüyen ve ilgi gören alanlardan biri. Özellikle salgın sürecinde FinTek'lerin bugüne kadarki en hızlı büyümeyi kaydettiğine tanık olduk. Bunu, insanların eve kapanma sürecinde yaşadıkları acılara ve bu acıları çözmeye çalışan startup'ların yaratıcı çözümlerine bağlamak mümkün. Bu acıların en önemlisi yine ödeme sistemleri ekseninde karşımıza çıkmış gibi görünüyor. Yine aynı dönemde uzaktan

müşteri edinimi ve bu ekseninde çıkan ürünler, işlerin uzaktan yürütülmesinde önem kazandı. Bu yıl FinTek alanındaki regülasyonların da hızlandığı bir dönem oldu. Yılın başında yayınlanan dijital banka ve servis modeli bankacılık yönetmeliği doğrultusunda dijital banka lisanslarının verilmeye başladı. Bu da şubesiz bankaları görmeye başlayacağımız bir dönemin kapılarını açtı. Yine açık bankacılık konusundaki regülasyonların belirginleşmesiyle birlikte, bu alandaki altyapı oyuncularının işlerinin hızlanmaya başladığını gördük.

► ÖDÜL TÖRENİNE KATILMAK İÇİN ŞİMDİDEN KAYDINIZI YAPTIRIN

PSM AWARDS kazananları, 22 Aralık Perşembe günü saat: 14.30'da, İstanbul Levent'teki İş Kuleleri sahnesinde düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak. Törende “Dijital Tsunami” ana temasında düzenlenecek panelde ise sektör temsilcileri, dijitalleşme ve finansal teknoloji alanındaki gelişmeleri “gelenekselden yeniliğe” geniş bir perspektifle ele alacak. PSM AWARDS ödül törenine katılmak geleceğe yön veren yenilik ve trendleri keşfetmek için www.psmawards.com sitesinden kayıt formunu doldurabilirsiniz.

Bu yılki PSM Awards başvurularında B2C ve B2B alanda birçok projeyi değerlendirme fırsatı yakaladım. Bunlar arasında chatbot finansal danışmanlar, dijital müşteri edinimi, biyometrik doğrulama, onboarding, kredilendirme, uluslararası para transferi, e-dekont ve harcama takibi, e-defter, bayi tahsilat çözümleri, dijital teminat mektubu, RPA (robotik süreç otomasyonu), dijital cüzdan, şimdi al sonra öde gibi uygulamalar yer alıyor. Özellikle bu yıl ilgimi çekense tarım alanında geliştirilen uygulamalar oldu. Regülasyonların da desteğiyle önümüzdeki yıl KOBİ çözümleriyle ilgili daha fazla yaratıcı çözümleri göreceğimizi tahmin ediyorum.

SERKAN ÜNSAL

“Türk FinTek’leri tüm zamanların yatırım rekorunu kırdı”

2022 yılının ilk 10 ayında Türkiye’de FinTek alanındaki girişimlere 100 milyon dolara yakın yatırım yapıldı. FinTek ülkemiz için her zaman en sıcak konuların başında geldi. Son dönemde çıkan regülasyonlar sayesinde bankacılık teknolojilerinde de birçok girişim kuruldu. Bu yüzden FinTek dikeyindeki hareketlilik hiç azalmayacak gözüküyor. Bankaların da dijitalleşme konusunda önemli adımlar attığını göz önünde bulundurursak

kazanan hep müşteri olacak. O yüzden bu dinamizm tüm ekosistem için çok yararlı diyebilirim. Özellikle blokzinciri bazlı işlerin artmasıyla önümüzdeki dönemde daha küresel veya bölgesel FinTek girişimleri göreceğimize dair ipuçlarını da bu yıl görmeye başladık. Dijitalleşme son sürat devam ediyor. Kağıttan, evraktan kurtulmaya çalıştığımız şu dönemde bankaların, FinTek’lerin de önünü açacak düzenlemeler sayesinde neredeyse tüm işlerimizi dijital kanallardan veya uzaktan yapabilir hale getiriyoruz. Başvurularda da bu dijitalleşmenin ön plana çıktığını görüyoruz. Servis bankacılığı sayesinde önümüzdeki dönemde bankacılık teknolojilerinin daha da hayatımıza gireceğini söyleyebilirim. Bu da günlük işlerimizi çok daha rahat ve kolay hale getirecek. Önümüzdeki dönem bu konuda girişim başvuruları görebileceğimizi düşünüyorum.



DR. SONER CANKO

“2023’te bol bol FinTek ihracatını konuşacağız”

2022 yılında yaşanan küresel olumsuzluklara rağmen ülkemizdeki dinamizmini koruyan FinTek ekosistemi girişim, yatırım, satış (exit) rakamlarıyla dikkatleri çekmeyi başardı. Üstelik reel olarak büyüme verileri gelecek için hem toplam pazar büyümesi hem pazar payı genişlemesi anlamında önemliydi. FinTek



şirketleri ve çevresinde kümeleşen diğer sektörleri de dikkate alınca, bu büyüme finans sektörümüzün etkinliği ve verimliliği açısından çok önemli. Finansal tüketicilere yönelik artan ürün ve hizmetlerle genişleyen FinTek kapsama alanı, ülkemizde finansal okuryazarlığın artması açısından çok değerli.

Tüm bu olumlu gelişmelere ek olarak yurt dışında büyüme ve genişlemelere yönelik somut çabalar gelecek yıl bol bol Fin-

Tek ihracatı konuşacağımızı müjdeliyor. Başvuruların içeriği finans sektörümüzde dijitalleşmenin hız kesmeden devam ettiğini gösteriyor ve bu da gelecek için umut veriyor. Özellikle müşteri kazanımı, biyometrik doğrulama, dijital güvenlik, yeni nesil anlık kredilendirme çözümleri dikkat çekiyor. Ek olarak perakendeyle finans sektörü arasında yeni iş modellerinin kurulduğuna ve ödemeler konusunda yeniliklerin devam edeceğine dair izler görülüyor.

Tüm sektörlerin müşteri odaklı çözümler geliştirmek üzere finans sektörüyle iş birliğini artırdığı anlaşıyor. Bu gelişmelerin gelecekte ülkemiz, finans sektörümüz ve FinTek ekosistemi için önemli fırsatlar getireceğine dair umudumuz güçlendi.

AV. YAŞAR K. CANPOLAT

“Başvurular sektördeki olgunluğu teyit ediyor”

Salgın dahil günlük hayatımızı olumsuz etkileyen faktörler karşısında sunulan dijital çözümler, bu kuruluşların tüketiciler nezdinde kendisine alan açmasını sağlıyor. FinTek’ler bu fırsatı görüp, tüketici ihtiyaçlarını hızlı kavrayıp, çözüm yollarını hızlıca uygulamaya koyması itibarıyla diğer sektörlerden pozitif olarak ayrışıyor. Öte yandan FinTek’in yatay ve bir altyapı sektörü niteliğine sahip olmasını da görülen dinamizmin etkenleri arasında değerlendirebiliriz.

FinTek sektörünün her geçen yıl hızlı bir şekilde olgunlaştığını ve kurumsallaştığını görüyoruz. Başvuru kategorileri arasında öne çıkan rekabetlik ve sosyal sorumluluk kategorilerindeki başarılı başvuru sayılarının çokluğunu bir trend ve sektörün olgunluğunu gösteren bir veri olarak değerlendirebiliriz.



Türkiye Sigorta'dan Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası

Türkiye Sigorta'nın yeni ürünü Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası; ani felç, donma, suda boğulma, elektrik çarpması, trafik kazası, kalp krizi gibi birçok acil duruma karşı 15 bin TL'ye kadar güvence sağlıyor...

Türkiye Sigorta, acente satış kanalına özel olarak hazırlanan Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası ile trafik kazası sonucu yaralanmalardan kalp krizine, elektrik çarpmasından suda boğulmaya kadar teminat kapsamındaki acil durumlarda oluşabilecek tedavi masraflarını ve çok daha fazlasını güvencesi altına alıyor.

Türkiye Sigorta, Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası ile 18 ila 70 yaş aralığındaki tüm bireylerin sağlığını acil durumlarda da güvence altına alıyor.

Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası, kadın ve erkek sigortalılara özel olarak hazırlanan teminat paketinin yanı sıra ihtiyaca özel bir acil sağlık sigortası deneyimi sunuyor.

Türkiye Sigorta Sağlıkta Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Acil durumlar için hazırladığımız sağlık sigortası hem bütçenizi hem de sağlığınızı koruma altına alarak dahili/cerrahi yatış, oda-yemek ve yoğun bakım masraflarınızı teminat limitleri dahilinde karşılarken aynı zamanda ücretsiz check-up hizmeti sunuyor. Ayrıca, ihtiyaca özel hazırlanan genişletilmiş Diş Paketi ve göz sağlığı için Göz Koruma Paketi içeriyor."



Tuba Buldu

KADIN VE ERKEKLERE ÖZEL HİZMETLER

Türkiye Sigorta, Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası poliçesini kadın ve erkek sigortalılar için kişiselleştirilmiş olarak hazırlıyor. Buldu, aradaki farkları şöyle anlatıyor:

"Kadın ve erkek sigortalılarımız için özel olarak hazırlanan ürünümüz, yılda bir defa kadınlar için ücretsiz mamografi veya meme ultrasonu, erkekler içinse ücretsiz PSA hakkını da kapsıyor. Tüm bunlarla birlikte erkekler için üroloji, kadınlar içinse kadın doğum alanında ücretsiz fiziki muayene imkanı da Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası'nın sunduğu fırsatlar arasında yer alıyor. Ek hizmetlerle zenginleştirdiğimiz ürünle sigortalıların sağlığını acil durumlarda da ön planda tutuyoruz."

15 BİN TL'YE KADAR TEMİNAT

Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası, Dünya Sağlık Örgütü'nün acil kabul ettiği ani felç, donma, suda boğulma, elektrik çarpması, trafik kazası, kalp krizi gibi birçok acil durumda 15 bin TL'ye kadar güvence sağlıyor.

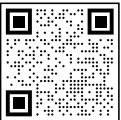
Poliçede belirtilen acil durumlardan birinin gerçekleşmesi durumunda, Türkiye Sigorta'nın anlaşmalı olduğu 2 bin 500'ün üzerinde sağlık kuruluşu veya anlaşmasız sağlık kuruluşları tarafından yapılacak tedavi masrafları teminatlar kapsamında karşılanıyor.



TRAFİĞE TAKILIP KALMAYIN

QUICK'TE FAZLASI VAR

Trafiğe Takılmayın! Finanstan Sağlığa,
geniş ürün yelpazesi ile Quick Sigorta'da
daha çok ürün daha çok güvence var!



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK 
SİGORTA

Yeni klozlarla zenginleşen **Türk Nippon** KOBİ Paket için yenilikler yolda



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

Türk Nippon Sigorta, KOBİ Paket ürünüyle küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyaçları maksimum düzeyde karşılamayı amaçlayan ürün, KOBİ'ler için yeni klozlarla zenginleştirildi. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, paketin içeriğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Her zaman müşteri ihtiyaç ve beklentilerine odaklanan ürünler sunuyoruz. Geniş ve kapsamlı ürünlerimizle işletmeleri yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, sel ve su baskını, grev, terör, fırtına, kar kaybı gibi risklere karşı koruma altına alıyoruz. Üçüncü şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması ve elektronik cihazlarla ilgili riskler için de teminat veriyoruz. İşyeri Sigortası ürünümüzle sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleriyle de tesisat, elektrik, cam, anahtar, güvenlik gibi konularda destek oluyoruz."

Pamukçu, KOBİ Paket ile ilgili planladıkları bazı yapısal yenilikleri de şöyle anlatıyor: "Ürünümüzün daha anlaşılır, yalın ve kapsamlı olmasını hedefliyoruz. Acen-telerimizin ürün yetki girişlerini ve faaliyet kontrollerini artırıp otorizasyon sayısını azaltacak aksiyonlar alacağız. Müşteri tarafında ise paket teminat limiti ve ek teminat limitlerini artırarak maksimum fayda sağlamayı hedefliyoruz."

TÜRK NİPPON ÇALIŞANLARI HAYATINA HAREKET KATIYOR

Türk Nippon Sigorta, çalışanlarının daha aktif spor yapabilmesi için Benefits Systems ile ortak bir çalışma başlattı. Bu



doğrultuda şirketin İstanbul genelindeki tüm çalışanları, ekim ayından itibaren Benefits Systems'in anlaşmalı olduğu spor salonlarını ücretsiz kullanabiliyor.

Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yoğun çalışma temposunun getirdiği stresi bir nebze azaltmak ve şirket dışında da çalışanlarımızın hayatına renk katmak amacıyla başlattığımız uygulama çalışanlarımız tarafından memnuniyetle karşılandı. 'Hayatına hareket kat' mottosuyla çalışanlarımıza İstanbul genelindeki anlaşmalı spor salonlarına ücretsiz giriş imkânı sağladık" diyor.

TÜRK NİPPON SİGORTA, SASDER KONGRESİ'NDEYDİ

Sağlık ve sigorta sektörünü buluşturan SASDER Ulusal Kongresi, 3-6 Kasım tarihleri arasında Gloria Verde Resort Otel Antalya'da yapıldı. Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği tarafından "Geleceğe Liderlik Etmek" temasıyla bu yıl dokuzuncu kez düzenlenen kongreye, Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Yasemin Özel ile şirketin sağlık birimi yöneticileri katıldı. Kongrenin ilk gününde "Değer temelli sağlık" üzerine konuşmalar yapıldı. İkinci gün "Kamu ve özel sektörde

yatırımları neler etkiliyor", "Obezite ve obezitenin ülkemiz üzerindeki finansal yükü", "Hastanecilikte şu anda yapılanlar ve gelecekte yapılması gerekenler" ve "İlaç endüstrisindeki gelişmeler" başlıkları ele alındı.

Kongrenin üçüncü ve son günü düzenlenen "Geleceğin sağlığı, sağlığın geleceği" başlıklı panelde, teknoloji ve dijitalleşmenin önemine vurgu yapıldı. Bir diğer oturumda ise yaşlanan nüfus ve artan sağlık harcamaları, yurt içi ve yurt dışından örneklerle ele alındı.



**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

PSM

50 KIVILCIM

Destekleyen
Kuruluş

Garanti BBVA
Ödeme Sistemleri



WSpark 2022

Ana Sponsor

sodexo



KADIN potansiyelini sinerjiye dönüştürerek FARK YARATAN 50 KIVILCIM

Değişim ve dinamizmin sembolü 50 genç kadın, WSpark'22 "Fark Yaratan Kıvılcım" listesinde bulundu. Bankalar, finansal teknoloji şirketleri, sigorta şirketleri, ödeme kuruluşları ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren şirketlerde görev alan 40 yaşının altında 100'ün üzerinde kadının başvurduğu araştırmada 50 kişi bu yılki listeye girmeye hak kazandı.

Araştırmayla, farklı alanlarda uzmanlaşan kadın çalışanların başarılarını öne çıkarıp takdir edilmelerini sağlamak, kadınların sektörde yarattığı katma değeri vurgulamak ve erkek egemen addedilen finans ve teknoloji sektöründe öne çıkmalarını sağlamak amaçlanıyor.

"Fark Yaratan Kadın Kıvılcımı" listesi, 1 Ocak 2021 sonrasında şirketi içinde görev aldığı bir projede fark yaratarak



öne çıkan, potansiyeli yüksek uzmanlık alanı ve sorumluluklarıyla başarılı olmuş 40 yaş altındaki kadın çalışanları kapsıyor. Geçen yıl 46 üst düzey kadın yöneticinin yer aldığı liste, bu yıl uzman seviyesinden başlayarak üst düzey yönetici seviyesine kadar hazırlandı.

Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da So-

dexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri ana sponsorluğunda, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'nin desteğiyle yapılan WSpark 2022 araştırmasında jüri, başvurularda çalışma süresince yürütülen faaliyetler, parametreler ve kullanılan yöntemleri online ortamda değerlendirildi. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İş Geliştirme ve İş Ortaklıkları Direktörü Berna Şamiloğlu, Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu ve SRP Legal Kurucu Yöneticisi Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün'ün jürisinde olduğu araştırmada odak nokta ise "projelerdeki başarı" oldu.

WSpark'22 jüri üyelerine değerlendirme sonrasında şu iki soruyu yönelttik:

- WSpark araştırması sektör açısından neden önemli?
- Çalışanlarını destekleyerek onların aday olmasını teşvik eden şirketler dışında, aday çıkarma konusunda imtina eden şirketlere gelecek yıl için ne mesaj vermek istersiniz?

Öncelikle araştırmaya katılan tüm kadınlara teşekkür ediyor, listeye giremeyenlere ise başvuru formlarında kendilerini ve başarılarını daha iyi anlatmalarını konusunu şimdiden salık veriyoruz.



“WSpark gibi organizasyonlar takdir kültürünün önemli bir parçası”

Berna Şamiloğlu

**Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri
İş Geliştirme ve İş Ortaklıkları Direktörü**

Kadınların istihdamda erkeklerle eşit koşullarda yer bulmasının ekonominin büyümesine, kişi başı milli gelirin artışına, hatta sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşılmasına katkısıyla ilgili çokça araştırma sonucu var. Ek olarak kadınların doğal yetkinlikleri olan problem çözme, risk alabilme, sezgilerinin güçlü olması, duyarlı olmaları gibi inovasyon ve ekosistem gelişimi için çok kritik olan unsurları da dahil ettiğinizde, kadın içinde bulunduğu ortamı sadece geliştirmiyor, aynı zamanda dönüştürüyor.

IMF'nin “Women in FinTech: As Leaders and Users” raporunda yer alan, Crunchbase'in startup kurucularının beyanıyla oluşan veritabanına dayanarak 5 bin 260 firma verisiyle yaptığı araştırmaya göre, FinTek alanındaki girişimlerin kurucularının sadece yüzde 10-15'i kadın ve bu oran son 20 yılda değişmemiş. Ortadoğu ve Asya bölgesinde bu oran yüzde 8'lere kadar düşüyor. Bu girişimlerin icra kurullarındaki kadın oranı ise yüzde 7. Bu oran karşılaştırılabilir sektörler olan teknoloji ve bankacılıkta sırasıyla yüzde 4.5 ve 23.

Bu perspektiften baktığımızda daha çok kadının sektörde karar verici ve etki eden pozisyonlarda yer alması, sektörün gelişiminin hız kesmeden devam etmesi, etki alanını genişletmesi için çok önemli. Bunun için de sektörde yetişen kadın sayısının yani havuzun büyütülmesi, daha çok kadının bu heyecan verici ve gelişmelere çok açık sektörde yer bulmasının sağlanması ihtiyacı var. WSpark gibi inisiyatiflerle sektöre bu anlamda değer katan kadınların ön plana çıkarılmasının katma değerlerinin görünür kılınması açısından önemli olduğunu düşünüyorum. Ayrıca sektöre katılmak isteyen birçok kadın için de ilham verici olacağına inanıyorum.

Genç neslin iş hayatında gittikçe daha ağırlıkla yer alması, salgın sonrası değişen çalışma metotları, uzaktan ya da hibrit çalışmanın getirdiği avantaj ve dezavantajlar gibi son dönemde gündemimize giren onlarca farklı konu, tüm şirketler için “çalışan bağlılığı” önemli bir odak haline getirdi. Çalışan bağlılığını etkileyen birçok faktör var ve bunların en önemlilerinden biri de çalışanların çaba ve başarıları için yerinde, zamanında ve anlamlı bir şekilde takdir görmesi. Harvards Business Review tarafından yapılan bir araştırmaya göre (<https://hbr.org/2022/09/do-you-tell-your-employees-you-appreciate-them>) çalışanlarını takdir etme konusunda özenli ve dikkatli



olmada en üst yüzde 10'luk dilimde bulunan yöneticilerin çalışanlarının şirkete bağlılıkları, şirketle etkileşimleri, bu konuya aynı özeni göstermeyen en alt yüzde 10'luk dilimdeki yöneticilere göre 2,5 kat daha fazla. Yetkin ve başarılı bir çalışmayı kaybetmenin ve yerini aynı performansla çalışacak bir başkasıyla doldurmanın maliyetlerini de düşününce, takdir gibi etkili bir yöntemi dikkatlice kullanmanın önemi daha kolay anlaşılabilir.

Ben şirketler açısından WSpark gibi görünürlüğü yüksek mecralarda çalışanlarını aday göstermenin, takdir kültürünün önemli bir parçası olarak görülmesi gerektiğini düşünüyorum. Sadece şirket içinde, ikili sohbetlerde değil, tüm sektörün önünde “başarılarımı görüyorum ve sana katkıların için teşekkür ediyorum” demek için muazzam bir fırsat. Sadece başvuru sürecinde bile aday gösterdiğimiz arkadaşlarımızın kendi katkılarını bir kez daha hatırlayıp bunu da herkesle paylaşmanın gururunu yaşamaları performansları ve kariyerlerinin sonraki adımları için önemli bir motivasyon kaynağı olacaktır.



“Her büyük alev, küçük bir kıvılcımla başlar”

Pelin Batu

**Garanti BBVA Ödeme Sistemleri
Genel Müdür Yardımcısı**

Gelişmiş bir ekonomiden bahsetmek, kadınların gerek çalışan gerek girişimci gerekse de yönetici olarak iş dünyasına ve ekonomiye katıldığı oranda mümkün. Alanında başarılı kadın yöneticilerin, kadın girişimcilerin, bu başarılarıyla arkalarında binlerce kadına, iş hayatına atılmaya aday genç kızlara rol model olduğu, ilham verdiği bir gerçek. Tüm sektörlerde, özellikle teknoloji ve bilişim gibi ülkemizde ve de dünyada hâlen erkek egemen gibi görünen bir alanda, başarılarıyla öne çıkan kadın yöneticilerin hikâyeleri çok daha fazla önem ve değer ifade ediyor. Her büyük alevin küçük bir kıvılcımla başladığı gerçeğinden yola çıkarak, WSpark Fark Yaratın Kıvılcım araştırmasının da bu anlamda çok değerli olduğuna, bu alandaki kadın liderlerin başarı hikâyelerini geniş kitlelere duyurarak tetikleyici bir rol oynadığına inanıyorum. WSpark'ın kıvılcımının başarı öyküleri, tüm sektörlerde kadınların önlerindeki bariyerlerin kaldırılmasında ve kadınlar için bu alandaki kariyer fırsatlarının çoğalmasına giderek artan bir etkiyle katkı sağlıyor. Garanti BBVA Ödeme Sistemleri olarak bu araştırmaya destek olmaktan mutluyuz.

Kurumların sürdürülebilir başarılarında, cinsiyet eşitliğine dayalı, özellikle orta ve üst yönetim kademelerinde kadın yönetici istihdamına önem veren bir anlayışın önemli rol oynadığını vurgulamak isterim. Zira kadınların hem iş hem de sosyal hayatta pek çok farklı rolü aynı anda üstlenmesi, aynı anda birçok işi birden yapabilme becerilerinin yüksek olması ve bakış açılarındaki çeşitliliğin, bulundukları sektöre farklılık ve dinamizm getirdiğine inanıyorum. Bu faktörler teknoloji gibi diğer birçok sektörün sürükleyicisi, tamamlayıcısı olan dinamik bir alanda çok daha fazla anlam kazanıyor.

Kendi adıma gururla ifade edebilirim ki yöneticilerinden biri olduğum Garanti BBVA Ödeme Sistemleri, kadınların iş hayatında sürdürülebilir bir şekilde var olmaları ve yükselmelerini gönülden destekleyen şirket. Toplam kadın çalışan oranımız yüzde 50, orta/üst düzey yönetici oranı yüzde 55 olan GÖSAŞ'ta, kariyer yolculuklarında arkadaşlarımızı sonuna kadar destekliyor, yeni fikirlerinin, projelerinin önünü açarak ortak başarılarımız için her türlü katkıyı sağlıyoruz.

Türkiye’de kadınlar her geçen gün iş hayatında daha fazla aktif rol üstleniyor, karar verici konuma geliyor, şirketlerin yönetim katında artık daha çok kadın yer alıyor. Bu anlamda GÖSAŞ ve Garanti BBVA pozitif ayrışan, kadınların gücüne



ve başarısına gönülden inanarak cinsiyet ve fırsat eşitliği konusunda öncülük eden kurumların başında geliyor. Ancak elbette bu imkânları yaratmak kadar kadın çalışanlarımızın başarılarını duyurmak, çoğaltmak, daha iyisini yapmaları için motive etmek de şirketlerin asli görevi olmalı. WSpark listesi bu kapsamda çok anlamlı bir gösterge, bu bakış açısının somut bir yansıması. İş hayatında çeşitliliğin, yaratıcılığın, kadın dokunuşunun artı bir değer yarattığını asla unutmamalıyız. Sürdürülebilir başarı ve gelecek güçlü, cesur, liderlik yolunda desteklenen kadınlara ihtiyacımız var. Dolayısıyla teknolojiyle şekillenen gelecekte kendini konumlamayı, yerini sağlamlaştırmayı hedefleyen her şirketin genç kadın yöneticilerinin önünü açması, WSpark ve benzer platformlarda yer almasının sonuna kadar desteklemesi gerektiğini düşünüyorum.

“İstihdam artışı, farkındalık, çeşitlilik, kapsayıcılık...”

Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün
SRP Legal Kurucu Yöneticisi

Günümüz iş hayatında kadınların her kademede temsili giderek artsa da finansal teknolojilerdeki ihtiyaç karşısında bu ilerleme yetersiz kalıyor. Bu nedenle sektörde kadın istihdamının önemini sürekli gündemde tutmak gerekiyor. WSpark “Fart Yaratan Kıvılcım” listesi, sadece bu sektörde bulunan kadın liderleri değil, çalışma hayatının her alanı ve aşamasındaki azimli ve başarılı kadın çalışanları bir araya getiriyor. Sektörde eşitliğe ve çeşitliliğe verilen önemin sadece kadınların kişisel kariyerleri açısından değil, uzun vadede sektörün ekonomisi üzerinde de muazzam bir etki yaratacağını söylemek mümkün. Kadınların potansiyellerini ve sektördeki fırsat eşitliğini keşfetmelerini sağlayan ve teknoloji alanındaki konumlarını güçlendirmeyi hedefleyen bu çalışmanın sektördeki kadın istihdamını artıracacağına; farkındalığı, çeşitliliği ve kapsayıcılığı da beraberinde getireceğine inanıyorum.

Çalışma ortamında ve diğer tüm alanlarda çeşitliliği cesaretlendirip koruyup yüceltirken, bu çeşitliliği ve kapsayıcılığı ön planda tutan bir kültürü benimsemek de büyük önem arz ediyor. Çalışanlarının kariyer adımlarına destek veren ve tavsiyelerde bulunan liderlerin de çalıştıkları kurumlarla birlikte yükseleceğini unutmamak gerekiyor. Çalışanlar bir şirketin var olmasını ve sürdürülebilirliğini sağlayan en önemli temel taşları. Bir şirketin başanya ulaşabilmesi ve başarısını sürdürebilmesi için çalışanlarına sürekli yatırım yapmasına bağlı. Çalışanların başansı ve motivasyonu, şirket başarısından müşteri memnuniyetine kadar pek çok konuda önemli bir etken olarak karşımıza çıkıyor. Adından böyle etkili bir listede söz ettiren çalışanlara sahip olmanın ve onları bu yönde teşvik etmenin şirketleri her geçen gün artan rekabette daha güçlü ve etkili kılacağını düşünüyorum.



WSpark'22 50 KIVILCIM

Ad/Soyad	Şirket	Unvan
Alara Akyiğit	Hopi	Pazarlama Müdürü
Aygül Meredova	Globit Global Bilgi Teknolojileri	İş Analisti
Ayşegül Küçükaşcı	Albaraka Türk Katılım Bankası	Karlı Ödeme Sistemleri Geliştirme Yöneticisi
Bahar Balta	Enqura Bilgi Teknolojileri	Kıdemli Müşteri Yöneticisi
Başak Burcu Yiğit	Amber Group	Ülke Lideri
Başak Ercan Yılmaz	Anadolu Sigorta	Kariyer Planlama ve Yetenek Yönetimi Uzmanı
Başak Eskicioğlu	Invent Analytics	Veri Analitiği Yöneticisi
Burcu Tayız	Akbank	Tasarım Ofisi Müdürü
Büşra Erşil	AgeSA Hayat ve Emeklilik	Kıdemli Uzman
Canan Yıldırım	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Segment Pazarlama Müdürü
Ceren Ceylan Bulduk	Multinet Up	Müşteri Deneyimi Müdür Yardımcısı
Deniz Erkan	SRP-Legal Hukuk Bürosu	Kıdemli Avukat
Didem Dilruba Deligöz	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Müşteri Hizmetleri Kanal Deneyimi Lideri
Dilan Doğan Emre	Erka Grubu	Kıdemli Ürün Sahibi
Ebru Aktaş Köse	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Kıdemli Müşteri Deneyimi ve Servis Tasarımı Uzmanı
Ece Uzman	Anadolu Sigorta	Kurumsal Strateji ve Performans Yönetimi Uzmanı
Elçin Mert	Yapıdrom Teknoloji	Planlama Yöneticisi
Elif Demir Kahya	Erka Grubu	Çalışan Deneyimi İş Ortağı Yöneticisi
Eylül Baran Gürcan	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Ticari Satış Geliştirme Müdürü
Ezel Esin Bilgiç	Multinet Up	Analitik Pazarlama ve CRM Müdürü
Fatma Molu	Architech	AR-GE ve Koordinasyon Müdürü
Filiz Piyal	SRP-Legal Hukuk Bürosu	Danışman
Funda Çakar Deniz	Quick Sigorta	Bütünleşik Pazarlama Müdürü
Gonca Çin	Lidio Ödeme Hizmetleri	Pazarlama Müdürü
Göksenin Tutku Özel	Procenne Dijital Güvenlik	Pazarlama İletişimi ve Marka Kıdemli Uzmanı
Gözde Karakullukçu	Payten Teknoloji	Satış Takım Lideri
Gülçin Çimen	Ford Otosan	Robotik Proses Geliştirme Uzmanı
Gülname Kır	Architech	Program Yöneticisi
Güneş Karababa	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	İş Geliştirme ve İş Ortaklıkları Ürün Yöneticisi
Hanife Oktay	Erka Grubu	Ar-Ge Merkezi Müdürü
Helin Gamze Güler	BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	Uzman
İrem Türkyılmaz	Otokoç Otomotiv	Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Yöneticisi
Kübra Odabaş Taşlı	Aktif Bank	Dijital Strateji ve İş Geliştirme Başkanı
Kübra Topbaş	Birevim Tasarruf Finansman	Dijital Ürün Geliştirme Uzmanı
Meltem Kutlu	Akbank	İnovasyon Merkezi Yönetici Yardımcısı
Merve Akgün	Akbank	İnovasyon Merkezi Yöneticisi
Nihan Namoğlu Cengiz	AgeSA Hayat ve Emeklilik	Bilgi Güvenliği ve Uyum Müdürü
Pelin Mete	TURK Finansman (Kredim)	Ürün Yönetimi Uzmanı
Pınar Bulut Sarpyar	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Tele Satış Müdürü
Sahra Tuz	Paynet Ödeme Hizmetleri	Ürün Yönetimi Uzmanı
Seçil Esen	Hopi	Fintech Projeleri Müdürü
Seden Taşlı	Austriacard Türkiye	Proje Uzman Yardımcısı
Serap Bozkurt	Anadolu Sigorta	Kariyer Planlama ve Yetenek Yönetimi Uzmanı
Sevgican Varol	Yapı Kredi	Stratejik İş Geliştirme Müdürü
Sinem Nur Sevinç	Paynet Ödeme Hizmetleri	Pazarlama Yöneticisi
Sinem Şahin	BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Uzmanı
Sinem Ulucenk	Hepsiburada	Proje Müdürü
Sümeyye Akkoç	Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi	Kurumsal Mimari ve Veri Yönetişimi Uzmanı
Tuğçe Büşra Erdem	Forcerta	BT Güvenlik ve Risk Uzmanı
Yasemin Nur Kökenli	Otokoç Otomotiv	Ürün Yönetimi Yöneticisi - Kiralama

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!

Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi'ni kapsayan yeni Elit Paket Sağlık Sigortası **Anadolu Sigorta'da!**

Anadolu Sigorta'dan Elit Paket Sağlık Sigortası yaptırın, Vehbi Koç Vakfı Sağlık Kuruluşları Network'ünü tercih ederek Amerikan Hastanesi, Koç Üniversitesi Hastanesi, Bodrum Amerikan Hastanesi ve Amerikan Tıp Merkezi'nde tedavi olma ayrıcalığına kavuşun.

Teklif almak için size en yakın Anadolu Sigorta acentesini ya da Türkiye İş Bankası Şubesi'ni ziyaret edebilirsiniz.

