SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DERGİSİ

Aktüel Yaşam

Sigortalı hayat geleceğe

ARALIK 2024 SAYI: 164

TSB'den sektörü iki kat büyütecek yol haritası

Ruh sağlığı için de güvence veren ilk TSS!

"ADA ile hasar süreçleri kısaldı, memnuniyet arttı, maliyetler azaldı"

18 ARALIK Mastercard PSM Awards Ödül Töreni



Burak Kutlu
Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su

"SİGORTA sektörüne özel cüzdan çözümleri getiriyoruz"

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.

Çocuğunuzun geleceği güvende!

Eğitimin Gücü Hayat Sigortası

Güçlü ve parlak bir gelecek için siz de **Eğitimin Gücü Hayat Sigortası** yaptırın, yaşam kaybı riskine karşı çocuğunuzun eğitim hayatını güvence altına alın.



Eğitimin Gücü Hayat Sigortası
Türkiye Hayat Emeklilik'te.
Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.

Google Play'den ALIN
App Store'dan indirin
HEMEN İNDİR

AkıllıYaşam
Sigortalı hayat güvenli gelecek

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ VE
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

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

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVAZYON
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.
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar
Sit. 3. Cadde No: 221
34204 Bağcılar / İstanbul
Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

editör



Yabancı yatırımcı gelir mi?

Yılın son ayındayız. Yoğun geçen bir yıla daha veda etmeye hazırlanıyoruz. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu'nun, sayfalarımızda da yer verdiğimiz son basın toplantısında açıkladığı verilere göre prim üretimi bu yıl 9 ayda 570 milyar liraya ulaştı. Bu tutar, 2023 sonundan bu yana yüzde 18 büyümeye işaret ediyor.

TSB Başkanı Uğur Gülen, son çeyrekte büyümenin biraz daha hızlanacağını öngörüyor. Nitekim genel olarak yılın son ayları da poliçe yenilemelerinin yoğun olduğu bir dönem olarak kayda geçmişti.

Yine TSB verilerine göre bireysel emeklilik sistemindeki (BES) fon büyüklüğü de 1.1 trilyon liraya ulaştı. BES katılımcı sayısı ise 17 milyona yükseldi. Hem fon büyüklüğü büyüyor hem katılımcı sayısı artıyor. TSB, tamamlayıcı emeklilik sisteminin (TES) hayata geçmesiyle birlikte büyüme ivmesinin çok daha hızlı olacağını tahmin ediyor.

Orta Vadeli Program'da (OVP) TES'in 2025 yılının son çeyreğinde başlayacağı öngörülüyor. Otomatik katılım sistemi (OKS), işverenlerin de katkısıyla ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşecek.

TSB Başkanı Uğur Gülen'in önümüzdeki dönem için iyimser bir tahmini daha dikkat çekti. Gülen, sigorta sektörünün yüksek yabancı sermaye çektiği 2010-2012 dönemini hatırlatıyor ve o yıllara benzer bir yabancı yatırımcı atağının önümüzdeki dönemde tekrarlanabileceğini düşünüyor. Bu konu basın toplantısında gazetecilerin ilgisini çekti haliyle! Yabancı yatırımcı için uygun koşullar olup olmadığı tartışıldı. Bekleyip göreceğiz.

Bu sayımızda Türkiye'nin önde gelen 40'tan fazla sigorta şirketi ve broker işletmesinin ödeme süreçlerinin dijitalleşmesine öncülük eden Payten Türkiye'nin Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu ile sigorta sektörüne yönelik geliştirdikleri çözümleri konuştuk. Payten, 2025 itibarıyla sigorta sektörüne özel kapalı devre cüzdan çözümlerine odaklanıyor.

Aksigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya ile de özel bir röportajımız var. Hasar süreçlerini, son teknolojileri ve sektördeki durumu masaya yatırdık...

İyi okumalar.

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

ARALIK 2024



16
KAPAK

“Sigorta sektörüne özel cüzdan çözümleri getiriyoruz”

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO’su Burak Kutlu, 2025’te sigorta ve broker şirketlerine özel kapalı devre cüzdan çözümlerine odaklanacaklarını söylüyor. Kutlu, “Bu çözüm yalnızca sektörün regülasyonlarına uyumlu bir altyapı sunmakla kalmayacak, aynı zamanda sigorta firmalarının iş modellerini daha esnek ve rekabetçi hale getirecek” diyor...

40 AYDIN EDİNÇGİL





12

TSB’den sektörü iki kat büyütecek yol haritası

Türkiye sigorta sektörü, 2024’ün ilk 9 ayında yüzde 18 artışla 570 milyar liralık toplam prim üretimine ulaştı. TSB Başkanı Uğur Gülen, “2030 yılına kadar iki kat artışla yaklaşık 44.3 milyar dolarlık brüt prim üretimine ve yüzde 4.8 penetrasyon oranına ulaşmış bir sigortacılık sektörü hedefliyoruz” dedi...

22

“ADA ile hasar süreçleri kısaldı, memnuniyet arttı, maliyetler azaldı”

Hasar süreçlerinin tamamında teknolojiyi kullanan Aksigorta, bu sayede yüzde 20 zaman tasarrufu sağladı. Aksigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya, teknolojiyi, hız ve güvenilirlikle birleştirmeye özen gösterdiklerini vurguluyor ve “Bu süreçte doğru bilgilendirme çok önemli” diyor...

26

Ruh sağlığı için de güvence veren ilk TSS!

Ray Sigorta, fiziksel ve ruhsal sağlığı kapsayan Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası’nı hizmete sundu. Fiziksel hastalıklara yönelik geniş teminatların yanı sıra online psikolojik danışmanlık, wellness hizmetleri ve stres kaynaklı hastalıkların tespitine yönelik genişletilmiş check-up da poliçe kapsamında...

32

Sigorta sektöründe dayanışmanın somut bir örneği

AXA Türkiye, acentelerinin de desteğiyle Hatay’da inşa ettirdiği Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu ile geleceğe umut oluyor. Okul, toplumsal dayanışmanın ve sigorta sektörünün toplumun ihtiyaçlarına etkili bir şekilde yanıt verebileceğinin somut bir örneği olarak öne çıkıyor...

34

“2025’te karma ve değişken fon türleri öne çıkacak”

2025’te karma ve değişken fon türlerinin ön plana çıkacağını öngören Türkiye Hayat Emeklilik Fon Yönetimi ve Ekonomik Araştırmalar Direktörü Gürol Sami Özer, Türkiye’ye sermaye akışının hızlanacağını ve bunun da ağırlıklı olarak pay piyasalarına akacağını tahmin ediyor...

38

Bereket 7/24 Doktorum Benimle

Bereket Sigorta, yeni ürünü “Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası” ile zaman ve mekandan bağımsız 7/24 uzaktan sağlık hizmeti sunuyor. Dünya Sağlık Örgütü tarafından acil durum olarak tanımlanan hastalık ve kaza durumlarında acil tedavi masraflarının karşılanmasını da sağlıyor...

42

TSEV eğitimleri dolu dizgin devam ediyor

TSEV’in sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planladığı kısa süreli eğitim programlarında yılın son ayı da yoğun geçecek...

garantibbvaemeklilik.com.tr /garantibbvaemeklilik

Garanti BBVA Emeklilik

BES'te 5.000 TL'ye varan bonus fırsatı!

**Şimdi dijital kanallardan BES veya Çocuklara BES başlatın,
1.000TL – 4.999 TL arası ödemelerde 1.000 TL bonus
5.000 TL ve üzeri ödemelerde 5.000 TL bonus kazanın!**



Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. (Şirket) aracılığıyla, 01.11.2024-30.11.2024 tarihleri arasında Garanti BBVA İnternet Bankacılığı / Mobil Bankacılık aracılığıyla düzenleteceğiniz ya da başvurunuzu ileteceğiniz bireysel emeklilik sözleşmeleriniz için ödeme aracı olarak Garanti BBVA Bireysel Bonus kredi kartı tanımlanan ve minimum aylık katkı payı tutarı 1.000 TL-4.999 TL arasında olan sözleşmelerde 3 ay boyunca her ay düzenli ödeme geçekleştirilmesi durumunda, cayma süresini (iki ay) takip eden ayın sonuna kadar 1.000 TL Bonus, aylık katkı payı tutarı 5.000 TL ve üzeri olan sözleşmelerde 3 ay boyunca her ay düzenli ödeme geçekleştirilmesi durumunda, cayma süresini (iki ay) takip eden ayın sonuna kadar 5.000 TL Bonus ödemesi gerçekleştirilecektir. Kampanyadan, kampanya döneminde (01.11.2024-30.11.2024) ilk kez Garanti BBVA Emeklilik' te sözleşme başlatan ya da mevcutta yaşayan sözleşmesi bulunmayan yeni müşteriler yararlanabilir. Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr'de.

QCAR Mobilite, başkentte üç yeni şube daha açtı

Maher Holding'in en dinamik iştiraklerinden biri olan QCAR Mobilite, ikisi franchise olmak üzere Ankara'da üç yeni şube açtı. Franchise şubelerinin sahibi, Quick Sigorta'nın Ankara Yenimahalle acentesi Muhsin Önder oldu. Çok sayıda Quick Sigorta acentesinin de katıldığı açılışlarda QCAR Mobilite ve Quick Sigorta'nın yönetim ekibi tam kadro yer aldı.

Açılışta konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, öncelikle geçtiğimiz günlerde hayatını kaybeden Ankara'nın önde gelen sigortacılarından Başkent Sigorta kurucusu Recai Rençberoğlu'na rahmet diledi. Yaşar, Türkiye genelindeki QCAR şube sayısının 12'ye ulaştığını kaydetti ve yıl sonuna kadar bu sayının 20'yi bulacağını açıkladı.



QCAR Mobilite'nin büyüme rotası Adapazarı, Mardin Havalimanı, Midyat, Konya Yüksek Hızlı Tren Garı, Diyarbakır, Denizli, Adana, Hatay, İskenderun, Ordu, Büyükçekmece, Antalya ve Mersin gibi birçok şehirdeki açılışlarla devam edecek.

Anadolu Sigorta, bu yıl da hizmet ihracatı şampiyonu oldu

Anadolu Sigorta, Hizmet İhracatçıları Buluşması ve 2023 Hizmet İhracatçıları Birliği Ödül Töreni'nde "Finans, Sigorta ve Diğer Mali Hizmetler" kategorisinde birincilik ödülü aldı.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ın da katıldığı törende ödülü alan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, şu değerlendirmeyi yaptı: "2023 yılında Türkiye hariç 40 farklı ülkede yerleşik şirkete ve uluslararası havuzlara hizmet ihracatı yaptık. 2023 yılı hizmet ihracatı tutarımız ise 70 milyon dolar oldu. İkinci yüzyılımıza girmeye hazırlanırken, köklü tarihimizde ortaya koyduğumuz ürün çeşitliliğimiz, güvenilirliğimiz ve hizmet kalitemizle Türkiye'nin güvencesi olma hedefiyle yolumuza devam ediyor,



bu hizmetlerimizi global arenaya da ulaştırıyoruz. Ülkemizin ihracatına ve kalkınmasına katkı sağlamak için ihracat kapasitemizi artırmayı ve yeni pazarlarda yer almayı sürdürüyoruz. Yeni hedeflerimize doğru emin adımlarla ilerlerken aldığımız bu ödüller motivasyonumuzu artırmakla birlikte, daha da iyisini başarmaya teşvik ediyor."

HAYATI KOLAYLAŞTIRAN VİNOV DÜNYASI SİZİ BEKLİYOR

İster bireysel ister ticari, ödeme yapanlar için ekstra limit ve taksitlendirme, ödeme alanlar için vadesinden önce tahsil ve devir gibi birçok özellikle, onlarca sektörde ödeme ve tahsilatlar Vinov güvencesinde.

VakıfBank, daima seninle.





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

VakıfBank

Vinov ürününün kullanımı ve kullanımında mevcut olan ekstra limit, erken tahsil etme, devir gibi fonksiyonların kullandırımı müşteriler ile Banka arasında imzalanan Vinov Sözleşmesi çerçevesinde Bankanın belirlediği kurallar doğrultusunda yapılır. Bankanın müşteriler ile imzalanan diğer sözleşmelerden ve ilgili kanunlardan kaynaklanan hakları saklıdır.



Neova Ideathon'un kazananları sektörün geleceğine yön verecek

Neova Sigorta'nın sektöre yönelik yenilikçi fikirleri değerlendirmek amacıyla düzenlediği Neova Ideathon, 1-2 Kasım tarihlerinde Teknopark Turgut Özal Etkinlik Merkezi'nde gerçekleştirildi. Gençlere sigorta sektörüne yönelik proje geliştirme ve fikirlerini sunma fırsatı veren ve bu yıl ikincisi düzenlenen Ideathon'da inovatif fikirler yarıştı.

26 Eylül - 24 Ekim tarihleri arasında alınan başvurular, aralarında Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, Neova Sigorta Teknik, Hasar ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen; Dijital Kanallar, Dijital Pazarlama ve Bankasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, Teknoloji ve İnovasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslıhan Çandır, Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Fatih Alagöz, Gelişim Üniversitesi Öğretim Üyesi ve GESİD Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Hakan Özcan ile sigorta profesyoneli Zeynep Türker'in bulunduğu jüri tarafından değerlendirildi.

Değerlendirmeler sonucunda 10 takım ve 27 katılımcı finale kaldı. Yarışmada yapay zekâ desteğiyle sigorta sektöründeki dolandırıcılık yöntemleriyle başa çıkabilmeyi kolaylaştıran InoTespit projesi birinci olarak 50 bin TL'lik ödülün sahibi oldu.

Yapay zekâ destekli B2B API uygulamasını içeren SureAI projesi ikinci olarak 30 bin TL ile ödüllendirildi.

Yine yapay zekâyla kişiselleştirilmiş sigorta paketleri sunmayı sağlayan NeoMate ise üçüncü olarak 20 bin TL'lik ödülü almaya hak kazandı.

Doğa Sigorta, 2024'ü masaya yatırdı

Doğa Sigorta Yönetimi, İstanbul Mövenpick Bosphorus Otel'de acente temsilcileriyle yıllık değerlendirme toplantısı yaptı. Tüm bölge müdürlüklerinden katılan acentelerin buluştuğu toplantıda açılış konuşmasını Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar yaptı. Gerek Doğa Sigorta gerekse sektörün finansal sonuçlarına ve 2024 yılının geneline değinen Gölpınar, yıl sonu beklentilerini de ifade etti.

Toplantının devamında, Doğa Sigorta Yangın ve Mühendislik Sigortaları Grup Müdürü Selçuk Pazar ile Yangın ve Mühendislik Sigortaları Müdür Yardımcısı Bahar Güven, Sağlık Sigortaları Bölüm Müdürü Emine Köse, Sorumluluk Sigortaları Birim Müdürü Nilüfer Akbaş kendi alanlarındaki konulara değinerek, teknik detaylar içeren eğitimler verdi.

Toplantı, Doğa Sigorta Satış ve Bölgelerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay'ın sunum ve bilgilendirmeleriyle tamamlandı.





Oturduğunuz yerden

Dijital Ticari Kredi

Quick Finans'ta!

Quick Finans Dijital Ticari kredi ile anlaşmalı satıcılarımızdan yapacağınız alışverişlerinizi 36 aya varan vadelerle taksitlendirin. Web sitesinden gerekli evrakları yükleyin. Kredi onayı sonrası satıcıdan ürünü teslim alın. Bu kadar kolay.

Eğer satın almak istediğiniz ürünün satıcısı Quick Finans'ta tanımlı değilse "Satıcı Öner" alanından satıcıyı önerin, gerisini biz halledelim.

- **Tamamı dijital süreç**
- **36 aya kadar taksitlendirme imkanı**
- **Her aşamada gizlilik**

Karekodu telefonunuzun kamerası ile okutarak kredi sürecini başlatın.

QNB Sigorta'dan gençler için E-İyilik

QNB SİGORTA
e-İyilik Sağlık

QNB Sigorta, gençlere özel olarak tasarladığı yeni ürünü E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası'nı hizmete sundu. Şirket, gençlerin beklenti ve isteklerini ön planda tutarak ürünlerini geniş teminatlara karşılık düşük primlerle sunarak gençlere avantaj sağlamayı amaçlıyor.

E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası, kaza sonucu vefat ve daimi maluliyet teminatları ile gençleri maddi güvence altına alıyor. Ayrıca, gündelik hastane teminatı sayesinde kaza veya hastalık sonucu hastane yatışlarında günlük maddi destek sağlanıyor.

E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası, doktora gitmeden uzman hekimlerle online görüşme ve reçete yazdırma imkanını da sağlayarak iş hayatındaki gençlerin izin kaygılarını önlüyor. Bu hizmet sayesinde sigortalı gençler, 7-24 ihtiyaçları için her konuda uzman hekimlerle görüşebiliyor. Bu hizmet, uzman hekimlerin yanı sıra yılda 4 defa psikolog ve 4 defa diyetisyen görüşmelerini de kapsıyor.

ORTA YAŞ GRUBU YAŞLANMAYA hazır değil!

AgeSA'nın toplumun yaşlanmaya hazırlığına rehber olmak ve toplumda oluşan yaşlılık özelinde negatif algıyı pozitife çevirmek amacıyla 2019 yılında başlattığı "Her Yaşta" projesinin 5'inci yılına özel hazırlanan "Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?" araştırmasının sonuçları açıklandı.

35-55 yaş arasındaki orta yaş grubunun yaşlanmaya yönelik bakış açısını, hazırlıklarını ve beklentilerini ele alan araştırmanın sonuçlarına göre şu sonuçlar ortaya çıkıyor:

Türkiye'de orta yaş grubu bireyler yaşlılığa kendini hazır hissetmiyor ve hazırlanmıyor. Bu kesimin yaşlılığa ilişkin en büyük kaygıları sağlık, hareketlilik ve zihinsel zindelikle ilgili. Kısacası emekliliğe hazır değiller. Finansal ve sosyal açıdan yeterli hazırlık yapmıyorlar. Yaşlılıkla ilgili belirgin bir hayalleri yok. Kendi ebeveynlerinden farklı bir yaşlılık hayal etmiyorlar. Yaşlılıkta sakin bir hayat istiyorlar ama büyükşehir olanaklarından da vazgeçmiyorlar.

Türkiye'nin giderek daha hızlı bir şekilde yaşlanan toplumlar arasına katıldığına işaret eden AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, araştırmayla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Türkiye'de yaşlı kesimin toplam nüfusa oranı 2023'te yüzde 10.2'ye çıktı. Bu da ülkemizi, Birleşmiş Milletler kriterlerine göre 'yaşlanmakta olan ülke' statüsüne soktu. Yaşlanan nüfus için toplumsal ve bireysel ölçekte hazırlık yapmak çok önemli. Ekonomimizin, hukuk ve sosyal güvenlik sistemlerimizin, kentlerimizin ve en önemlisi vatandaşlarımızın yaşlanma sürecine hazırlığı çok önemli. Artan yaşlı nüfus ve yükselen refah beklentileri, ülkelerin sosyal güvenlik sistemlerinin finansal sürdürülebilirliğini risk altına sokmaya başladı. Tüm bunlar dikkate alındığında ülke tasarruflarının büyümesi açısından BES'in önemi de günden güne artıyor."



"Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?" araştırmasından elde edilen bulguların Her Yaşta'nın çıkış noktası ve uygulamalarıyla birebir örtüştüğünü belirten AgeSA Hayat ve Emeklilik Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek de yaşlılıkla ilgili kalıplaşmış negatif algıları yıkmaya ve yaşlanmaya hazırlık konusunda rehber olmaya devam edeceklerinin altını çizdi.



AcnTURK Sigorta’dan Yine Bir İlk!

Aile Boyu Sağlık, Paylaşımlı Limit!

Sınırsız yatarak tedavi planına ek olarak tüm aileniz için, paylaşımlı ayakta tedavi limiti. **Sağlığınız bizimle güvende!**

AcnTURK SİGORTA



TSB'den sektörü iki kat büyütecek yol haritası

Türkiye sigorta sektörü, 2024'ün ilk 9 ayında yüzde 18 artışla 570 milyar liralık toplam prim üretimine ulaştı. TSB Başkanı Uğur Gülen, "2030 yılına kadar iki kat artışla yaklaşık 44.3 milyar dolarlık brüt prim üretimine ve yüzde 4.8 penetrasyon oranına ulaşmış bir sigortacılık sektörü hedefliyoruz" dedi...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu basın mensuplarıyla buluştu. TSB Başkanı Uğur Gülen, Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte sigorta sektörünün yılın ilk 9 ayına yönelik sonuçlarını ve gündemdeki konuları değerlendirirken, sektörün önümüzdeki döneme yönelik hedeflerini paylaştı.

Buluşmaya TSB Başkanı Uğur Gülen, Başkan Yardımcıları Ahmet Yaşar ve Taylan Türkölmez, Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken ile TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı katıldı.

TEMİNATSIZ VARLIK, SİGORTASIZ BİREY OLMASIN!

TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta ekosisteminin çok büyük bir yapı olduğunun altını çizerek şöyle konuştu: "Sektör olarak ülkemizde teminatsız varlık, güvencesiz ve sigortasız birey olmaması için yoğun şekilde çalışıyoruz. Sigortalının güven ve huzur içinde risk transferini yapabildiği, her türlü riskini teminat altına alabildiği, kolay ulaşılabilir bir sektör olunması ve sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırılması en önemli hedeflerimiz."

İLK 9 AYDA YÜZDE 18 BÜYÜME

Gülen, prim üretiminin 9 ayda 570 milyar liraya ulaştığını, 2023 sonundan bu yana yüzde 18'lik büyüme yakalandığını açıkladı. Son çeyrekte güçlü bir prim büyümesi beklediklerini dile getiren Gülen, genelde sigorta sektörünün son çeyreği özellikle yenilemelerin gelmesiyle böyle hızlı bir büyüme göstererek kapattığına vurgu yaptı. Yıl sonunda 834 milyar liralık prim üretiminin hedeflendiğini anlatan Gülen, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bireysel emeklilik sistemindeki (BES) fon büyüklüğü 1.1 trilyon liraya ulaşırken, katılımcı sayısı 17 milyona yükseldi. Sektörün ekonomiye sağladığı fon büyüklüğü 1.5 trilyona ulaşmış durumda. BES tarafına bakarsak aslında hem fon büyüklüğü büyüyor hem katılımcı sayısı artıyor. Tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) ile birlikte çok büyük bir hızlanma bekliyoruz."

TRAFİKTE YÜZDE 81 BÜYÜME

Gülen, yılın 9 ayında, geçen yılın aynı dönemine göre trafik sigortalarının yüzde 81, kaskonun yüzde 33, sağlığın yüzde 98, doğal afet sigortalarının da yüzde 105'lik büyüme gösterdiğinin altını çizdi.

2030 YILI YOL HARİTASI

Sigorta sektörü olarak hedeflerinin 2030 yılına kadar prim üretimini iki kat artırarak 22 milyar dolardan 44.3 milyar dolara (yaklaşık 5.3 trilyon TL), penetrasyonu ise mevcuttaki yüzde 2.3'ten 4.8'e taşımak olduğuna dikkat çeken Gülen, bu konuda atılacak adımları da şöyle ifade etti:

"Bu hedefe zorunlu branşlarda penetrasyonu yüzde 100'e çıkararak, kaskoda sigortalılık oranını yüzde 25'ten yüzde 40'a yükselterek, BES'te yeni inisiyatiflerle sözleşme sayısını yüzde 68 artırarak, hayat branşında anüite (yıllık gelir sigortası), yatırım fonlu sigortaları yaygınlaştırılarak adedinde yüzde 30 artış sağlayarak ve TSS, ÖSS, finansal sigortaları teşvikler ve yeni ürünlerle yaygınlaştırarak ulaşacağız."

YABANCI YATIRIMCI ATAĞI

Türkiye'nin 2023'te dünyada sigortacılık sıralamasında 22 milyar dolarlık prim üretimiyle 30'uncu sırada yer aldığına değinen Gülen, 2010-2012 döneminde sigorta sektörünün yabancı yatırımcı çektiğini hatırlatarak, "O yıllara benzer bir yabancı yatırımcı atağının önümüzdeki dönemde tekrar olabileceğini öngörüyoruz" diye konuştu.



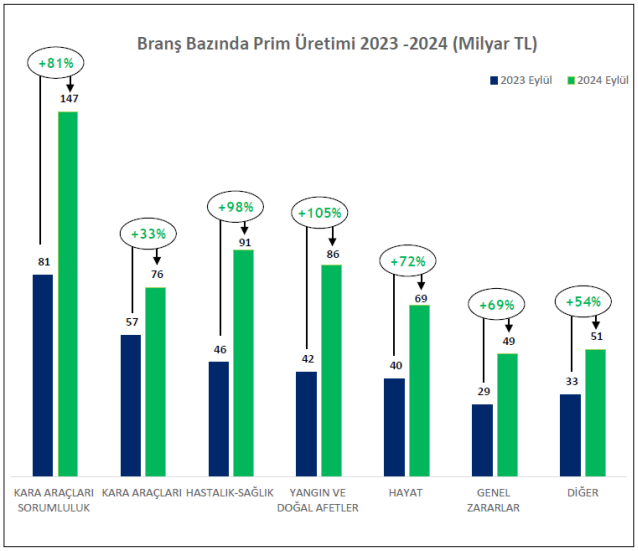
Uğur Gülen

İSTANBUL DEPREMİNE DİKKAT

Sektörün sermaye yeterlilik oranlarının istikrarlı şekilde iyileştiğini belirten Gülen, bu oranın 2023 sonundan Haziran 2024'e hayat branşında yüzde 287'den 292'ye, hayat dışında ise yüzde 146'dan 151'e yükseldiğini vurguladı. Gülen bu noktada şu uyarıyı da yaptı: "Sektörümüz İstanbul depremine hazırlıklı girebilmek için özkaynak büyümesini sürdürmeli. İstanbul depreminin sektörümüz üzerine etkisinin 30 milyar doların üzerinde olması bekleniyor."

"KAPASİTE SORUNU OLMAYACAK"

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar da reasürans konusuna dair önemli açıklamalar yaptı. TSB olarak bu yıl ikinci kez katıldıkları Baden-Baden Reasürans görüşmeleri hakkında bilgiler veren Yaşar, birlik olarak sigorta piyasasını ve Türkiye dinamiklerini anlatmak amacıyla geçen yıl olduğu gibi uluslararası reasürörlerle 3 gün boyunca yaklaşık 17 toplantı yapıldığına dikkat çekti.



"Görüşmeler ihtiyatlı ve olumlu bir havada geçti. Türkiye sigorta piyasasına güven var ve artıyor" diyen Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü: "İyi haberler var. Kapasite sorunu kesinlikle olmayacak, teminat bulunacak. Fiyatlama trendinin geçen yılla benzer bir seyir izlemesini bekliyoruz. Belki düşüş dahi olabilir. Reasürörler piyasayı özellikle riskli bölgeleri bir süre daha gözlemleme eğiliminde. Özellikle Körfez bölgesinde faaliyet gösteren reasürörlerin Türkiye ile iş yapma konusunda daha istekli olduğu, TARSİM gibi kurumlarla da iletişime geçme yönünde taleplerinin olduğunu gördük."

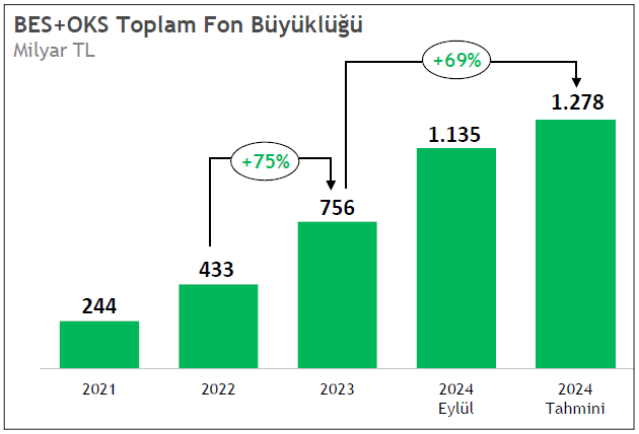
ZAS İLE KAPSAM GENİŞLEYECEK

Yaşar, sektörün gündeminde olan zorunlu afet sigortası (ZAS) konusunda da şu değerlendirmeyi yaptı: "Depremler dışında yaşanan diğer doğal afetler, başarılı bir örnek olan zorunlu deprem sigortası zorunlu afet sigortasına dönüşümünde tetikleyici oldu. Zorunlu deprem sigortasının yalnızca depremi kapsayan bir sigorta olmaktan çıkıp diğer afetleri de kapsayacak şekilde genişlemesi, sigorta kapsamının yaygınlaşmasını sağlayacak."

"TRAFİK SİGORTASINI SEKTÖRÜN GÜNDEMİNDEN ÇIKARMAK İSTİYORUZ"

Sigorta sektörü olarak trafik sigortasıyla anılmaktan çok yorulduklarına dikkat çeken çizen TSB Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken de şu ifadeleri kullandı:

→



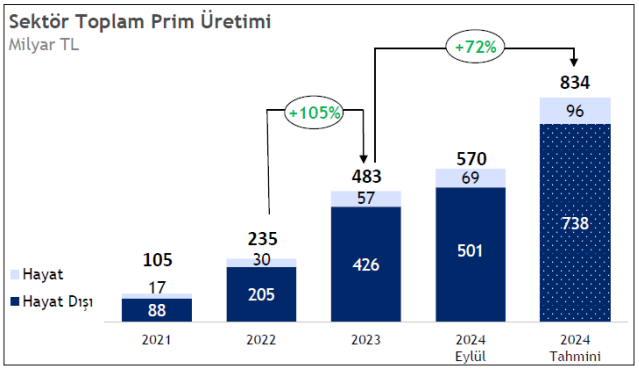
"Trafik sigortasını sektörün gündeminden çıkarmak istiyoruz. Bu yolda öncelikli olarak trafik sigortasında hasar maliyetini artıran unsurların bertaraf edilmesi gerektiğine inanıyoruz. Trafik sigortasındaki temel sorunlar; maliyetleri sektörün elinde olmayan asgari ücret, yedek parça fiyatları, araç değerlerinin değişimlerine çok açık olması ve her maliyet artışı karşısında tarife bariyerine takılan bir branş olması. Özellikle hiç kaza yapmayan sigortalılar için çok daha adil ve sağlıklı primlendirme yapılabilmesi için, en sağlıklı yöntem olması açısından serbest tarifeye geçilmesi gerekiyor. Çünkü tüm araçlara bakıldığında, trafikte 100 araçtan sadece 4 adedi kaza yapıyor. Sigorta sektörümüzün önündeki trafik sigortası sorununu çözersek, gerçekten büyük bir zaman açığa çıkacak, başka konuları düşünmeye başlayacağız."

BES'TE GURUR TABLOSU

BES'in mükemmel bir 21 yılı geride bıraktığını belirten TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez ise gerek ulaştığı katılımcı sayısı gerek fon performans itibarıyla gerçek bir başarı öyküsünün yazıldığını vurguladı.

"1 trilyon TL'nin tasarruf sahipleri üzerindeki etkisi var. Fon birikimi büyüdükçe sistemdeki kişilerin getirileri de artıyor" diyen Türkölmez, değerlendirmelerini şöyle sürdürdü:

"Son yıllarda BES getirileri her daim enflasyonun çok üzerinde oluşuyor. BES'te teşvik bu sisteme güven ve başarıyı getiriyor ve tüm toplumda da yaygınlaşıyor. Fakat bu başarının sürmesi için BES'in müşteri ihtiyaçlarına yönelik fon





çeşitliliğini zenginleştirilmesi, başarılı yolculuğun devamı için önemli bir adım olacaktır. Bugün 1.3 milyonu aşan gencimizin katıldığı sistemde kalıcılığı ve gençlerin BES'e daha fazla girmesini istiyorsak BES fonlarında çeşitliliği sunmamız gerekiyor. Bu yolda TSB olarak yoğun şekilde çalışıyoruz."

21'İNCİ YÜZYILIN PROJESİ TES

Taylan Türkölmez, gündemin en önlerinde yer alan ve OVP'de de yer alan tamamlayıcı emeklilik sistemini (TES) ise sosyal güvenlik için 21'inci yüzyılın projesi olarak nitelendirdi: "TES, emeklilikte oluşacak gelir kaybını telafi edecek, çalışma dönemindeki yaşam standartlarını korumayı sağlayacak, ek emeklilik gelirinin oluşmasını ve hane halkı tasarruflarının artırılmasını sağlamayı amaçlayan bir sistem olarak kurgulandı. İşveren ve çalışanlara asgari yük getirecek şekilde uygulanmasının amaçlandığı sistemin temel yapısı üzerinde kamu tarafında çalışmalar devam ediyor. Sektörümüz değişen demografik yapıya uygun model önerilerini kamuyla paylaşıyor."

DOĞRU TEMİNATLA DOĞRU SİGORTA

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı da sigorta sektörünün önündeki en öncelikli konuların başında gelen deprem konusu için "Deprem Reformu Ajandası" hazırladıklarını açıkladı. Ajanda kapsamında 5 ana başlık belirlendiğini ve 12 inisiyatif ortaya çıktığını söyleyen Obalı, şu bilgileri paylaştı:

"Vatandaşlar için doğru teminatla doğru sigortayı buluşturmak için çalışıyoruz. Deprem öncesi ve sonrası süreçler için tespit edilen ihtiyaçlara yönelik önerilecek yeni reform maddeleriyle hem sigorta sektörünün etki alanının hem de ülke için yaratacağı katma değerin artacağı değerlendirildi. Bu doğrultuda belirlenecek yeni inisiyatifleri, karar vericilerin ajandalarına uygun zamanda dahil etmeyi hedefleyen bir çalışma yürütülmesi ve yol haritasına dönüştürülmesi amaçlanıyor. Tüm iş yerleri doğru teminatla depreme hazır hale gelsin ve deprem teminatı tüm hanelere girsin istiyoruz."

AXA Sağlığım Tamam Sigortası

AXA SİGORTA

AXA ile Sağlığım Tamam

Özel Sağlık Kuruluşlarından
Alınan Hizmetlerde
Fark Ücreti Ödemeye Son!

- Aylık avantajlı ödemeler
- En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
- Üstelik salgın hastalıklar da kapsam dahilinde



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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

ÖZLEM BAYBURS *obayburs@akilliyasamdergisi.com*

"SİGORTA sektörüne özel cüzdan çözümleri getiriyoruz"



Burak Kutlu, Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu, 2025'te sigorta ve broker şirketlerine özel kapalı devre cüzdan çözümlerine odaklanacaklarını söylüyor. Kutlu, "Bu çözüm yalnızca sektörün regülasyonlarına uyumlu bir altyapı sunmakla kalmayacak, aynı zamanda sigorta firmalarının iş modellerini daha esnek ve rekabetçi hale getirecek" diyor...

Yeni nesil ödeme yöntemleri, sigorta şirketlerinin müşterilerini yakından keşfetmelerine olanak tanıyor. Örneğin, ödeme dinamiğine bakılarak bir müşterinin harcama alışkanlıkları ve yaşam tarzı analiz edilip ona özel bir sigorta paketi oluşturulabiliyor. Bu çalışmaların sonucunda firmalar, müşteri güvenini kazanarak marka sadakati ve dolayısıyla finansal başarı elde ediyor.

İşte bu alanın önde gelen teknoloji sağlayıcılarından Payten de sigorta firmalarına en yüksek seviyede katma değer sunuyor.

Payten, halen Türkiye'nin önde gelen 40'tan fazla sigorta şirketi ve broker firmanın ödeme süreçlerinin dijitalleşmesine öncülük ederek sektörde inovasyona büyük katkı sağlıyor. Tek tıkla banka veya ödeme kuruluşu ekleyip çıkarabilecekleri, tüm işlemlerin tek bir ekrandan yönetilebildiği, maliyetleri optimize eden, operasyonel verimliliği ve kârlılığı artıran, müşteri memnuniyetini ve sadakatini güçlendiren, özetle uçtan uca verimlilik odaklı çözüm setleri sunuyor.

Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu ile şirketin sigorta sektörüne yönelik geliştirdiği çözümleri konuştuk...

Payten'in sigorta sektörüne yönelik hizmetleri neler? Ödeme çözümlerinizden söz eder misiniz?

Bugün kullanıcıların yeni teknolojilere hızlı adaptasyonu ve bu yönde beklenti ve taleplerinin artması, firmalar üzerinde bir dijitalleşme baskısı yaratıyor. Bu baskı, sigortacılık sektöründe süregelen bir teknoloji transformasyonunu tetikliyor. Bu sebeplerden dolayı sektörün dinamik kalabilmesi için bizim gibi teknoloji iş ortaklarına önemli görevler düşüyor.

Sigorta sektöründe ödemelerin dijitalleşmesi, müşteri deneyiminden operasyonel süreçlere kadar tüm aşamalara yüzde 100 etki ediyor. Hatasız işleyen bir ödeme altyapısı, yalnızca müşteri memnuniyetini artırmakla kalmıyor, aynı zamanda marka sadakatini güçlendirerek uzun vadeli finansal başarıyı da beraberinde getiriyor.

Geleneksel ödeme altyapılarının sınırlı kalabildiği bu ortamda, yeni nesil ödeme teknolojileri, sigorta sektörüne büyük bir dönüşüm vaat ediyor. Bu teknolojiler, sigorta işlemlerini daha hızlı, kolay ve erişilebilir hale getiriyor. Eskiden karmaşık ve zaman alıcı olan işlemler bugün birkaç tıkla halloluyor.

Örneğin, sigorta müşterileri birkaç dokunuşla poliçelerini satın alabiliyor, poliçe yenilemelerinin ödemelerini de yine tek tıkla yapabiliyorlar. Bunun gibi tıkır tıkır işleyen ödeme altyapıları, müşteri memnuniyetinde çarpan etkisi yaratırken operasyonel verimliliği ve maliyet optimizasyonunu da en üst seviyeye çıkarıyor.

Kişiselleştirilmiş sigorta deneyimi de ayrı bir parametre. Sigortacılıkta marka ile müşteri arasında uzun soluklu ve güvene dayalı bir ilişki var ve bu ilişkinin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi zorlu bir süreç.

Biliyoruz ki şirketler için verimlilik altın değerinde. Payten ve Paratika olarak sunduğumuz yeni nesil ödeme teknolojileri; sigorta firmalarına en yüksek seviyede katma değer sunan, tek tıkla banka veya ödeme kuruluşu ekleyip çıkarabilecekleri, tüm işlemlerin tek bir ekrandan yönetilebildiği, maliyetleri optimize eden, operasyonel verimliliği ve karlılığı artıran, müşteri memnuniyetini ve sadakatini güçlendiren, özetle uçtan uca verimlilik odaklı çözüm setleri içeriyor.

PAYTEN PAYMENT GATEWAY

Aynı zamanda bir ödeme oskestrasyonu çözümü olan Payten Payment Gateway (Ödeme Geçidi), hazır bağlantıları sayesinde işletmelere tek entegrasyonla, tek arayüz üzerinden Türkiye ve yurt dışındaki sanal POS'lar, bankalar, ödeme kuruluşları, mobil cüzdanlar, havale/kredi yöntemleri ve alternatif ödeme sistemleriyle özgürce çalışma imkânı tanıyor. Onlarca modül ve çözümle entegre çalışan Payten Payment Gateway, hata koduna göre akıllı işlem yönlendirme, kart saklama, B2B tahsilat yönetimi, mutabakat çözümü, kapalı devre cüzdan, linkle ve karekod (QR) ile ödeme, çoklu ödeme (parçalı ödeme), alışveriş kredisiyle ödeme yöntemleri, alternatif ödeme yöntemleri, yurt dışı ödeme yöntemleri, Software only POS, gelişmiş anti-fraud çözümü, Secure IVR ve sektörde farklılık yaratan Payten Olağanüstü Durum Merkezi (ODM) ile ödeme danışmanlığı çözümlerini tek ürünle ve 7/24 canlı destek hizmetiyle sunuyor.

Sigortacılıkta ödemeler denilince en ileri düzeyde bilgi birikimine sahip, regülasyonları yakından takip eden ve ilk uygulayan ödeme teknolojileri iş ortağı olarak, çeyrek asırlık Ar-Ge tecrübemiz, yenilikçi ödeme teknolojilerimiz ve ödeme danışmanlığı hizmetimizle, ödeme sistemleriyle ilgili teknolojik bilgi birikimini artırarak sigorta sektörünün ödeme dikeyinde dijital dönüşümüne ve sektörler arası rekabet gücüne katkı sağlıyoruz.

Bilindiği üzere sigorta sektörünü regülasyonlar domine ediyor. Bu sebeple ödemeler de dahil olmak üzere sigortacılıkta en basitinden en karmaşığına, tüm süreçlerin regülasyona uyumlu şekilde tasarlanması önem arz ediyor. İşte Payten Payment Gateway, geniş kapsamı ve modüler yapısıyla sigorta firmalarının tüm ihtiyaçlarını karşılıyor. Çözümümüz hem →



sigorta hem de ödeme sektörünün gerektirdiği mevzuat ve regülasyonlarına tam uyum sağlıyor. Payten olarak, işimizle ilgili standartları global ölçekte takip ederek en güncel ve en ileri seviye güvenlik sertifikasyonlarını Türkiye ödemeler sektöründe ilk sağlayan firma olma yetkinliği ile, ödeme güvenliğinde de sektörün lideri olmaya devam ediyoruz.

“Payten ve Paratika olarak, sigorta acentelerini de inovasyona teşvik ediyoruz.”

KÜRESEL ÖLÇEKTE MÜKEMMEL GÜVENLİK

Bankalara sunduğumuz sanal POS altyapısı çözümümüz Nestpay Torus'un sahip olduğu PCI Secure Software Standard v1.1 sertifikası, ödeme güvenliğinde küresel ölçekte mükemmeliyet anlayışımızı yansıtıyor. Bununla birlikte, 3D Secure 2.2 ve ISO/IEC 27001:2022 gibi en güncel güvenlik standartlarını ilk tamamlayan firma olarak sektöre liderlik ediyoruz.

Nitekim geçtiğimiz yıllarda sigorta ödemelerinde kredi kartının ilk 8 son 4 hanesi ile işlem yapılmasına olanak sağlayan regülasyona ait geliştirmeleri ilk tamamlayan sektör firması da Payten olmuştu.

KULLANIM VE MALİYET AÇISINDAN ESNEK

Payten ve Paratika olarak mikro işletme düzeyindeki sigorta acentelerine güvenlik, esneklik ve kârlılığı tek bir altyapıyla sunuyor ve sektörlerinde daha güçlü ve rekabetçi hale gelmelerine gayret gösteriyoruz. Modüler yapımız, acentelere hem kullanım hem de maliyet açısından esneklik sağlıyor. Onlar için en temel modüllerle başlayarak, ihtiyaca göre tek tıkla yeni modüller eklemek mümkün. Bu yaklaşım, "Kullandığın Kadar Öde" modeliyle birleşerek finansal yükü hafifletiyor ve işletmelere sürdürülebilir bir büyüme yolu sunuyor.

LİNKLE ÖDEME

Bugün bir acentenin online satış platformuna sahip olmaması, kolay ödeme almanın önünde bir engel olmaktan çıkıyor. Örneğin Linkle Ödeme çözümümüz sayesinde acente tarafından SMS, e-mail veya WhatsApp kanalıyla gönderilen ödeme linkine tıklayarak müşteriler, PCI DSS Level 1 sertifikalı Payten ortamında güvenli bir şekilde ödeme yapabiliyor. Secure IVR ile telefonda ödeme alma süreci güvence altına alınırken, Kart Saklama özelliği, tekrarlayan ödemeleri kolaylaştırıyor ve müşteri deneyimini güçlendiriyor.

PARATİKA MANUEL POS

Mail order'ın dijital alternatifini sunan Paratika Manuel POS ve yeni nesil fiziki POS çözümleri ise hem online hem de fiziksel ödeme süreçlerini kapsayan uçtan uca çözümler sağlıyor. Bu katma değerli teknolojiler, sigorta acentelerinin operasyonel verimliliğini artırırken müşteri memnuniyetini ve bağlılığını da üst seviyeye taşıyor.

ÖDÜLLERLE DE GÜÇLENİYOR

Sigorta sektöründeki ayrıcalıklı konumumuz, çözümlerimizin layık görüldüğü çok değerli ödüllerle de güçleniyor. AXA



Payten, Smart-i Awards'ta "Güvenli Sigorta Ödeme Platformu" projesiyle Altın Smart-i kazandı. Burak Kutlu, şirketi adına ödülü Erişim Medya Grubu İmtiyaz Sahibi Kayhan Öztürk'ten teslim aldı...

Sigorta Self Servis Dijital Tahsilat projemiz, Smart Insurance Awards'ta "Dijital Dönüşüm" kategorisinde Gümüş ödüle, AcnTURK Sigorta için özel geliştirdiğimiz "Payten Kesintisiz Tahsilat" projemiz ise Smart-i Awards 2023'te Gümüş ödüle layık görüldü.

Son olarak geçtiğimiz aylarda, Güvenli Sigorta Ödeme Platformu projemizle Smart-i Awards'ta değerli bir başarıya daha imza attık ve Altın Smart-i ödülünü kazanarak, sigorta ödemelerinde altın standardı sunduk.

Bu sektörde kaç şirketle çalışıyorsunuz? Toplam müşteri sayınızın içinde sigorta şirketlerinin payı ne kadar?

Payten, Türkiye'nin önde gelen 40'tan fazla sigorta şirketi ve broker firmanın ödeme süreçlerinin dijitalleşmesine öncülük ederek sektörde inovasyona büyük katkı sağlıyor. Toplam müşteri sayınızın içinde sigorta şirketlerinin payı ise yüzde 22.

Maliyetlerin optimizasyonu konusunda yaptığınız çalışmalardan bahseder misiniz?

Payten Payment Gateway'in entegre çözüm seti, sigorta firmalarının tüm satış kanallarında tahsilat süreçlerini optimize ediyor. Akıllı işlem yönlendirme fonksiyonu sayesinde, ön provizyon sorgusuna gerek kalmadan tahsilatlar tercih edilen bankalara dinamik olarak yönlendiriliyor. Bu mekanizma, ko-

Sigorta Sektörü
Payten Ödeme
Çözümleriyle
Büyüyor

HEMEN
BAŞVURUN



www.paytenpaymentgateway.com

Payten

misyon maliyetlerini düşürürken tüm e-ödeme ekosisteminin tek bir platformdan yönetilmesini sağlıyor. Sürecin hızlanması ve kolaylaşması, müşteri deneyimini iyileştirirken tahsilat dönüşüm oranlarını artırıyor.

> *"Sigorta şirketleri için geliştirdiğimiz yenilikçi teknolojiler, yalnızca maliyet optimizasyonu ve operasyonel verimlilik değil aynı zamanda sektörel rekabet avantajı da sunuyor."*

Ödeme akışında yaşanan kesintiler ya da güvenlik açıkları, firmalar için göz ardı edilemez düzeyde gizli maliyetler yaratabilir. Bu maliyetler yalnızca doğrudan gelir kaybıyla sınırlı kalmaz; müşteri memnuniyetsizliği, itibar zedelenmesi ve operasyonel aksaklıkların zincirleme etkileriyle büyüyerek, şirketin rekabet gücünü ciddi anlamda zayıflatabilir. Ayrıca, güvenlik açıklarından kaynaklanan veri ihlalleri ya da dolandırıcılık olayları, regülasyon kaynaklı cezalar ve yasal süreçlerle birleşerek şirketlerin mali tablolarında derin izler bırakabilir.

Özetle, ödeme süreçlerinde aksaklık yaşanmaması ve güvenliğin tam anlamıyla sağlanması, firmaların hem finansal sürdürülebilirliği hem de müşteri güvenini korumaları için kritik bir öneme sahip.

FİNANSAL KAYIPLARA SON

Payten Payment Gateway'in Hata Koduna Göre İşlem Yönlendirme özelliği, ödeme sistemi kaynaklı kesintilerin sebep olabileceği finansal kayıpları minimuma indiriyor. Hata alan bir işlem, milisaniyeler içinde en uygun sanal POS'a yönlendirilerek ödeme başarıyla tamamlanıyor. Bu sayede poliçeler zamanında oluşturuluyor, müşteri memnuniyeti yükseliyor ve hatalı işlemlerden kaynaklı ödeme kayıpları en aza indiriliyor. Ayrıca, Payten'in Olağanüstü Durum Merkezi ve 7/24 canlı destek hizmeti, ödeme akışı ve iş sürekliliğini güvence altına alıyor. Bu kapsamlı çözümler, sigorta firmalarını hem teknolojik hem de operasyonel olarak bir üst seviyeye taşıyor.

EN ÜST KORUMA

Aynı zamanda, güvenlik açıklarının neden olabileceği maliyetlerle karşılaşmamaları için Payten, firmalara en üst düzeyde koruma sağlayan PCI DSS Seviye 1 uyumlu bir altyapı sunuyor. Gelişmiş Anti-Fraud çözümlerimiz, şüpheli işlemleri gerçek zamanlı olarak tespit ederek dolandırıcılık riskini minimuma indiriyor. Uzman fraud ekibimizin 7/24 global kara listeleri anlık takip etmesiyle, ek bir güvenlik katmanı oluşturulurken, müşterilere güvenilir bir ödeme altyapısı sağlanıyor. Tüm bu çözümler, yalnızca güvenliği artırmakla kalmıyor, aynı zamanda dolandırıcılık kaynaklı operasyonel maliyetleri azaltarak ve itibar zedelenmesinin sebep olacağı müşteri kayıplarını önleyerek sigorta şirketlerin finansal sürdürülebilirliğine katkıda bulunuyor.

Verilerin güvenli ortamlarda saklanması ve işlenmesi konusunda hangi sistemlerle çalışıyorsunuz?

Ödemeler söz konusu olunca firmalar için, müşteri verilerinin güvenliği daima ilk planda olmalı. Ödeme güvenliğinin bir tercihin ötesinde zorunluluk haline gelmesiyle birlikte sigorta firmalarının, ödemeleri sahtekarlık girişimlerinden korumak için ileri seviye güvenlik sağlayan altyapılara duydukları ihtiyaç da günden güne artıyor.

→

İşte bu noktada, Payten Payment Gateway gibi tokenizasyon gibi gelişmiş şifreleme teknolojileriyle donatılmış, en üst düzey güvenlik standartlarına uyumlu ödeme geçitleri devreye girer. Bu yapıda, sigorta firmalarının altyapısında işlem gören kredi kartı bilgisi uluslararası ölçekte en ileri güvenlik standardı olan PCI DSS Seviye 1 uyumlu Payten sistemlerine entegre edilir. Ödeme süreçleri, Payten Payment Gateway'in sunduğu tokenizasyon teknolojisiyle uçtan uca, kesintisiz ve yüksek güvenlik önceliğiyle tek bir platformda yönetilmeye başlanır.

AI VE ML DESTEKLİ ÇÖZÜMLER

Ayrıca, platformda sunulan her çözüm, güvenlik standartlarını en üst seviyede sağlayan ASEE InACT Anti-Fraud Hub gibi yapay zekâ (AI) ve makine öğrenimi (ML) destekli çözümlerle destekleniyor. Bu sistemler, dolandırıcılık riskini en aza indirerek sigorta firmalarının güvenilirliğini artırıyor ve operasyonel maliyetleri düşürüyor. Böylece sadece güvenli değil, aynı zamanda maliyet açısından da etkin bir yapı elde ediliyor.

"Üst düzey güvenlik sunan altyapımızla sigorta firmaları, kullanıcılarının verilerini korurken güven inşa ediyor ve bu güven, sadık müşteri kitlelerine dönüşüyor."



Smarti Awards töreninde düzenlenen panelde sözünü ettiğiniz "sigorta sektörüne özel mobil cüzdan" çözümünüz hangi aşamada? Bu projeyle ilgili detaylardan söz eder misiniz?

Sigorta, dijitalleşmenin derinlemesine etki ettiği ve böylece geleneksel yöntemlerin yerini daha modern ve kullanıcı dostu çözümlerin aldığı sektörlerden biri. Bu çözümlerden biri de kapalı devre cüzdan sistemleri.

Kapalı devre cüzdan, belirli bir sistem veya kuruluş içinde kullanılan, dış dünyayla doğrudan bağlantısı olmayan özel bir e-cüzdan türü.

Sigorta şirketleri, kendi müşterileri için kapalı devre cüzdan sistemleri oluşturarak yüksek güvenlik standartlarıyla donatılmış ve kolay yönetilebilen bir ödeme ortamı sağlayabilirler. Bu çözümler, sigortalıların hassas bilgilerini korunmasını sağlayarak müşteri deneyimini üst seviyeye taşırken sunduğu sayısız avantaj ve ödül mekanizmalarıyla da müşteri bağlılığını pekiştiriyor.

Payten olarak sıkı regülasyonlara tabi olan sigorta sektörüne yönelik geliştirdiğimiz kapalı devre cüzdan çözümlerimiz müşteri sadakati, maliyet optimizasyonu ve tahsilat verimliliği gibi kritik alanlarda fark yaratıyor.

Örneğin, sigorta prim ödemelerinin güvenli bir şekilde yapılması veya hasar ödemelerinin anında müşterinin cüzdanına aktarılması gibi süreçler, kapalı devre cüzdan çözümleri sayesinde sadece birkaç tıkla tamamlanabiliyor. Bu hem sigorta firmalarının iş akışlarını hızlandırıyor hem de müşteriler için güvenli ve şeffaf bir deneyim sunuyor.

"E-cüzdanlar sadece ödeme işlemleri için değil; poliçe bilgileri, hasar geçmişi gibi çeşitli bilgilerin güvenle saklanmasının yanı sıra indirim kuponları ve sadakat programları gibi müşterilere özel cazip kampanyalar düzenlenmesi için de mükemmel bir araç sunuyor."

KAPALI DEVRE CÜZDAN GELİYOR

2025 itibarıyla sigorta sektörüne özel kapalı devre cüzdan çözümleri Payten olarak odaklanacağımız konuların başında geliyor. Bu çözüm, yalnızca sektörün regülasyonlarına uyumlu bir altyapı sunmakla kalmayacak, aynı zamanda sigorta firmalarının iş modellerini daha esnek ve rekabetçi hale getirecek. Teknolojiyi stratejik bir kaldıraç olarak kullanan sigorta firmaları, yenilikçi çözümlerimizle müşteri memnuniyetinden maliyet optimizasyonuna kadar geniş bir yelpazede avantaj elde edecek.

2025'te sigorta sektöründeki büyüme hedefiniz nedir?

Bir ödeme orkestrasyonu çözümümüz olan Payten Payment Gateway, her yıl en az yüzde 25 büyüyor. 2025 için de aynı beklentiyi koruyoruz.

Allianz | Koruncuk

Bir Kız Gelecek Çocuk Olacak

Allianz Bir Kız Gelecek projemizle,
depremden ya da bambaşka sebeplerden etkilenen
Koruncuk kızlarının yurtları,
bursları ve onları bekleyen işleri olacak,
her biri geleceğe umutla bakacak.



#BirlikteUmutla

ÖZLEM BAYBURS *obayburs@akilliyasamdergisi.com*



Soner Akkaya
Aksigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

"ADA ile hasar süreçleri kısaldı, memnuniyet arttı, maliyetler azaldı"

Hasar süreçlerinin tamamında teknolojiyi kullanan Aksigorta, bu sayede yüzde 20 zaman tasarrufu sağladı. Aksigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya, teknolojiyi, hız ve güvenilirlikle birleştirmeye özen gösterdiklerini vurguluyor ve "Bu süreçte doğru bilgilendirme ve düzenli iletişim de çok önemli" diyor...

Hasarda dijital bir dönüşüm başlatan Aksigorta, artık ihbar, ekspertiz, inceleme ve ödeme süreçlerinin tamamında yoğun bir şekilde teknolojiyi kullanıyor.

Hasar süreçlerini hızlandırmak için süreci uzun işleri robota devreden Aksigorta'nın hasar inceleme dijital asistanı, hasar dosyasının incelenebilmesi için gerekli 30'un üzerinde veriyi tek bir raporda dosya incelemecileri için değerlendirip sunabiliyor. Buna ek olarak dosya ödeme ve fatura onay süreçleri de otomatikleştiği için dosya süreçleri yüzde 20 kısalıyor.

Aksigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Soner Akkaya'yla hasar süreçlerini, son teknolojileri ve sektördeki durumu enine boyuna masaya yatırdık...

Aksigorta için hasar süreci ne ifade ediyor?

Sigortacılıkta hasar süreci, müşterilere doğrudan dokunulan bir alan olarak, çok kritik bir öneme sahip. Bu süreçteki müşteri deneyimi, markanıza güveni direkt etkiliyor. Olumsuz bir deneyim yaşayan müşteri o şirketi kafasında kara listeye alabiliyor. Tam tersi olumlu bir deneyim de müşteri sadakatini kazandırıyor.

İşte biz de Aksigorta olarak, müşterilere doğrudan dokunuyoruz. Sadece müşteri deneyimini değil, maliyeti de yönetiyoruz. Bundan dolayı ihbar anından ödeme anına kadar her aşamada sürekli olarak yenilikler geliştiriyoruz.

Dijitalleşme stratejimizle uyumlu bir şekilde, hasar yönetiminde dönüşüm yaratan birçok yeniliği hayata geçiriyor ve başarıyla sürdürüyoruz.

Hasar tespit sürecinden başlayarak tedarik ağınıza kadar nasıl bir eylem planınız var?

Hasar sürecinde çok geniş bir network ve tedarik ağı yönetiyoruz. Eksperler, araba tamir eden servisler, onarım, asistans ve pert firmaları, yedek parça tedarikçileri, avukatlar, tahkikatçılar, doktorlar, hastaneler bu süreçte temas edilen noktalardan bazılarını oluşturuyor.

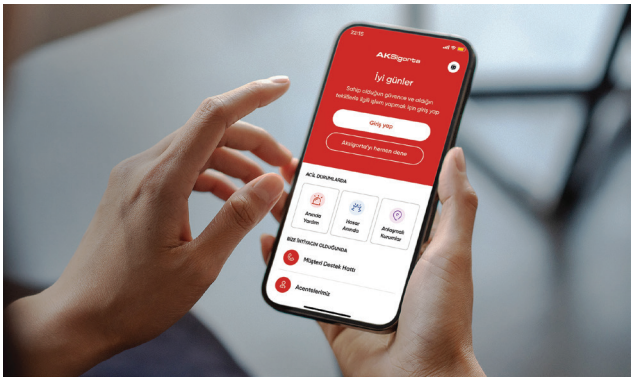
Bu ilişkilerin yanı sıra alt süreçler de epey detaylı. İşte bu kadar karmaşık bir yapıda dijitalleşme bizim için çok kritik öneme sahip oluyor.

Son dönemde oto hasar ve lojistik alanında öne çıkan projelerimizden biri olan Yapay Zeka Destekli Hasar Tespiti ile fotoğraflar üzerinden otomatik hasar tespit süreçlerini başarılı bir şekilde devreye aldık.

Oto dışı hasarlarda kullanmak üzere geliştirdiğimiz Aktif Sovtaj Borsası projemizle hasarlı kıymetlerin geri dönüştürülmesi ve farklı alanlarda kullanılabilmesi için daha geniş bir sovtaj ağı oluşturarak süreci dijitalleştirdik. Böylece hem geri dönüşüme katkı sağlıyor hem de sovtaj gelirlerimizi artırıyoruz.

Ayrıca, benzer hasar fotoğraflarını tespit eden Identical Photo Agent (IPA) ve hasar dosyalarının dava riski tahminini yapan Dava Tahminleme projelerimizle de sektörde fark yaratıyoruz.

İhbar anında robotlarla hasar dosyasını hızlıca açıyoruz. Ekspertiz sürecinde ise video ekspertizle uzaktan müşterimizle temasa geçiyoruz. ClaimsChat teknolojisiyle artık WhatsApp üzerinden pek çok süreci yönetebiliyoruz.



İnceleme aşamasında ise fotoğraftan hasarı tespit eden, hasar bedelini belirleyen ve fotoğrafların doğruluğunu analiz eden teknolojilerimiz var.

Pek çok kontrolü dijital ortamda teknolojiye yaptırdığımız bir hasar inceleme asistanımız var.

> *"İhbar anında robotlarla hasar dosyasını hızlıca açıyoruz. Ekspertiz sürecinde ise video ekspertizle uzaktan müşterimizle temasa geçiyoruz. ClaimsChat teknolojisiyle artık WhatsApp üzerinden pek çok süreci yönetebiliyoruz."*

Peki bu fotoğraftan hasar tespiti ne kadar güvenli?

Eğer ki kaza yaparsanız, serviste aracın fotoğraflarını çekip sistemimize yükleyebiliyorsunuz. Fotoğraflar yüklendikten sonra sistemimiz fotoğrafları otomatik tanıyor. Hangisinin ehliyet, hangisinin kaza tespit tutanağı, hangisinin araç resimleri olduğunu anlayıp sistemde ilgili yere yeni teknoloji yardımıyla yüklüyoruz. Buralarda hiç insan yok, özel bir yazılım var.

"Araç neresinden hasar almış, bu hasar yedek parça değişimi gerektiren bir hasar mı yoksa onarılması gereken bir hasar mı?" gibi aşamalara da tamamen teknolojiyle robotlar karar veriyor.

Fotoğrafların doğruluğu da kontrol edildikten sonra hangi parçaların kullanılacağına, işçilik ücretlerine karar verip sonunda da bir hasar rakamı hesaplıyor ve bu hasar rakamını sigortalımıza ödüyoruz.

Bu, hasarda teknoloji en üst noktaya getirdiğimiz önemli projelerimizden biri.

Hasar süreçlerinde müşteri açısından memnuniyetin kriteri sizce nedir?

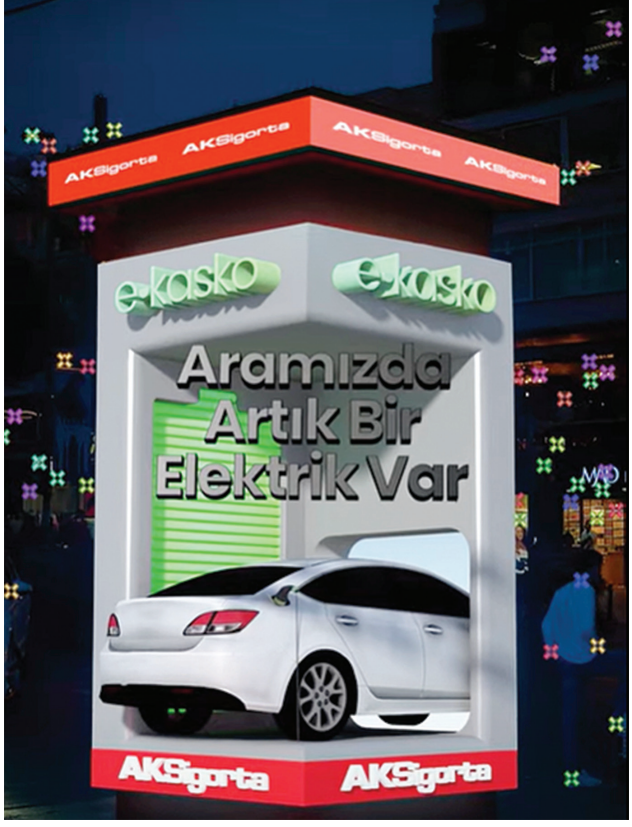
Açık ve şeffaf şekilde müşteriyle iletişim kurmak çok önemli. Çünkü hasar kendi içinde teknik ve karışık bir süreç. Müşteri için de bu karmaşık ve zor olan sürecin iyi yönetilmesinin kriteri açıklık ve şeffaflık. Sürece dair bilgi akışının devamlılığını bekliyor ve nerede ne yapıldığını bilmek istiyorlar. Ve tabii bu sürecin en kısa sürede sonuçlanmasını bekliyorlar.

İşte biz de Aksigorta olarak en kısa sürede hasarı tespit edip, en doğru tutarda, şeffaf ve açık iletişimle yönetmek için elimizden geleni yapıyoruz.

Hasar alanında sektörde Aksigorta'nın farklılaştığı alanlar neler?

Aksigorta, dijitalleşmede sektöre öncülük eden bir sigorta şirketi. Dijital gücümüz sayesinde müşteri memnuniyetini artıracak yenilikleri kolayca hayata geçiriyor, bu sayede sektördeki öncülüğümüzü koruyoruz.

Projelerimizden örnek verecek olursak, Hasar İnceleme Asistanı kapsamında Aksigorta Dijital Asistan (ADA) ile hasar incelemecilerin hayatı kolaylaştırılarak dosyaların inceleme →



sürelerinin kısaltılması ve dosya ödeme onay/ret kararlarının daha hızlı alınması sağlandı. Daha önce de söylediğim gibi, böylece bir hasar dosyasının incelenme süresi ortalama yüzde 20 kısaldı.

Ayrıca geliştirdiğimiz haberleşme modülümüzle acentelerimiz, çalıştığımız eksperler ve anlaşmalı servislerle hasar dosyaları özelindeki iletişim sürecini tasarlanan yeni ekranlar ve kurallar sayesinde daha efektif hale getirdik. Yeni tasarlanan ekranlar ve kurallar sayesinde tüm yazışma geçmişi kayıt altında tutulabiliyor, cevaplanma süreleri takip edilebiliyor ve süreç ölçümlenebiliyor. Gerekli durumlarda hatırlatma mekanizmaları devreye girerek sürecin hızlanmasını sağlıyor. Bu sayede iletişimde şeffaflık sağlarken, sürecin her aşamasını daha verimli bir hale getiriyoruz.

> *"Aksigorta Dijital Asistan (ADA) ile hasar incelemecilerin hayatı kolaylaştırılarak dosyaların inceleme sürelerinin kısaltılması ve dosya ödeme onay/ret kararlarının daha hızlı alınması sağlandı. Böylece bir hasar dosyasının incelenme süresi ortalama yüzde 20 kısaldı."*

Bu yazılımları nasıl geliştiriyorsunuz? İçeride bir üretim söz konusu mu?

Verdiğimiz örneklerin bazılarında bu yatırımı yapmış, bu teknolojiyi üretmiş iş ortaklarımız var. Bazılarında ise hasar ve IT ekipleri olarak çevik çalışma düzeninde "in house" olarak geliştirdiğimiz ve uygulamaya aldığımız çözümler var.

Bir de maalesef ülkeler arasındaki sigorta işleyişi çok farklı olduğu için yurt dışındaki iyi bir uygulamayı hemen buraya getirip faydalanalım diyemiyoruz. Mutlaka bizim süreçlerimize göre bunun değiştirilmesi, adapte edilmesi, iş süreçlerimize göre yer değiştirmesi lazım. O anlamda da mutlaka üzerinde çalışmamız gerekiyor. Ama sorunun cevabı olarak, evet her ikisi de var.

Müşterilerinizden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Memnuniyet duyduklarına dair dönüşler alıyoruz. Özellikle müşteriyle doğrudan temas kurmamızı sağlayan süreçleri geliştirmemiz bu memnuniyeti artırıyor. Mobil uygulama indirmek yerine, WhatsApp üzerinden anlık mesajlarla süreci daha hızlı takip etmeyi tercih ediyoruz. Hasar sürecinde, yani müşterimizin acı noktasında sigortalının hızlı destek ve bilgilenme beklentisini görüyoruz. Çünkü hasar, teknik detaylar içeren ve herkesin aşina olmadığı bir konu. Dolayısıyla müşterilerimizin süreç hakkında bilgilendirilme ve şeffaflık ihtiyacı var. "Dosyam hangi aşamada, benden ne bekleniyor, gönderdiğim evrak ulaştı mı?" gibi sorulara net yanıtlar sağlayarak hizmet sunuyoruz.



WhatsApp uygulamamız sayesinde müşterilerimiz, bir soru sorduğunda hemen yanıt alabiliyor, gerekli belgeleri fotoğraflayıp doğrudan gönderebiliyor ve tüm süreci WhatsApp üzerinden rahatça takip edebiliyor.

Video ekspertiz hizmetimiz de müşterilerimizden son derece olumlu geri dönüşler aldı. Tüm bu yeniliklerin sonucunda müşteri memnuniyetinde kayda değer bir artış gözlemliyoruz. Bunu, NPS skorlarımız ve memnuniyet anketlerimizle de doğruluyoruz. Özetle müşterilerimizi canlı ve anlık çözümlerle buluşturarak onları mutlu ediyoruz.

Son olarak 2024 sizin açınızdan nasıl geçti? Poliçe sayılarındaki durum nedir? 2025 için öngörülerinizi alabilir miyiz?

Enflasyondan kaynaklı hasar maliyetlerimizin çok yükseldiği zor bir yıl yaşadık. Yüksek faiz ve döviz kurunun daha düşük seyrettiği hali hazırdaki yapı da maliyetlerimizi etkiliyor. Konjonktür değişikliklerinde bizim de strateji değiştirmemiz gerekiyor. Aksigorta olarak kurduğumuz iş süreci oldukça başarılı çalışıyor, ancak gelecekteki konjonktür değişikliklerinde strateji değiştirmemiz gerekirse bunu da hızlıca yapabilecek yetkinliğe sahibiz.

Poliçe sayılarındaki duruma gelince bu yıl geçen yılla paralel gitti ama enflasyon kaynaklı prim tutarlarında artış var. 2025 yılı için de aynı durum söz konusu olacak, ihtiyatlı yaklaşıyoruz. Fiyatlar da enflasyonun durumuna göre şekillenecektir.


Küçük önlemler
büyük fark yaratır.
Siber Risk Sigortası
fark yaratır.
Türkiye
Sigorta Birliği
tsb.com.tr #SigortasızOlmaz

Ruh sağlığı için de güvence veren ilk TSS!

Ray Sigorta, hem fiziksel hem de ruhsal sağlığı kapsayan Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası'nı hizmete sundu. Fiziksel hastalıklara yönelik geniş teminatların yanı sıra online psikolojik danışmanlık, wellness hizmetleri ve stres kaynaklı hastalıkların tespitine yönelik genişletilmiş check-up da poliçe kapsamında...

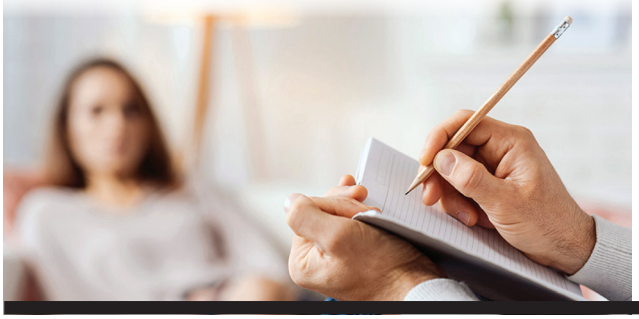
Ray Sigorta, ruhsal sağlığın önemine dair farkındalığı ve sigorta tercihlerine etkisini ölçmek amacıyla gerçekleştirdiği "Stres ve Sağlığımıza Etkileri 2024" araştırmasının sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı.

Araştırmaya göre vatandaşların yüzde 68'i en çok karşılaştıkları sağlık problemleri arasında stresi açık ara ilk sıraya koyuyor. Her 3 kişiden biri ruhsal olarak sağlıklı hissetmediğini, her 5 kişiden biri de sürekli stres ve kaygı yaşadığını söylüyor. Ruhsal açıdan sağlıklı hissetmeyenlerin arasında "Ruhsal durumum fiziksel sağlığımı etkiliyor" diyenlerin oranı ise yüzde 90'ı buluyor.

Araştırma, bireylerin büyük çoğunluğunun mental sorunlarını hobilerle uğraşarak, spor yaparak ya da yakınlarından destek alarak aşmaya çalıştığını ortaya koyuyor. Psikoloğa gitmeyi tercih edenlerin oranı yüzde 23'te kalırken, her 10 kişiden biri ise stres ya da ruhsal sorunların üstesinden gelmek için hiçbir şey yapmadığını dile getiriyor.

Türkiye ve dünyada hızla artan mental sağlık problemlerine karşı üretilecek çözümlerin parçası olmayı sosyal sorumluluk olarak gördüklerini dile getiren Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Bu araştırmamız söz konusu çalışmalarımızın ilk adımlarından biri oldu" diyor.

Araştırmanın, vatandaşların ruhsal sağlıklarını bedensel sağlıkları kadar önemsediğini ancak ruhsal sorunları için profesyonel destek almadıklarını ortaya koyduğunu ifade eden Erdoğan, şu değerlendirmeyi yapıyor: "Vatandaşlarımız çoğu zaman yüksek maliyet kaygısıyla ve pahalı olacağını





Koray Erdoğan

düşünerek profesyonel destek almaktan uzak duruyor. Ancak yoğun bir talep var. Ankete katılanların yüzde 94'ü sağlık sigortalarında ruh sağlığı kapsamının olmasını istiyor. Yüzde 89 ise sağlık sigortası seçiminde bu teminatın etkili olacağını belirtiyor. Ray Sigorta olarak müşteri ihtiyaçlarını en doğru çözümlerle karşılamak amacıyla tamamlayıcı sağlık sigortasının (TSS) tüm teminatlarına ek olarak ruhsal sağlığı da kapsayan Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası'nı çıkararak Türkiye'de bir ilke imza attık."

6 KEZ ONLİNE DANIŞMANLIK

Ray Sigorta, Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası kapsamında sunduğu dijital sağlık hizmetlerini Eczacıbaşı Topluluğu'nun sağlık ekosistemi platformu Evital iş birliğiyle veriyor.

Ray Sigorta'nın ruhsal sağlık teminatlarıyla Türkiye'de ilk olan ürünü kapsamında sigortalılar, yılda 3 kez ücretsiz, 3 kez de katılım paylı olarak online psikolojik danışmanlık desteği alabilecek.

Sigortalılarına yaşam kalitesini yükselten wellness hizmetlerinden faydalanma imkanı sunan Ray Sigorta, stres kaynaklı hastalıkların tespitine yönelik check-up paketini de vitamin B12, magnezyum ve D vitamini testleriyle genişletiyor.

Baştan Aşağı Tamamlayan Sağlık Sigortası, yatarak tedavi gerektiren ruhsal rahatsızlıklar için de 50 bin TL'ye kadar maddi teminat sunuyor.

EN İYİSİ NEOVA'YA LİMİTSİZ İMM SİGORTASI YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



Aman ihmal etmeyin.

NEOVA SİGORTA

Limitsiz İMM Sigortası

neova.com.tr | 444 1 636

Bakım-onarımda MAS dönemi

MAPFRE Sigorta, otomobil ve hafif ticari araç bakım-onarım hizmetlerini yeni servisi MAS üzerinden sunmaya başlıyor. 6 lokasyonda hizmet veren MAS, kuaförden far parlatma hizmetlerine kadar geniş bir yelpazede avantaj sağlayacak...

MAPFRE Sigorta, müşteri memnuniyetini ve hizmet kalitesini yükseltmek amacıyla otomobil ve hafif ticari araç bakım-onarım hizmetlerini yeni MAPFRE Sigorta Avantajlı Servisler (MAS) üzerinden sunmaya başlıyor.

Avantajlı, konforlu ve hızlı otomobil bakım-onarım hizmetleriyle ön plana çıkacak olan MAS, başlangıç olarak İstanbul'da 2, Ankara, İzmir, Bursa ve Antalya'da birer olmak üzere toplam 6 lokasyonda faaliyet gösterecek.

MAPFRE Sigorta AVANTAJLI SERVİSLER

MAS, standart kasko poliçesi kapsamında hasarsızlık indirimi, ömür boyu onarım garantisi, tamir süresi boyunca ikame araç, kapıdan kapıya vale hizmeti, orijinal yedek parça ve mini onarım hizmetleri sunacak.

MAS, tüm bu avantajlara ek olarak özel hat ile hızlı iletişim imkanı, poliçesini MAPFRE Sigorta'dan yenileyen veya yeni yaptıran sigortalılara MAS'lardaki mekanik bakımlarda yüzde 20 indirim fırsatı ve kuaför ile far parlatma hizmetlerini ücretsiz olarak sunacak.

MAPFRE, GELECEĞİ İŞ ORTAKLARIYLA BİRLİKTE İNŞA EDİYOR







MAPFRE Sigorta, "Kırmızı Buluşmalar" etkinliğinde münhasır iş ortaklarıyla bir araya geldi. Bursa, Adana, İstanbul, İzmir ve Ankara'da gerçekleşen buluşmalara MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi Yıldırım Türe ile birlikte icra kurulu üyeleri, üst düzey yöneticiler ve bölge müdürleri katıldı.

Kırmızı Buluşmaların beklentileri daha iyi anlama ve geleceğe yönelik stratejileri birlikte şekillendirme fırsatı sunduğunu ifade eden MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven, "İş ortaklarımızla geliştirdiğimiz güçlü bağlar ve karşılıklı güven, zorlukların üstesinden gelirken bizim en büyük gücümüz. Sadece bugünün değil geleceğin ihtiyaçlarına da yanıt verebilmek için uzun vadeli stratejilere ve değerlerimize bağlıyız. İş ortaklarımızın bu vizyonu paylaşarak bizimle birlikte hareket etmesi, MAPFRE Sigorta'nın kalıcı başarısının en önemli unsurlarından biri" dedi. MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi Yıldırım Türe de şu değerlendirmeyi yaptı: "Satış kanalları yapımızın önemli bir parçası olan münhasır iş ortaklarımız, iş modelimizin temel taşlarından biri durumunda. Bu anlamda, Kırmızı Buluşmalar etkinliğimiz bu yapıyı kuvvetlendiren, iş ortaklarımızla aramızda sinerji oluşturan önemli bir platform. MAPFRE Sigorta olarak sürdürülebilir büyüme ve mükemmeliyet yolculuğumuzda her bir iş ortağımızla birlikte ilerleyerek, sektörümüze yön vermeye devam edeceğiz."

Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon Sigorta'yı seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon Sigorta'ya gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.

TÜRK NİPPON SİGORTA

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

Türkiye'de Tesla'ya özel tasarlanmış ilk sigorta



Tesla araçlarına özel tasarlanan kasko ürünü InsureMyTesla; Allianz Türkiye, Sigortaladım.com ve Indeez iş birliğiyle hizmete sunuldu. InsureMyTesla, her biri batarya koruması ve şarj ekipmanı kapsamı gibi faydaları içeren üç tam kapsamlı sigorta poliçesi sunuyor...

Allianz Türkiye, kapsamlı teminat sağlayan yeni ürünü "InsureMyTesla" kasko ile müşterilerine üstün bir dijital deneyim yaşatmayı amaçlıyor. Allianz Türkiye ve Sigortaladım.com ile Avrupa'nın en hızlı büyüyen sigorta teknolojisi (InsurTech) şirketlerinden Indeez iş birliğiyle geliştirilen InsureMyTesla, araç sahiplerinin araçlarını risklere karşı daha güvenli kullanmalarını sağlıyor.

Kapsamlı pek çok teminat ve hizmet sunan özel InsureMyTesla kasko ürünü, duvara monte şarj istasyonu teminatı, yüksek voltaja ve siber risklere karşı koruma ve şimdilik sadece İstanbul'da geçerli olacak yerinde şarj hizmeti gibi teminatlar içeriyor.

TRAFİK POLİÇELERİ DE ALINABİLİR

Allianz Türkiye, Indeez tarafından desteklenen InsureMyTesla platformu üzerinden de kullanıcılarına dijital bir müşteri deneyimi sunuyor. Kullanıcılar, kasko poliçelerinin yanı sıra trafik poliçelerini de platform üzerinden satın alabilecek.

Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Dr. Suat Didari, ürünle ilgili şu bilgileri paylaştı: "InsureMyTesla ürünümüzün lansmanı, stratejik hedeflerimize ulaşma yolunda attığımız önemli bir adım oldu. Araç sahiplerinin araçlarını risklere karşı daha güvenli kullanmalarını sağlarken, InsureMyTesla platformu üzerinden poliçe ihtiyaçlarını hızlı ve kolay bir şekilde yönetebilecekleri dijital bir deneyim sunuyoruz."

YEŞİL MOBİLİTEYE DESTEK

Indeez Kurucusu ve CEO'su Vikas Chhariya da iş birliğini şu sözlerle değerlendirdi: "Bu iş birliği, kurumlar arası ortaklarımıza fayda sağlayan ve üstün bir müşteri deneyimi sunan sürdürülebilir, teknoloji odaklı sigorta çözümleri yaratarak, yeşil mobilitenin geliştirilmesinde ön saflarda yer alma kararlılığımızı gösteriyor."

Sigortaladım.com Genel Müdür Yardımcısı Orçun Kızıltepe'nin görüşleri ise şu şekilde: "Otomotiv sektöründeki derin uzmanlığımız, sigorta alanındaki köklü tecrübemiz ve sağlam teknolojik altyapımız odağında, InsureMyTesla projesi kapsamında Allianz ve Sigortaladım.com'un sunduğu sigorta poliçeleriyle müşteriler, araçlarını, kendilerini ve sevdiklerini güvence altına alabilecek. Müşterilerimize daha farklı ve özel hizmetlerle ürünler sunmaya devam edeceğiz."

Yepyeni RayExpress Acente Mobil

Her zaman, her yerde seninle!



- Hızlı Teklif ve Satış
- QR ile Kolay Teklif
- Mobilite ve Erişilebilirlik
- Günlük Rutinleri Kolaylaştırma
- Müşteri Yönetimi ve iletişimi

RAY eXpress Acente

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Sigorta sektöründe dayanışmanın somut bir örneği



AXA Türkiye, acentelerinin de desteğiyle Hatay'da inşa ettirdiği Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu ile geleceğe umut oluyor. Okul, toplumsal dayanışmanın ve sigorta sektörünün toplumun ihtiyaçlarına etkili bir şekilde yanıt verebileceğinin somut bir örneği olarak öne çıkıyor...

AXA Türkiye çalışanları ve acenteleri, birlikte inşa ettikleri 2024-2025 eğitim öğretim döneminde Hatay'da faaliyetlerine başlayan Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu'nu ziyaret etti. AXA ekibi, öğrencilerle bir araya gelerek aktiviteler düzenledi.

Okul ziyareti sırasında bir açıklama yapan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, geleceğe güvenle ve umutla bakan 200'e yakın çocuğa kapsamlı bir eğitim fırsatı sunmanın mutluluğunu yaşadıklarını dile getirerek şu değerlendirmelerde bulundu:

"Toplumsal dayanıklılığın güçlenmesi ve gelişmesi için eğitim en öncelikli konumuz. Geçen yıl, Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün bize emanet ettiği bu topraklarda bu cumhuriyet çocuklarının geleceğe güvenle bakması için bir yolculuğa çıktık. Bu harika okulla neticelenen yolculuğumuz hepimizde gönül birlikteliği yarattı. Bölgede deprem nedeniyle eğitimin aksamasına hiçbirimizin gönlü razı gelmezdi. Ne kadar şanslıyız ki ailemiz dediğimiz acentelerimiz bizi bu konuda da yalnız bırakmadı. Her birine müteşekkiriz. Acentelerimizle birlikte yarattığımız bu değeri gelip yerinde görmek bizler için çok kıymetli. Sigorta sektöründe dayanışmanın en iyi örneği diyebileceğimiz bu projeyle gurur duyuyoruz. Gelecek çocuklar için de risk olmamalı, sigortacı olarak görevimiz sadece riskleri güvence altına almak değil, toplumsal kalkınmaya da katkı sağlamak. Biz bu topraklara sahip çıkarak üzerimize düşeni yaptığımıza inanıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz."

AXA, MİLLİ YÜZÜCÜ BENGİSU AVCI'YA "DEĞER ORTAĞI" OLDU

AXA Türkiye "değerli olanı korumak" misyonunun bir parçası olarak milli yüzücü Bengisu Avcı ile "Değerler Ortaklığı" anlaşmasına imza attı. Birleşmiş Milletler'in 17 sürdürülebilir kalkınma hedefinden biri olan sudaki yaşamı korumak ve konuyla ilgili farkındalık yaratmak amacıyla kulaç atan milli yüzücü Bengisu Avcı, Molokai ve Cook boğazlarını yüzerek geçen ilk Türk. AXA Türkiye, Cebelitarık Boğazı ve Manş Denizi'ni en hızlı geçen Türk kadını unvanlarının sahibi olan milli yüzücüye verdiği desteği, yol arkadaşlığı olarak tanımlıyor.

AXA Türkiye, "dünya dostu sigortacılık" anlayışı çerçevesinde toplumu, geleceği korumanın ve riskler konusunda farkındalık yaratmanın önemli bir sorumluluk alanı olduğu bilinciyle hareket ediyor. Avcı'nın deniz kirliliğine ve ekosistemin zarar görmesine dikkati çekmek amacıyla yedi büyük kanalı geçmeyi hedeflediği OCEANS-7, bu anlamda AXA Türkiye'nin bakış açısıyla paralellik gösteriyor. 2012'den bugüne dünya genelinde sadece 34 sporcu bu hedefi başarıyla tamamlarken, beş kanalı geçen milli sporcumuz bu hedefe en yakın Türk yüzücü konumunda bulunuyor.



Doğa sigorta

İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Klasik Ağ

Ekonomik Hastane Ağı

Yaygın Hastane Ağı

Klas Ağ



0 850 **811 51 00** **dogasigorta**.com

"2025'te karma ve değişken fon türleri öne çıkacak"

2025'te karma ve değişken fon türlerinin ön plana çıkacağını öngören Türkiye Hayat Emeklilik Fon Yönetimi ve Ekonomik Araştırmalar Direktörü Gürol Sami Özer, Türkiye'ye sermaye akışının hızlanacağını ve bunun da ağırlıklı olarak pay piyasalarına akacağını tahmin ediyor...


Gürol Sami Özer

Türkiye Hayat Emeklilik Fon Yönetimi ve Ekonomik Araştırmalar Direktörü Gürol Sami Özer, fon dağılımı yaparken dikkat edilmesi gerekenlerden fon çeşitliliğine, getiri anlamında dikkat çeken fonlardan 2025 beklentilerine dair görüşlerini paylaştı.

Türkiye Hayat Emeklilik'in fon çeşitliliği açısından önemli bir ayrışma gösterdiğini ve 49 adet emeklilik yatırım fonu bulunduğunu vurgulayan Özer, geleceğin yatırım temalarını kapsayan fonlar kurmaya devam ettiklerini ifade etti.

TARIM VE GIDA FONU YOLDA

Katılım Karma Fonu'nun sektörün ilk faizsiz karma fonu olmasının yanı sıra katılım finans prensiplerine uygun yabancı hisse senedi içeren emeklilik fonu olduğunu anımsatan Özel, "Tarım ve gıda sektörüne yatırım yapacak emeklilik yatırım fonumuzun kuruluşunu ise yakın bir zamanda tamamlamayı hedefliyoruz" dedi.

Fon seçimlerinin doğrudan yatırımcı karakteri ve yaşıyla ilişkili olduğunu belirten Özer, katılımcılara şu tavsiyelerde bulundu: "Risk seven bir yatırımcıysanız ya da gençseniz risk seviyesi daha yüksek olan fonlara yönelebilirsiniz. Eğer risk almayı çok tercih etmeyen ya da yaşı biraz daha ilerlemiş bir katılımcıysanız riski görece daha az olan fonları tercih edebilirsiniz. Fon dağılımını yaparken dikkat edilmesi gereken önemli bir konu da tüm birikimleri tek bir fonda değerlendirmek yerine çeşitlendirerek farklı varlık gruplarına yatırım yapmaktır."

YAŞAM DÖNGÜSÜ FONLARI

Türkiye Hayat Emeklilik'in tüm katılımcılarla kurduğu geniş iletişim ağıyla öne çıktığına vurgu yapan Özer, sadece şirketlerinde bulunan yaşam döngüsü fonlarıyla ilgili de şu bilgileri paylaştı:

"Yaşam döngüsü fonları, katılımcının yaşı ile fonun riski arasında ilişki kurarak yatırımlar yapıyor. Böylece piyasaları takip edemeyen veya düzenli fon değişikliği yapmak istemeyen katılımcılara bir seçenek sağlıyor. Ayrıca FonaSor uygulamamız, katılımcılarımızın risk profilleri, yaşları, fon dağılım değişikliği hakları gibi birçok kriteri göz önünde bulundurarak fon karma önerisi sunuyor."

KARMA VE DEĞİŞKEN FONLAR

Son yıllarda hisse senedi ve altın fonlarının getiri anlamında dikkat çekmesinin yanı sıra sürdürülebilirlik temalı hisse senedi fonlarının pozitif ayrışacağına yönelik bir beklentileri olduğunu dile getiren Özer, gelecek yıla dair öngörülerini şöyle paylaştı:

"2025'te de mevcut risk ve fırsatların yönetimi açısından çoklu varlık fonlarına esas olan karma ve değişken fon türlerinin ön plana çıkacağı kanaatindeyiz. Dünya genelinde önemli merkez bankalarının enflasyonla mücadele kapsamında attıkları sıkı para politikası adımlarının sonuna gelindi ve politika faizleri kademeli olarak indirilmeye başladı. 2025'te de faiz indirimlerine devam edileceği düşüncesindeyiz. Bu sebeple gelecek yıl gelişmiş ülkelerden Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere sermaye akışının hızlanacağı ve söz konusu sermayenin ağırlıklı olarak pay piyasalarına akacağı kanısındayız."



@bnpparibascardifturkiye @BNPParibasCardifTurkiye BNPParibasCardif www.bnpparibascardif.com.tr

BNP PARIBAS CARDIF

Değişen dünyanın sigortacısı

Türk Nippon Sigorta acentelerine gezi motivasyonu



En çok üretim yapan acentelerini Belgrad, Karadağ ve Dubai seyahatleriyle ödüllendiren Türk Nippon Sigorta, bu özel kampanyalarına gelecek yıl yenilerini ekleyecek...

Acentelerini en önemli iş ortağı olarak gören Türk Nippon Sigorta, geçen yıl düzenlediği üretim kampanyası sonucunda kazanan acentelerini ödüllendirmek üzere düzenlediği gezilerin sonuncusunu Dubai'ye yaptı. Acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmayı hedefleyen şirket, yeni kampanyalar ve buna bağlı geziler düzenlemeyi 2025'te de sürdürecek.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, dünyanın en çok merak edilen noktalarından biri olan Dubai'ye yaptıkları geziyi şöyle değerlendiriyor:

"Şirketimizin en önemli dağıtım kanalı olan acentelerimizle gerçekleştirdiğimiz, dolu dolu geçen seyahatte, Asya kıtasının gözde ticaret ve seyahat merkezi olan Dubai'de yeni yerler görme ve keşfetme imkanımız oldu. 2024 yılı içerisinde gerçekleştirdiğimiz Belgrad, Karadağ ve son olarak Dubai gezilerimizle acentelerimizle birlikte yüz yüze buluşma ve 2025 yılı için yeni hedeflerimiz konusunda fikir alışverişi yapma fırsatı yakaladık."

"ACENTELERİMİZLE BAĞIMIZ GÜÇLENİYOR"

Acente sayısını bin 200'ün üzerine çıkardıklarını ifade eden Pamukçu, bu seyahatlerin en büyük kazancının acentelerle buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalamak olduğunu vurguluyor ve ekliyor: "Şirketimiz ve acentelerimiz arasındaki bağın daha da güçlenmesine vesile oluyor."


Dr. E. Baturalp Pamukçu

14-17 Kasım tarihleri arasında Dubai'de gerçekleşen seyahat kapsamında Türk Nippon Sigorta acenteleri keyifli anlar yaşadı. Dubai şehir turu ve The View at the Palm gezisiyle başlayan tur ile şehri yakından gözlemleme fırsatı bulan acenteler, ardından geleneksel çöl safarisi yaptı. Gezinin üçüncün günü dünyaca ünlü ve herkesin ilgili odağı haline gelen Museum of Future gezilirken, aynı günün akşamı La Perle gösterisi izlendi.



Tıkır tıkır işleyen sistem durmasın 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!

CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr



Bereket 7/24 Doktorum Benimle

Bereket Sigorta, yeni ürünü "Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası" ile zaman ve mekandan bağımsız 7/24 uzaktan sağlık hizmeti sunuyor. Dünya Sağlık Örgütü tarafından acil durum olarak tanımlanan hastalık ve kaza durumlarında acil tedavi masraflarının karşılanmasını da sağlıyor...

Bereket Sigorta, sağlık hizmetlerini dijital dünyayla buluşturduğu Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası'nı kullanıma sundu. Şirket, bu ürünle işten dolayı hastane randevuları için zaman bulamayan, sağlık sorunları yüzünden hastanelere ulaşım sorunu yaşayan, düzenli kullanılan ilaçların reçetelerinin yenilenmesi gibi birçok birinci basamak sağlık hizmeti kapsamına giren durumlar için sigortalıların ihtiyaçlarına cevap vermeyi amaçlıyor.

ONLINE RANDEVU, UZAKTAN MUAYENE

Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası ile zaman kısıtlaması olmaksızın internet üzerinden görüşme ya da telefon görüşmesi aracılığıyla doktora muayene olunabiliyor. Online olarak doktor raporlu ilaçların reçetesi yenilenebiliyor veya hastanın sağlık durumuna göre doktorun uygun bulması durumunda yeni ilaçlar SGK onaylı e-reçeteyle alınabiliyor.

Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası poliçe sahipleri, hastaneye veya sağlık kuruluşuna gitmeden online doktor, klinik psikolog ve diyetisyen kategorilerinde Bereket Mobil uygulaması ve web sitesi üzerinden istedikleri hekim ve hizmet için uygun gün ve saatleri görüntüleyerek dakikalar içinde randevularını oluşturabiliyor.

HAYATİ RİSK TAŞIYAN 20 DURUM

Sigortalıların ihtiyaç duydukları andaki sağlık desteğinin evlerinin konforunda almalarına olanak sağlayan Doktorum Benimle Acil Sağlık Sigortası'nda, Dünya Sağlık Örgütü tarafından "acil durum" olarak belirlenmiş hayati risk taşıyan 20 duruma karşın yapılan acil sağlık harcamalarında da poliçede belirlenen teminatlar kapsamında güvence veriliyor.

doktorum benimle

TÜRKİYE
KATILIM
SİGORTA

Geleceğe Güvence



Şimdi Yolculuk
DAHA GÜVENLİ

Türkiye Katılım Sigorta ile tüm yolculuklarınız
katılım esaslı sigortacılık prensipleriyle güvence altına alınır,
geriye sevdiklerinizle huzurlu yolculuk yapmak kalır.

Dünyadaki dönüşüm genel sigorta endüstrisini de etkiliyor. Deloitte'un "Finansal Piyasaların Geleceği" raporu, genel sigorta endüstrisindeki dönüştürücü güçleri inceliyor ve gelecek için olası birkaç senaryoyu özetliyor. Sigorta sektöründeki dijital aracıların genişlemesine de değiniliyor...



AYDIN EDİNÇGİL

Türbülans

Sigortalıların sigorta endüstrisinden beklentileri her geçen gün artıyor. Farklılaşan piyasa koşulları, yerküremizdeki mevcut risklerin frekansındaki öngörülemeyen artış ve yeni nesil risklerle karşılaşılması, ihtiyaçları ve alışkanlıkları hızla değişen tüketici tercihleri, sigorta gündemini meşgul ediyor.

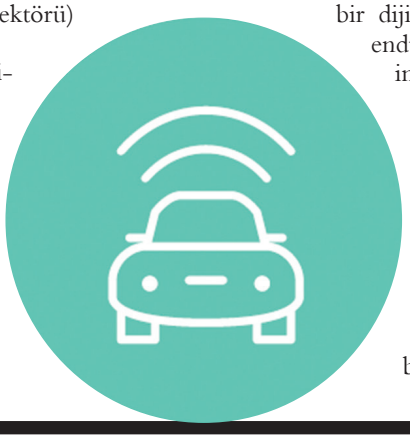
Z ve alfa kuşağı olarak tanımlanan yeni nesil tüketici grubunun dijital araçlarla adeta yaşamsal bağı, sürekli dönüşen ve içinde bulunduğu piyasa ortamını dönüştürme potansiyeline sahip dijital talep fırtınası gibi sosyal, teknolojik, ekonomik ve demografik konular, sigorta sektörünün öngörülebilir risk fiyatlaması ve sürdürülebilir büyüme gibi önemli hedefleri açısından, odaklanılması gereken mücadele alanları olarak öne çıkıyor.

FİNANSAL PİYASALARIN GELECEĞİ

2015 yılında Deloitte ve Dünya Ekonomik Forumu'nun hazırladığı "Finansal Piyasaların Geleceği" adlı raporda, dijital dönüşüm merkezli reformist ve yıkıcı teknolojik inovasyonların finansal hizmetler ekosistemindeki iş kollarına (bankacılık, ödeme sistemleri, sermaye piyasaları, sigorta sektörü) etkileri masaya yatırılmıştı.

Aynı raporda, teknolojik inovasyonların piyasa koşullarını adeta yıkıcı ve dönüştürücü etkilerine karşın sigorta endüstrisinin bu dönüşüm rüzgarına uyum sağlama konusu ayrı bir başlıkla değerlendirilmeye alınmıştı.

Bu yılın ağustos ayında yine Deloitte tarafından hazırlanan ve yazımıza konu olan aynı başlıklı raporda, finansal hizmetler ağına bağlı iş kollarından sigorta sektörünün bu ağın en zayıf halkası olduğu belirtiliyor.



Sigortalıların büyük bir hızla dijitalleşen beklentileri ile sigorta endüstrisinin değer yaratma refleksi arasındaki makasın beklenenden daha fazla açık olduğu da değinilen konular arasında yer alıyor. Bu durumun sigorta endüstrisinde gelecek beklentilerinin daha belirsiz bir seviyeye getirebileceğinden bahsediliyor.

> *"Finansal hizmetler endüstrisi geniş ve çeşitli bir dönüşüm yaşıyor. Sigortacılık sektörü de bu değişimden kaçamıyor. Yeni teknolojiler ve değişen müşteri davranışları, bugün gördüğümüzden çok farklı bir piyasa oluşturabilir."*

SEKTÖRÜ DÖNÜŞTÜREN GÜCÜN ADI: INSURTECH

Deloitte raporunda, 2016 yılının sigorta endüstrisi için adeta bir dönüm noktası olduğunun altı çiziliyor. InsurTech tabanlı tasarımların toplam işlem hacminin 15 milyar doları aştığı, sektördeki dijitalleşme alanındaki tüm çaba ve çalışmaların bir üst versiyon olan dijital dönüşüme evrildiği, yüzeysel bir dijitalleşme yerine bilişim teknolojileri ile endüstriyi bir araya getiren IoT (nesnelerin interneti), büyük veri, yapay zekâ, makine öğrenimi, bulut teknolojisi, otomasyon sistemleri, akıllı robotlar ve 3D yazıcılar gibi ileri teknoloji kurgularını kullanan (endüstri 4.0) ve sonraki süreçte ise (büyümenin bir sonraki adımı) insan-makine arayüzleri, insan zekasının yapay zekâyla entegrasyonuyla ortaya çıkan daha kişiselleştirilmiş, çevreye ve topluma daha duyarlı ve sürdürülebilir bir dünya hedefine uygun (endüstri 5.0)

konularına değiniliyor.

Bu dönüştürücü etkenler, genel sigortacıları uzun vadeli stratejilerinin ne olacağını gözden geçirmeye zorluyor.

Yeni nesil iş yapış setlerinin hayata geçtiği, zamanın ruhuna uygun ürün ve hizmet tasarımlarının şekillendiği ve sigorta sektöründe InsurTech yatırımlarının sigorta endüstrisinin bugününün ve gelecek senaryolarının baş rolünde olduğu da belirtilen konular arasında yer alıyor.

Tüm bunların sektörü dönüştüren bir etkiye sahip olduğu, sektördeki satın almaların, birleşmelerin ve yeni ortaklıkların bundan sonraki süreçte InsurTech merkezli yapılar odağında olacağı da öngörülüyor.

YENİ FENOMEN: DÖNÜŞTÜRÜCÜ GÜÇLER

Deloitte tarafından hazırlanan "Sigorta Sektörünün Geleceğinde Türbülans" adlı raporunun ismi kadar içeriğinde değinilen konuların ve yeni nesil kavramların sigortacılık literatürüne girmeye aday ve üzerinde ayrı ayrı düşünülmesi gereken başlıklar olduğunu söyleyebiliriz.

Özellikle sigorta sektöründe bir fenomen olarak kabul edilebilecek ve raporda sıklıkla değinilen "dönüştürücü güçler" kavramı, raporun adeta çatısını oluşturuyor. 30 sayfalık raporun adeta kara kutusu niteliğinde ise iç içe geçmiş 3 katmanlı helezonik bir yapıyı görüyoruz:

- Sigorta endüstrisini çevreleyen sektör dışı yenilikler
- Bu yenilikleri zamansal etkileri
- Teknolojik yeniliklerin sigorta endüstrisi içindeki dönüşümü ve bu 3 katmanlı yapının tam merkezinde ise bu yazının giriş paragrafında değinilen "müşteri beklentileri/daha iyi bir kullanıcı deneyimi" hedefini görüyoruz.

Sigorta endüstrisini çevreleyen sektördeki teknolojik yenilikler de şöyle sıralanıyor:

- Dağıtılmış defter teknolojisi
- Makine öğrenmesi ve derin öğrenme
- Büyük veri
- Nesnelerin interneti (IoT)
- Otonom araçlar, gelişmiş sürücü sistemleri (ADAS)
- Paylaşım ekonomisi

Sigorta sektörünü çevreleyen sektör dışı teknolojik yeniliklerin sigorta endüstrine dönüştürücü etkileri ise şu şekilde:

- Üçüncü parti sermayedarlar
- Dijital aracıların genişlemesi
- P2P gibi eşler arası paylaşım sistemi ya da XaaS gibi yeni nesil bulut işletim sistemleri
- Talebe bağlı ve dönemsel sigortalar

Raporda, dönüştürücü güçlerin sigorta sektörünün 4 temel iş yapış modeli üzerinde etkilerini gösteren bir tablo dikkat çekiyor. Sektör içi dönüştürücü güçler, sektör dışı teknolojik yenilikler olarak iki ayrı gruplamada, sektörün işleyişini sağlayan; dağıtım alanları, ürün, fiyatlama, risk değerlemesi gibi ana başlıklar ve ticari poliçeler, kısa dönemli poliçeler, farklı/ayrıştırılmış riskleri teminat altına poliçeler, riskin paylaşımı, riskin ayrıştırılması gibi alt başlıkların sigorta sektörü içinde ve dışında gelişen ve birbirini etkileyen dönüştürücü güçlerle noktasal etkilerini görebiliriz.



SORUMLULUK ARTIYOR

Sigorta endüstrisi dışında gelişen her bir teknolojik yeniliğin, sektörde dönüştürücü bir güç olarak karşımıza çıktığını gösteren şekilde, özellikle dünyadaki risklerin artmasıyla finansal hizmet ağı içinde yer alan sigorta sektörünün eskisinden çok daha önemli bir rolü ve sorumluluğu olduğu aşikâr. Teknolojik yeniliklere uyumunun sektörün gelecek senaryoları bakımından stratejik seviyede önemi de raporda sıklıkla altı çizilen konular arasında yer alıyor.

GELECEK SENARYOLARI VE "GELECEĞİN SİGORTACISI"

Sektöre ilişkin 2025 yılı ve gelecek senaryolarında ise sigorta endüstrisinde beklentilerin gelişmesi ve genel bir görüşe göre değişime ve dönüşüme mesafeli bakmayı tercih eden sigorta sektörünün kabuğunu kırma motivasyonun artması gerektiği yazıyor. Bugünün sigortacılarının eskisinden daha cesur stratejiler belirlemesine ve zamanın ruhunu uygun yaklaşımlara yatırım yapması gerçeğini güçlendiriyor.

Yukarıdaki satırlarda incelenen helezonik yapıda, sigorta endüstrisini çevreleyen dönüştürücü güçlerin odağında "müşteri beklentileri" kavramı varken, sektörün gelecek senaryoları kurgulayan yapının merkezinde "geleceğin sigortacısı" kavramını görüyoruz.

Bu bağlamda sektörün gelecek senaryolarını konu eden yurt dışı kaynaklı raporlarda sigorta endüstrisinin yeniden tasarımını, başka bir deyişle büyümenin bir sonraki aşamasına geçilmesi için bazı önemli trendler belirlenmiş.

Sektörün gelecek senaryoları arasında raporlanan ve "geleceğin sigortacısı" mottosunu çevreleyen trendler ve alt başlıklar şunlar:

- **Dijitalleşerek harekete geçin:** Dijital ekosistemleri kullanın, değer zincirini dijital hizmetler seti olarak yeniden planlayın, dönüştürücü güçleri benimseyin.
- **Yeni değer yaratmak için müşteri merkezli ekosistemleri sahiplenin:** Müşteri değerini yeniden tanımlayın.
- Uygulamalara önem verin
- Kuruluşunuzun odağına ESG'yi (sosyal, yönetişim, çevresel esaslı sürdürülebilirlik uygulamaları) yerleştirin
- Yetenek yarışına önem verin

TSEV eğitimleri dolu dolu devam ediyor

TSEV'in sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planladığı kısa süreli eğitim programlarında yılın son ayı da yoğun geçecek...



Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV), sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda özel alanlarda eğitimler vermeye devam ediyor. Her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında bu ay da birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Bunlardan bazıları şöyle:

OTO SİGORTALARINDA SUİSTİMAL VE ÖRNEK OLAYLAR

TSEV, suistimalin en yaygın görüldüğü oto sigortalarında, suistimalle mücadele için bütün sektör paydaşlarının farkındalığını artırmak amacıyla, "Oto Sigortalarında Suistimal ve Örnek Olaylar" başlığı altında, 12-13 Aralık tarihlerinde Zafer Şenler tarafından online olarak bir eğitim verecek.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN YÖNETİME ETKİLERİ

Günümüzün ve geleceğin en önemli olgularından dijital dönüşüm ve bununla ilgili belirli teknolojileri incelemek amacıyla yeni bir eğitim düzenleyen TSEV, bu sürecin yönetim alanıyla etkileşimine dair yaklaşımları sunmayı hedefliyor. "Dijital Dönüşümün Yönetime Etkileri" başlığı altında 20 Aralık'ta online yapılacak eğitimi Soner Doğan verecek.

ACENTE İŞLETMECİLİĞİ

Acente İşletmeciliği eğitimi de 23-25 Aralık tarihleri arasında Çetin Kolukısa tarafından online olarak verilecek. Bu eğitimde, bir acente işletmesinin tüm fonksiyonları ele alınacak.

Bilindiği üzere hızla değişen iş ve piyasa koşullarında, bir yandan mevcut durumda en iyi sonucu almaya çalışmak için uyum sağlayabilmek, diğer yandan da geleceğe hazırlanmak gerekiyor. Sağlıklı bir işletme olmak ve sürdürülebilir işler yapabilmek için değişim ve gelişim yolculuğu kaçınılmaz.

İçinde bulunduğumuz koşullarda günlük operasyonlara harcanan zaman ve enerji giderek artıyor. İşte bu eğitimde, acentelerin operasyonlarında şu an neler yaptığı ve neler yapması gerektiği paylaşılacak.

Eğitim sonunda acente işletmesinin tüm fonksiyonlarının dengeli bir şekilde yapılabilmesi hedefleniyor.

ETKİLİ KONUŞMA VE SUNUM TEKNİKLERİ

Etkili Konuşma ve Sunum Teknikleri eğitimi de 26-27 Aralık tarihlerinde Can Demirağ tarafından online olarak verilecek.

Eğitimde etkili sunum dosyaları hazırlayabilmek ve sunmak için gerekli bilgilerin edinilmesi amaçlanıyor. Eğitim boyunca iş yaşamında etkili sunum dosyaları hazırlayabilmek için gerekli bilgilerin edinilmesi, sunum dili ve teknikleri irdelenecek. Sunumların toplantılarda ve kalabalık topluluklara karşı etkileyici şekilde yapılması ve katılımcılara en etkili şekilde aktarılabilmesi hedefler arasında.

Tüm eğitim programları hakkında detaylı bilgi ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

TSEV - KPMG İŞ BİRLİĞİYLE ENFLASYON MUHASEBESİ EĞİTİMİ

Geçen ay yapılan "Enflasyon Muhasebesi" eğitimi, yoğun talep üzerine 9 Aralık'ta tekrarlanacak. TMS 29'a göre enflasyon muhasebesinin finansal tablolar üzerindeki etkileri ve izlenecek adımların uygulamalı olarak aktarıldığı eğitimle işletmelerin yönetim, mali işler, bütçe ve raporlama kademelerindeki profesyonellere enflasyon muhasebesi konusunda temel ve teknik bilgiler kazandırılması hedefleniyor. Tuğçe Uysal, Cantuğ Gökdere ve Ali Tuğrul Uzun tarafından yüz yüze verilecek eğitime, finansal tabloların onaylanmasından sorumlu bütçe, raporlama, muhasebe çalışanları, yönetici veya üst düzey yöneticiler katılabiliyor.



You Locally ~~Risk,~~



We Globally Value

türk reasürans

ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

ormanın gözleri





Gözlerimiz ormanın üzerinde!

Orman Genel Müdürlüğü'yle birlikte yürüttüğümüz Ormanın Gözleri Projesi kapsamında yapılan insansız ve yeni nesil yangın gözetleme kulelerimiz ormanları gözlüyor, orman yangınları kimseler görmeden söndürülüyor.

Orman yangınlarını önlemek amacıyla yürüttüğümüz kurumsal sosyal sorumluluk projemiz Ormanın Gözleri ile ilgili tüm detaylara www.anadolusigorta.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI