

Koray Erdoğan

“Salgında
sağlığımızı
evimiz, evimizi
sigorta koruyor”

Bilal Türkmen

“Yakında kısa süreli
sigorta ürünleriyle
tanışacağız”

Şenol Ortaç

Türkiye
genelinde TSS
poliçe sayısı
1.6 milyonu geçti

Levent Sönmez

Konutta deprem sigorta
bedeli enflasyona karşı
koruma altında

Zeynep Turan
Stefan yazdı

DLT Talent



8 Aralık 2020 | 16:30 – 17:30

Online: psmmag.com



TÜRKİYE SİGORTA

Güçü, adında.

Asırlardır değişmeyen dayanışma kültürümüz ve
zor zamanda birbirimize destek olma geleneğimiz,
sigortacılık alanındaki en çağdaş uygulamalar ve en son teknolojiyle birleşiyor.
Bu topraklar üzerindeki en büyük projeler de en küçük hayaller de artık
Türkiye Sigorta güvencesinde.

**Çünkü biz adımızı ve gücümüzü
Türkiye'den alıyoruz.**





Kasko, trafik değil sağlık konuşuyoruz artık

Gündem ne kadar hızlı değişti değil mi? Çok değil bu yılın başlarına kadar sektörün de onu takip eden basın da gündemini kasko ve zorunlu trafik sigortası meşgul ediyordu. Sürekli fiyat artışlarını, haksız rekabeti, trafik ve kaskonun toplam prim üretimindeki payını, kamunun bu alandaki düzenlemelerini, havuz sistemini, tavan fiyat uygulamalarını tartışıyor, bu konuları yazıp çiziyorduk. 2020'de ise gündem değişti. Tüm dünyayı etkisi altına alan Kovid-19 salgını nedeniyle bu yıl sağlık sigortalarını konuştuk. Aşının bulunması salgın sürecinin sonuna yaklaştığımızı dair umutları yeşertse de önümüzdeki yılın ilk yarısında da sağlık sigortalarını konuşmaya devam edeceğimiz gibi görünüyor. Evet, sağlık sigortaları herkes için önemli. İçinde bulunduğumuz salgın süreci de özel sağlık sigortalarının önemini bir kez daha ortaya koydu. Devlet hastanelerinin durumu ortada, özel hastanelerden sağlık hizmeti almaksa bir hayli pahalı. Hal böyle olunca özel sağlık sigortalarına ilgi kaçınılmaz olarak arttı. Önceki yıllarda evini, aracını sigortalatmaya öncelik verenler, deyim yerindeyse "can tatlı" deyip özel sağlık sigortalarını araştırmaya başladı. Durumu iyi olanlar özel sağlık sigortalarına, primleri yüksek bulunlarsa tamamlayıcı sağlık sigortasına yöneldi.

Doğrusu sigorta şirketleri de salgın sürecinde bu alanda başarılı işlere imza attı. Önce tüm salgın hastalıkları özel sağlık sigortası kapsamına aldılar, ardından yurtdışı seyahat sigortalarına da bu tür teminatları koydular. Aslına bakılırsa sigorta şirketleri büyük risk alarak ellerini taşın altına koydu. Hatta birçoğu bu süreçte adeta kâr amacı gütmeyen bir kamu kurumu gibi çalıştı. Yanlış eleştirmek kadar doğruyu alkışlamak da bizim görevimiz. Kısa sürede para kazanmak yerine müşterilerine uzun vadeli hizmet vermeyi tercih eden bu şirketlere herkesin teşekkür etmesi gerekiyor. 2020'nin bu son sayısında duyarlı sektör temsilcilerine teşekkür ederken yaklaşan bir riske de dikkat çekmekte fayda var. Yıl bitecek, özel sağlık sigortaları yenilenecek. Malum, sağlık enflasyonu her zaman genel enflasyondan yüksek çıkıyor. Tıbbi malzemeler dışa bağımlı ve kurlara endeksli. Bir de salgın nedeniyle kullanımlar artınca yenilemelerde prim zamları kaçınılmaz olacaktır. Umarız bu yıl fedakârlık yapan şirketler, sağlık sigortalarını yenileyen müşterilerini çok fazla üzmez de ilgili branşlara ilgi artmaya devam eder. Aksi takdirde yeniden bir güven kırılması yaşanabilir. Tabii fedakârlığı sürekli aynı cepheden beklemenin de bir sonu olmalı...

Künye

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık Adına İmtiyaz Sahibi
Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyaşamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Editörler
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com
Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyaşamdergisi.com

Marka ve Proje Yönetimi
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Görsel Tasarım
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

Reklam Rezervasyon
bbekar@akilliyaşamdergisi.com

Yayıncı şirket:
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanaga Mah. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

Baskı: 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





16

"Salgında sağlığını evimiz, evimizi sigorta koruyor"
Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, salgınla beraber girilen kış döneminde kapalı ve kalabalık alanlardan uzak durmak için en iyi alternatifin mümkün olduğunca evlerde durmak olduğunu hatırlatıyor. Erdoğan, "Salgında sağlığını evimiz, evimizi ise sigorta poliçemiz koruyor" diyor...

18

"Yakında kısa süreli sigorta ürünleriyle tanışacağız"
Türkiye Sigorta Strateji ve Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, dünya dijitalleştiçe insanların varlıklarının da değiştiğine işaret etti ve "Son yıllarda insanların mülk edinme yerine hizmet alma modelini daha çok tercih ettiğini görüyoruz. Bu da yakın gelecekte kısa süreli sigorta ürünlerinin ortaya çıkmasına yol açacak" dedi...

22

Lumnion, aynı risk seviyesinde yüzde 5-7 ciro artışı vaat ediyor
Sigorta sektörüne yönelik yapay zeka ve makine öğrenmesi tabanlı çözümler geliştiren Lumnion, son dönemde özellikle hayat dışı sigorta fiyatlaması platformuyla öne çıkıyor...

24

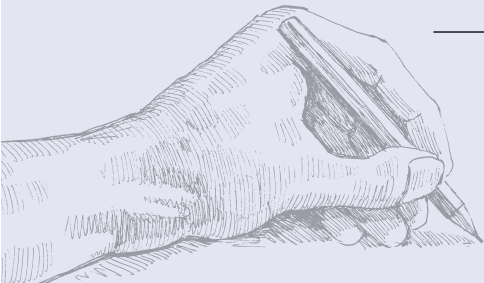
Anadolu Sigorta, yurtdışında da Kovid-19'u teminat altına alıyor
Sigortalılarının yurtdışına güvenle seyahat edebilmesi için ek hizmetler sunan Anadolu Sigorta, seyahat sigortası kapsamını, tanısı yurtdışında kayıtlı Kovid-19 giderlerini de kapsayacak şekilde genişletti.

26

Türkiye genelinde TSS poliçe sayısı 1.6 milyonu geçti
Eylül 2019 sonu itibarıyla 1.2 milyon olan tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı, Eylül 2020 sonu itibarıyla 1.6 milyonun üzerine çıktı. Tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) hizmetini kişiselleştirilebilen bir deneyime dönüştüren Sampo Sigorta, Kovid-19 dahil olmak üzere tüm salgın hastalıkları teminat kapsamına aldı...

28

Salgın sürecinde tedbirlere devam
Salgınla birlikte dijital pazarlama çalışmalarını daha da hızlandıran Türk Nippon Sigorta, acenteleri için oluşturduğu "Evde Kal" teşvik paketinde yer alan birçok özelliği devam ettiriyor. Şirket, spor sponsorlukları ve Ege depremde zarar görenlere yönelik ücretsiz psikolojik danışma hattı gibi kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarıyla da dikkat çekiyor...



36

Ali Karaaslan
Trafik kazası tazminatları için tek çözüm Borçlar Kanunu

yazar

42

Zeynep Turan Stefan
DLT Talent

AKBANK



160'tan fazla ülkenin en iyi bankası Türkiye'nin Akbank'ı

Ülkemizde bir ilki gerçekleştirdik ve Euromoney tarafından "Gelişmekte Olan Piyasaların En İyi Bankası"* seçildik. Ülkemiz ve bankacılık sektörü adına bu ödülü kazanmamızı sağlayan, başta müşterilerimiz, çalışanlarımız ve yatırımcılarımız olmak üzere tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

*Euromoney, Mükemmellik Ödülleri 2020, Gelişmekte Olan Piyasaların En İyi Bankası

Sizin için

ANADOLU SİGORTA sağlık poliçeleri artık deprem teminatlı



Erdinç Gökalt

Olası bir deprem sonucunda yaralanma halinde sigortalılarının yanında olan Anadolu Sigorta, deprem sonrası zorlu koşullarda özel sağlık kuruluşlarında sağlık sigortası kapsamında tedavi imkânı sunuyor. Bireysel Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na çok küçük bir primle limitsiz deprem teminatı eklenebiliyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalt, "Kovid-19'dan deprem riskine, doğumdan zorlu hastalıklara kadar

güvende hissetmek, özel hastanelerde özgürce sağlık hizmeti alabileceğini bilmek çok önemli bir ihtiyaç. Deprem teminatımız kapsamında sigortalılarımızın 90 güne kadar yoğun bakım giderleri de poliçe kapsamında karşılanıyor. Yine poliçesinde deprem teminatı bulunan sigortalılarımızın deprem sonucu bedensel yaralanmalarına ilişkin evde bakım hizmeti, suni uzuv ve yardımcı tıbbi malzeme giderleri de poliçe limitleri çerçevesinde ödenecek" diyor.

Anadolu Sigorta, Kapıdan Oto Servis hizmetiyle ayağınıza geliyor

Anadolu Sigorta, "Kapıdan Oto Servis" uygulamasıyla hasarlı durumdaki araçların İstanbul il sınırları içerisinde istenilen adresten vale ile servise götürülmesini sağlıyor. Anadolu Sigorta'nın önerdiği servislerde hasarı onarılan araçlar, sahiplerine yine diledikleri adreste ücretsiz olarak teslim ediliyor. Kapıdan Oto Servis hizmeti, Anadolu Sigorta'dan Birleşik Kasko veya Hesaplı Kasko Sigortası olan, hizmeti İstanbul il sınırları içinde talep eden ve Anadolu Sigorta'nın belirlediği anlaşmalı yetkili veya özel servisleri kullanmayı tercih eden tüm sigortalıların kullanımına sunuluyor. Mevcut servisleri kullanan sigortalıların hedef alınarak yapıldığı memnuniyet anketinde sigortalıların yüzde 91.7'sinin servislerinden ve hizmet paketlerinden memnun olduğunu belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, "Vale hizmetleriyle hasar deneyiminin kolaylaşacağını ve müşteri memnuniyetinin artacağını düşünüyoruz. Kur etkisiyle yedek parça maliyet-

lerindeki artışlar sonucu ortaya çıkan yüksek tutarlı onarım bedelleri araçlarda daha fazla değer kayıplarına sebebiyet verebiliyor, dolayısıyla sigortalılarımızın memnuniyetsizliğine yol açabiliyor. Bu memnuniyetsizliğin farkında olan şirketimiz, hem yüksek kalitede onarım olanaklarını müşterilerine sunarak hem de orijinal yedek parça tedarikinde yeni imkanlar sağlayarak onarım maliyetini düşürüyor ve bu sayede araçların ikinci el rayiç değerinin korunmasını hedefliyor. Kapıdan Oto Servis hizmetimizle bakım indirimi, detaylı temizlik, lastik değişimi ve lastik oteli gibi ek hizmetlerden ilgili servis nezdinde sağlanabilir olanları sigortalılarımızın memnuniyeti için ücretsiz sunuyoruz" diyor.



Ali Kara

**Siz de parayı tutamıyorsanız
Garanti BBVA Emeklilik'le
biriktirmeye bugünden başlayın.**



HDI Sigorta acenteleri, Yol Arkadaşı Destekleri ile dijitalleşiyor

Salgın süreciyle birlikte dijitalleşmenin daha da önem kazandığı günlerde HDI Sigorta, Dijital Yol Arkadaşı Destekleri ile acentelerinin yanında oluyor. Desteklerin ilk adımı olarak sunulan Web Sitesi Paketi ile tekli acentelerden başlamak üzere, müşterilerin kolaylıkla teklif ve satın alma işlemlerini gerçekleştirebileceği kurumsal web sitesi imkanı sağlanıyor. Dijital dünyada yer alarak müşteri ağı genişletilirken hizmet kalitesinin de artırılmasına yönelik destek

programı kapsamında acenteler; teklif ve satın alma işlemlerinin gerçekleştirilebileceği, mobil cihazlarla uyumlu kurumsal web sitesinin hazırlanmasının yanı sıra arama motoru optimizasyonu ve raporlama hizmetlerinden yararlanabiliyor. Paketten yararlanmak isteyen tekli acentelerin, kurulum ve bir yıllık bakım ücreti HDI Sigorta tarafından karşılanıyor. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, yeni hizmetle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Salgın sürecinin başından itibaren acente

ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını görüp, hayatlarını kolaylaştıracak alternatifler sunmak önceliğimizdi. Dijitalleşmenin önemini ve ertelenemez bir ihtiyaç olduğunu tekrar hatırladığımız bu dönemde Dijital Yol Arkadaşı Destekleri ile dönüşüme ayak uydurarak acentelerimizin iş süreçlerini daha verimli ve kolay bir hale getirirken iyi bir müşteri deneyimi sağlıyoruz. Ürün ağıımızı ve hizmet kalitemizi artırırken, müşterilerimize birçok ayrıcalık ve kolaylığı bir arada sunmaya devam edeceğiz.”

HDI Sigorta, altıncı kez TBF’nin resmi sigorta sponsoru oldu

Salgın sürecine rağmen Türk sporuna ve sporcusuna desteğini hız kesmeden sürdüren HDI Sigorta, Türkiye Basketbol Federasyonu’nun yanında olmaya devam ediyor. Anlaşma kapsamında TBF’ye ait ve kullanımında olan tüm taşınmazları güvencesi altına alan HDI Sigorta, Türkiye Basketbol Federasyonu’nun altıncı kez “Resmi Sigorta Sponsorluğu”nu üstlendi.

12 Kasım Perşembe günü Sinan Erdem Spor Salonu’nda düzenlenen imza törenine HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, TBF Başkanı Hidayet Türkoğlu, Nildem Global Yönetim Kurulu Başkanı Çiğdem Ergelen ve tarafların temsilcileri katıldı. HDI Sigorta’nın spora verdiği desteğin altını çizen Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, imza töreninde şu açıklamayı yaptı: “Uluslararası



alanda elde ettiği başarılarla bizleri gururlandıran Türk basketbolunun daha da güçlenmesine katkı sağlamaktan, bu amaç doğrultusunda erkek, kadın ve engelli ayırt etmeksizin toplamda 14 takıma destek vermekten dolayı gururluyuz. Bugün tüm basketbol takımlarımızın çatısı, Türkiye Basketbol Federasyonu ile işbirliğimizin devamını duyurmak için buradayız. Bu alanda bize duydukları güvenden çok mutluyuz. İşbirlikleri için

Nildem Global ailesine ve Başkanımız Hidayet Türkoğlu nezdinde Türkiye Basketbol Federasyonu’na Türk basketbolunun gelişmesi adına büyük bir titizlikle yürüttükleri çalışmalar için teşekkür ediyoruz.” Hidayet Türkoğlu ise “Önceki yıllarda da işbirliği ve desteğiyle

Türk basketbolunun yanında olan HDI Sigorta, bugünkü anlaşma sayesinde 1 yılı opsiyonlu 2 yıllığına Türkiye Basketbol Federasyonu’nun resmi sigorta sponsoru oldu. 150 ülkede hizmet veren, dünyanın en önemli sigorta şirketlerinden HDI Sigorta ile birlikte çalışacak olmak basketbolumuzun marka değerine güç katacak, geleceğe daha güvenle bakmamızı sağlayacaktır. Kendilerine bir kez daha teşekkür ediyorum” dedi.



Yangın, sel ve
afette zararı
düşünmemeliyim.



Çilingir, camcı ve
tesisatçı giderleriyle
uğraşamamalıyım.



Hırsızlık teminatı ile
evden kafam rahat
çıkmalıyım.



Neden konut sigortamı Ray Sigorta'dan yaptırmalıyım?

Yazın klima,
kışın kombi bakımını
ücretsiz yaptırmalıyım.



Bahar temizliğinde
halımı ücretsiz
yıkattırmalıyım.

*6 m²'ye kadar sınırlıdır.



444 4 729

raysigorta.com.tr

HDI Sigorta ile Fenerbahçe bu kez cep telefonu sigortasında buluştu

HDI Sigorta, daha önce farklı spor branşlarında destekçisi olduğu Fenerbahçe Spor Kulübü ile bu kez cep telefon sigortası ürünü özelinde işbirliği anlaşması gerçekleştirdi. “Fenerbahçe Cep Telefonu Sigortası” ile taraftarlar HDI Sigorta güvencesiyle cep telefonlarını koruma altına alırken kulüplerine de destek olacak. 525 TL’lik sabit prim ve 9 aya kadar vade farksız taksit avantajlarıyla satışa sunulan ürün; ekran kırılması, sıvı teması, hatalı aksesuar kullanımı gibi birçok hasara karşı hem yeni hem de hali hazırda kullanılan cep telefonlarını teminat altına alıyor. Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Spor Kompleksi 1907 Tribünü’nde yapılan ürün lansmanı, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Fenerbahçe Genel Sekreteri Burak Çağlan Kızıllan ve tarafların



temsilcilerinin katılımıyla yapıldı. Hancıoğlu, “Bugüne kadar pek çok farklı branşta birçok kulübümüze destek verdik. Bu beraberliklerimizi sponsorlukların yanı sıra farklı işbirlikleriyle de taçlandırmak niyetindeyiz. Bugün ülkemizin en köklü kulüplerinden, sayısız başarıları imza atmış Fenerbahçe Spor Kulübü ile Fenerbahçe Cep

Telefonu Sigortası projesini hayata geçirmekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Gelir paylaşımı projemizle taraftarlar cep telefonlarını beklenmedik kazalara karşı güvence altına alırken kulüplerine de katkı sağlayabilecek. Fenerbahçe’nin en büyük destekçisi olan taraftarına yönelik bu işbirliğinin iki taraf için de hayırlı olmasını diliyoruz” dedi.

Corpus Sigorta 2 yaşında

Maher Holding bünyesindeki Corpus Sigorta, faaliyet gösterdiği 2 yılda özellikle özsermaye ve kârlılık açısından önemli bir ilerleme sağladı. Hatırlanacağı gibi, Türkiye’de faaliyetine 1989 yılında Goather Sigorta adıyla başlayan, 1990 yılında Goather-Demir, 1992 yılında Demir Sigorta, 2016 yılında Turkland Sigorta adıyla faaliyetlerine devam eden şirket, Maher Holding bünyesine katıldığı 19 Kasım 2018 tarihinde Corpus Sigorta adını almıştı. Maher Holding CEO’su Levent Uluçerçen, Corpus Sigorta’nın kısa sürede önemli başarıları imza attığını belirterek, “Maher Holding

Sigorta Grubu’nun yeni üyesi her ne kadar ikinci yaşını kutluyor olsa da kurum olarak Türkiye’de 30 yılı aşkın bir süredir faaliyette. Maher Holding bünyesine geçtikten sonra birçok bakımdan yenilenen şirket Corpus adını aldı ve kısa sürede önemli başarıları imza attı. Bu başarıların büyüyecek devam edeceğinden şüphem yok” diyor. Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Ahmet Yaşar ise veriler eşliğinde şirketin performansını şöyle değerlendiriyor: “2020 yılının ilk 8 aylık verilerine göre 87 milyon TL kar eden Corpus Sigorta, yüzde 107 sermaye



yeterliliğine ulaşmış durumda. Aktif büyüklüğü ise yüzde 21 artarak 487 milyon TL’ye yükseldi. Dinamik ve farklı sektörlerde farklı çözümler ve güvenceler sunmaya devam eden Corpus Sigorta ekibi sayesinde bu büyümenin giderek artacağına inanıyorum.”

Bazı hediyelerin değeri yıllar sonra anlaşılır

Çocuğum İçin Yatırım Sigortası
ile çocuğunuzun geleceğine bugünden yatırım yapın.



Herkese İyi Gelecek

ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK

“Allianz Sağlık Cüzdanı” ile “Sağlıklı Puan” dönemi başladı

Allianz Türkiye, dijital dönüşüm stratejisi kapsamında “Allianz Sağlık Cüzdanı” programını hayata geçirdi. Gelecekte yeni uygulamalarla zenginleştirilmesi planlanan programın ilk fazında, “Allianz Modüler Sağlık” ve “Bireysel Tamamlayıcı Sağlık” poliçelerine sahip olan müşterilerinin sağlık cüzdanlarına “Sağlıklı Puan” yüklemesi yapılıyor. Puanlar poliçenin sağlık primi üzerinden hesaplanıyor ve müşterilerin sağlık cüzdanlarına toplam prim üzerinden bir kez, yüzde 3 puan yüklemesi yapılıyor. 1 puanın 1 TL olarak kabul edildiği programda puanlar; yeni bir “Allianz Modüler Sağlık” veya “Bireysel Tamamlayıcı Sağlık” poliçesi alırken ya da poliçeyi yenilerken indirim olarak kullanılabiliyor. Allianz Sağlık Cüzdanı

uygulamasından ilk etapta mevcut müşteriler ile 31 Aralık 2020 tarihine kadar yeni Modüler Sağlık ve Bireysel Tamamlayıcı Sağlık poliçeleri satın alan müşteriler yararlanabiliyor. Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, “Müşteri beklenti ve ihtiyaçlarına göre tasarlanmış dinamik bir program olan Allianz Sağlık Cüzdanı’nın ilk fazında Allianz Modüler Sağlık ve Bireysel Tamamlayıcı Sağlık müşterilerimize, gelecekte indirim olarak kullanabilecekleri puanlar kazandırıyoruz. Müşterilerimiz mevcut poliçesinden kazandığı 100 puanı, örneğin bir yakını için alacağı 500 TL’lik yeni bir Bireysel Tamamlayıcı Sağlık poliçesinde kullandığında 400 TL ödeme yapıyor” diyor.



Okan Özdemir

Allianz, yurtdışı seyahat sağlık sigortasına salgın hastalıkları da dahil etti

Allianz Türkiye, salgın sürecinde seyahat alışkanlıkları ve değişen ihtiyaçlar doğrultusunda seyahat sağlık sigortalarının kapsamını genişletti. Allianz Türkiye sigortalılarının yurtdışı seyahatleri sırasında koronavirüs başta olmak üzere Dünya Sağlık Örgütü’nün belirlediği salgın hastalık tanımına giren durumlarda tıbbi ve yatarak tedavi masrafları ile karantina giderleri yurtdışı seyahat sağlık sigortası kapsamına dâhil edildi. Yurtdışındaki tüm planlara seçimli olarak sunulan bu ek hizmetle birlikte, kaza veya ani rahatsızlık sonucu oluşan tedavi masrafları teminatlarına “salgın hastalık veya Kovid-19

gibi pandemik hastalık teşhisi dahil” ifadesi eklenerek, ilk etapta acente ve broker üzerinden yapılan poliçeler için kapsam genişletildi. Allianz yurtdışı seyahat sağlık sigortası; yurtdışına veya yurtdışından Türkiye’ye seyahat edenleri, seyahatleri esnasında karşılaşılabilecekleri sağlık risklerine karşı koruma altına alıyor. Ürün kapsamında seyahatlerde karşılaşılan ani rahatsızlık ve hastalıklara ilişkin tıbbi tedavi, sigortalının tedavinin verilebileceği en yakın sağlık kuruluşuna seyahati veya nakli, sigortalının taburcu olduktan sonra ikametgah adresine nakli, vefat eden sigortalının nakli

gibi hizmetler sunuluyor. Allianz yurtdışı seyahat sağlık sigortası, tarifeli uçuşlarda bagajın kaybolması, çalınması veya zarar görmesi durumunda masrafların karşılanması, zorunlu sebeplerle uçuşun kaçırılması durumundaki masraflar, erken dönüş masrafları veya gıda zehirlenmesi gibi birçok asistans hizmetiyle yaşanabilecek zor durumlar için de sigortalılarına güvence sağlıyor. Yurtdışında karşılaşılabilecek acil sağlık sorunlarında refakatçinin konaklaması, ulaşımı, ilaç gönderilmesi, hukuki danışmanlık gibi süreçlerde de müşteriler destekleniyor.

Hayat bu, her şey olur.
Neler mi olur?

Güzel bir hayatın olur.
Eşin olur, çocukların olur, ailen olur.
Musmutlu bir yuvan olur.

Ama hayat bu, her şey olur.
Beklenmedik olaylar, kötü sürprizler...
Her şey sadece birkaç saniyede olur.

O gün yardımına koşan bir toplum olur, dayanışma olur.
Yuvamızı, ailemizi ve yarınlarımızı korumak elimizde olur.

Hayat bu,
Her şey olur,

#SigortasızOlmaz



**Zorunlu Deprem
Sigortası**



**Türkiye
Sigorta Birliği**



AXA Sigorta'nın iyi yaşam uygulaması AXAFit yenilendi

AXA Sigorta'nın, müşterilerinin yanı sıra sağlıklı bir yaşam sürmek isteyen herkesin hizmetine sunduğu AXAFit mobil uygulamasını yeniledi. AXAFit ile kullanıcılar daha sağlıklı bir yaşam sürmek için günlük plan oluşturarak atılacak adım sayısı, tüketilecek su miktarı ve hedeflerine uygun kişiselleştirilmiş egzersiz programı gibi özelliklerle günlük hedefler belirleyebiliyor ve hedeflerine ulaşmak için istedikleri sıklıkta hatırlatma mesajları alabiliyor. AXA Sigorta'nın "Dünya için Hareket Et" projesi kapsamında atılan her adıma karşılık ne kadar karbon

tasarrufu yapıldığı bilgisi de kullanıcılara sunuluyor. AXAFit ile AXA Sigortalılar poliçelerini, kasko hasar durumlarını ve bireysel emeklilik sözleşmeleriyle ilgili detayları görüntüleyebiliyor, anlaşmalı kurumların listesine ulaşp faturalarını uygulama üzerinden gönderebiliyor, nöbetçi eczane bilgilerine erişebiliyor, tek tıkla ambulans çağırabiliyor ve hızlıca AXA Sigorta müşteri hizmetlerine ulaşabiliyorlar. AXA Doktor Danışma Hattı ile tüm branşlarda alanında uzman doktorlara yazılı, sözlü ve görüntülü olmak üzere üç farklı şekilde 7/24

ulaşarak tavsiye ve görüş alabiliyorlar. AXAFit ile çekici çağırma ya da servis arama da uygulama üzerinden kolayca yapılabiliyor. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan Işcan, "Halen 250 bini aşkın kullanıcısı olan AXAFit mobil uygulamamızı çeşitli marka işbirlikleri, sağlıklı yaşam indirimi, nabız, kan oksijeni, solunum ölçümleri, ilaç takvimi oluşturma, sağlık poliçelerini ödeme takibi ve BES sözleşmelerine ek olarak katkı payı ödeme ve dekont takibi yapmak gibi güncel trendler ışığında geliştirmeye devam edeceğiz" diyor.



EXTRE



Kartlı ödemeler ekim ayında yüzde 28 artış gösterdi

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartları ile ekim ayında toplam 110.3 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 91.2 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 19.1 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 53 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 23 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 28 oldu.



Kartlarla ekim ayında 4.2 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2020 yılı ekim ayında 4.2 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre kartlarla yapılan sigorta ödemeleri yüzde 14 artarken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 3.7'sini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019 Ekim	2020 Ekim	Değişim
Banka kartı	12.5	19.1	% 53
Kredi kartı	73.9	91.2	% 23
Toplam	86.4	110.3	% 28

Sigorta sektörü	2019 Ekim	2020 Ekim	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.7	4.2	% 14
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4	% 3.7	



Ali Perşembe ile BNP Paribas Cardif Youtube Kanalında!

Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili merak ettiğiniz tüm soruların yanıtlarını bulabileceğiniz,
BES Hakkında Her Şey video serisi
BNP Paribas Cardif Youtube Kanalında.

 **BNPParibasCardifEmeklilik**

 <http://bnpparibascardif.com.tr>

 **444 43 23**



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın
sigortacısı

“Salgında sağlığını evimiz evimizi SİGORTA koruyor”

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, salgınla beraber girilen kış döneminde kapalı ve kalabalık alanlardan uzak durmak için en iyi alternatifin mümkün olduğunca evlerde durmak olduğunu hatırlatıyor. Erdoğan, “Salgında sağlığını evimiz, evimizi ise sigorta poliçemiz koruyor” diyor...



Koray Erdoğan

Sonbaharın sona ermesiyle beraber tüm dünya salgın (pandemi) sürecinde ilk kış deneyimini yaşamaya hazırlanıyor. Vaka sayıları çoğu ülkede artış gösterirken Avrupa başta olmak üzere pek çok bölgede önlemlerin sıklaştığı görülüyor. Kış aylarıyla beraber maruz kaldığımız kapalı ve kalabalık alanlarda ise risk faktörü açık alanlara göre çok daha yüksek. Durum böyle olunca, evlerimiz hem kendimizin hem de ailemizin

sağlığı için en güvenli alanlar konumuna geliyor. Evlerdeki güven ve huzurun anahtarı ise konut sigortası. Özellikle kış aylarında olağan risklerin yanı sıra salgın riskine karşı da dikkatli olmak gerektiğini belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, evlerin kış aylarında en korunaklı alan olduğunu hatırlatıyor. “Kış aylarına girerken en başta hijyen açısından yapılması gereken bazı bakımlar bulunuyor. Uzun zaman geçireceğimiz ve bu nedenle hayatımızda her

zaman olduğundan daha fazla yer kaplayacak olan evlerimizi adeta bir saray haline getirmek bizim elimizde” diyor Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Evim Saray ürünümüzle sunduğumuz teminatların yanında verdiğimiz asistans hizmetleri yuva olarak gördüğümüz konutlarımızı tam anlamıyla kışa hazırlıyor. Bu yıl sağlıklı ve güvenli bir şekilde yaşamak hepimizin önceliği. Ray Sigorta olarak vatandaşlarımıza kendilerini güvende hissetmeleri konusunda yardımcı olmayı

toplumsal bir sorumluluk olarak görüyoruz.”

Ray Sigorta Evim Saray, sadece evleri ve evlerde bulunan eşyaları yangın, su baskını, fırtına, dolu ve hırsızlık gibi çok sayıda riske karşı güvence altına almakla kalmıyor, kış öncesi kombi bakımı ve solunum yolu enfeksiyonlarına yol açabilecek olan toz ve zararlı partiküllerin temizlenmesi için halı temizliği hizmetlerini de poliçe kapsamında sunuyor. Böylelikle Evim Saray poliçesi sahipleri mikroplardan uzak bir ortamda kış dönemine girme imkânına kavuşuyor.

DASK'IN konut sigortasıyla desteklenmesi şart

Konut sigortasının bir evde meydana gelebilecek neredeyse tüm hasarları teminat kapsamına aldığını dile getiren Koray Erdoğan, “Ekim ayında İzmir’de meydana gelen ve yol açtığı yıkımla içimizi parçalayan depremde de gördüğümüz üzere, deprem bölgesinde yer alan ülkemizde özel konut sigortasının yaptırılması hayati önem taşıyor. Zorunlu deprem sigortasının rolü her ne kadar büyük olsa da hasarların tamamının tazmin edilebilmesi için zorunlu sigortanın konut sigortasıyla desteklenmesi şart” diyerek Türkiye’nin deprem kuşağında bulunduğunu ve bu gerçeğin sigorta ihtiyaçlarını daha da elzem hale getirdiğini vurguluyor.

Erdoğan, Türkiye’deki zorunlu deprem sigortası ve konut sigortası verilerinden yola çıkarak şu değerlendirmeyi yapıyor: “Ülkemizde 17.7 milyon konut bulunuyor. Bunlar arasında zorunlu deprem poliçesine sahip olanların sayısı 9.9 milyon civarında. Bu



da yüzde 56.3 sigortalanma oranına tekabül ediyor. Özel konut sigortasına baktığımızda ise bu oranın yüzde 20’lerde kaldığını görüyoruz. DASK poliçesi, deprem ya da deprem sonucunda meydana gelen zararlar nedeniyle binanızda oluşacak hasarları teminat altına alıyor. Bu teminat limiti de 2020 yılı itibarıyla bütün yapı tiplerinde azami olarak 240 bin lira. Evinizde bu tutarın üzerinde oluşacak zararlar için konut poliçesi satın almalısınız. Evinizdeki eşyalar, mali sorumluluklar, deprem ve depreme bağlı olaylar dışında konutunuzda oluşacak hasarların tamamı da DASK

poliçesinin verdiği teminatların dışında kalıyor. Bu varlıklar üzerindeki riskleri korumaya almak isteyenlerin mutlaka konut sigortası yaptırmaları gerekiyor. Buradan da görüyoruz ki ülkemizin hem ekonomik hem de toplumsal olarak depreme karşı daha dayanıklı hale gelmesinin en önemli basamaklarından biri konut sigortasında ve zorunlu deprem sigortasında sigortalılık oranının artırılması.”

Konut adaptasyon teminatı da var

Yılda bir defa olmak üzere kombi, klima bakımını ve 6 metrekareye kadar halı yıkama hizmetini ücretsiz olarak veren Ray Sigorta Evim Saray sigortasında, zor durumlarda büyük bir kolaylık sağlayacak konut adaptasyon teminatı da bulunuyor. Bu teminat kapsamında sigortalı veya kendisiyle birlikte poliçe kapsamındaki konutta ikamet eden aile bireylerinin, poliçe süresi içerisinde tekerlekli sandalyeyle dolaşmasını gerektirecek herhangi bir kaza geçirmesi sonucunda konutta yapılması gereken adaptasyon masrafları, olay başı ve yıllık toplam 5 bin lira limitle karşılanıyor.

RAY SİGORTA'YA REKLAM VE PAZARLAMA DALINDA ÖDÜL

Piyasadan farklılaşan ve ihtiyaca yönelik teminatlarla güçlendirdiği ürünleri müşteriye tanıtmaya ve pazarlama konusunda da tecrübesini gösteren Ray Sigorta’nın başarısı ödülleri toplamaya devam ediyor. Bu ödüllerden biri de şirket tarafından radyo platformunda gerçekleştirilen konut ve kasko sigortası kampanyasından geldi.



Geçtiğimiz günlerde online olarak düzenlenen Felis Ödülleri Töreni’nde Ray Sigorta, konut ve kasko radyo reklamlarıyla fark yarattı. Seslendirmesini, efektlerinden ses imzasına, müziğinden melodisine kadar sevilen bir ünlünün gerçekleştirdiği reklam kampanyası, “Üretimde Ustalık ve Tasarım Bölümü”nde Dış Ses - Felis Başarı Ödülü’ne layık görüldü.

“Yakında kısa süreli sigorta ürünleriyle tanışacağız”

Türkiye Sigorta Strateji ve Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, dünya dijitalleştikçe insanların varlıklarının da değiştiğine işaret etti ve “Son yıllarda insanların mülk edinme yerine hizmet alma modelini daha çok tercih ettiğini görüyoruz. Bu da yakın gelecekte kısa süreli sigorta ürünlerinin ortaya çıkmasına yol açacak” dedi...



Bilal Türkmen

Türkiye Sigorta Strateji ve Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, IBM Think Digital Summit Türkiye’de “Emerge Smarter - Sigorta Şirketlerinin Dijital Dönüşüm Yol Haritası” paneline konuşmacı olarak katıldı. Türkmen, salgın sürecinde dijital dönüşümün

sigorta sektörüne etkileri, yapay zekanın sigorta sektörüne katkıları, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik’in yeni nesil teknolojiler üzerine çalışmaları hakkında bilgi verdi. Sigorta endüstrisinin dijitalleşme, yenileşme ve inovasyon açısından büyük imkânların olduğu ve bu konuda hızlı yol alan bir sektör olması sebebiyle sigorta şirketlerinin dijital dönüşüm yol

haritalarının masaya yatırıldığı panelde konuşan Türkmen, sektörde dijitalleşme ve dönüşüm fırsatlarına değindi. Dijital dönüşümü masaya bir değer önerisi koyabilen ve sürecin kesinlikle insanı merkeze alarak çizildiği dijital bir deneyim üretme disiplini olarak tanımlayan Bilal Türkmen, “Dijital dönüşüm şirketimizde; müşteri deneyimini iyileştirme,

rekabetçi yeni iş modelleri ortaya koyabilme, tercih sebebi olabilme ve en önemli assetimiz olan çalışanlarımızın deneyimini iyileştirme olmak üzere temelde dört ana amaç üzerine kurgulanmış durumda” dedi. Dünya dijitalleştikçe insanların varlıklarının da değiştiğinin altını çizen Türkmen, yakın tarihte steam hesabını, oyun karakterini veya Twitter profilini sigortalatmak isteyen müşterilerin olacağını, son dönemlerde insanların mülk edinme yerine hizmet alma modelini daha çok tercih edeceğini, bu durumda yakın gelecekte kısa süreli sigorta ürünlerinin ortaya çıkmasına yol açacağını vurguladı.

“Yapay zeka sigortacılığın her sürecine girecek”

Müşteri tarafına bakıldığında ise kişiselleştirilmiş deneyimin uzun süredir gündemde olduğuna dikkat çeken Türkmen, sözlerini



şöyle sürdürdü: “İnsanoğlu yaşadıkça özel hissetmeyi tercih edecek. Bu alanda iyi deneyimler sunmanın sırrı da gelişmiş analitik yeteneklerle datayı gerçek zamanlı olarak etkin bir şekilde kullanmada ve ekosistemle entegre dijital platformlarda gibi duruyor. Ayrıca yapay zeka (AI) tabanlı chatbot’lar, yine yapay zeka tabanlı hızlı hasar ödemeleriyle ilgili uygulamalar, FNOL süreçleri, evrak ve imzayı ortadan kaldıran, kontrol operasyonlarını azaltan dijital iş süreçleri, bağlan-kullan diyebileceğimiz bulut teknolojileri, IoT cihazlar, startup işbirlikleri ve açık API (open API) yapıları kısa vadede değerli fırsat alanları olabilir.” Yapay zekanın sigortacılık sektöründe fiyatlamadan aktüeryaya, hasardan operasyona, finanstan denetim ve satışa kadar iş yapış şekli değişmeyen departman kalmayacağını vurgulayan Bilal Türkmen,

“Aklınıza gelebilecek bütün iş aileleri datanın karar verdiği bir dünyaya evrilecek. Yapay zeka ve makine algoritmalarıyla davranışsal analizler yapabileceğiz, müşterilere kişiselleştirilmiş ürünler sunacağız, IoT cihazların topladığı verilere dayalı olarak yapılan fiyatlama hem sigorta şirketlerinin hem de müşterinin kazandığı bir modele dönecek. Mortalite (ölüm) tablolarını çöpe atacağız belki de. Görüntü işleme modelleriyle hasar ödemelerini yaşayacağız. Sigortanın sigortalanan ürün veya süreçle bütünleşik olarak sunulduğu, ekosisteme entegre, görünmez bir servis haline geldiğini göreceğiz” dedi. Buna karşılık yeni nesil teknolojilerin fütüristlerin anlattığı seviyede hayatımıza dahil olması için datayı uygun hale getirmenin önemine vurgu yapan Türkmen, veri yönetimi, data güvenilirliği ve veri paylaşımı ile bilgi teknolojileri ➡



IBM Think Digital Summit



kapasitesinin kritikliğine değinerek, bu konuları aşmanın yolunun şirket kültürü, veri ve analitik prosedürleri, yönetişimi, teknoloji ve platformları da içeren iş yapış biçiminin değiştirilmesi ve geliştirilmesi olduğunu ifade etti.

"Dijital dönüşüme müşteri perspektifinden başlamak çok önemli"

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in dijital dönüşüm projelerini daha etkin yürütmek ve yapay zeka yeteneklerini süreçlerine dahil etmek üzere tüm ilgili iş birimleri arasında koordinasyona büyük önem verdiğini ifade eden Bilal Türkmen, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Dijital dönüşüme müşteri perspektifinden başlamak çok önemli. Bu anlamda, bize verimlilik anlamında en çok değer katacak, en fazla transaction'ın (işlemin) bulunduğu, etkisinin ve

organizasyon içerisinde kabul edilebilirliğinin en fazla olduğu müşteri yolculuklarını seçerek ilerliyoruz. Veri analitiği her konuda verinin karar verdiği bir birim olarak hayatımıza dahil oldu. Bu departmanı da dijital dönüşüm ve süreç optimizasyon birimlerimizle yakın ve birlikte çalışmasını temin etmek üzere aynı direktörlük altında konumlandırdık. Dijital dönüşüm ajandamızda; acente, eksper, tamirhane, avukat, hastane gibi partilerin ileri analitik modelleri üzerinden segmentasyonu ve segmentasyona dayalı yeni iş modellerinin geliştirilmesi, müşterilerin davranışsal segmentasyonları ve bu verilerin fiyatlama, hasar gibi servis modellerine dahil edilmesi, teknik tarafta yapay zeka tabanlı fiyatlama algoritmalarının süreçlerimize dahil olması, telematikler aracılığıyla davranışsal sürüş analizleri

ve bu analizlerin fiyatlamada kullanılması, hasar yönetiminde yapay zeka tabanlı hızlı ödeme sistemlerinin geliştirilmesi, fraud (sahtecilik) tespit algoritmaları, satış tarafında churn analizleri Upsell & Xsell öneri yapıları gibi birçok konu bulunuyor."

Birleşme sürecinde dijital iletişim sistemlerinin rolü

Bilal Türkmen, Türkiye Sigorta'nın birleşme sürecinin salgın dönemine denk gelmesiyle alınan aksiyonları da şöyle anlattı: "6 şirketin M&A süreçlerini yaşadık. Dünyada bu çapta büyük bir birleşmenin bu kadar kısa zamanda yapıldığı bir örnek daha yok. Birleşmenin Day-1 fazı yaklaşık olarak 40 bin saatlik bir projeydi. Bu projeyi minimum ofis kullanımı ile dijital iletişim ve yönetim sistemlerimizle hedeflediğimiz tarihte başarıyla tamamladık. Bizim perspektifimizden salgın dönüşümü bu şekilde etkiledi." 



AXA SİGORTA

Sağlıklı Yaşam İndirimi

Sağlığım Tamam tamamlayıcı sağlık poliçenizin yenileme tarihinde tedavi giderlerinize göre %50'ye varan kademeli indirim fırsatı AXA Sigorta'da.

Hızlı teklif: YASAM boşluk T.C. Kimlik No ☒ 7292

Know You Can

axasigorta.com.tr

Sağlıklı Yaşam İndirimi, ayakta tedavi Bireysel Sağlıkım Tamam ürünlerinde geçerlidir. 8 kademedan oluşan Sağlıklı Yaşam İndirimi'nde her bir poliçe yılı tamamlandığında toplam sağlık harcamalarınızın primlerinize oranına göre kademeniz hesaplanır. Sağlıklı Yaşam İndirimi'nin detaylarına web sitemizdeki Online İşlemler menümüzden ulaşabilirsiniz. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.

Lumnion, aynı risk seviyesinde yüzde 5-7 ciro artışı vaat ediyor

Sigorta sektörüne yönelik yapay zeka ve makine öğrenmesi tabanlı çözümler geliştiren Lumnion, son dönemde özellikle hayat dışı sigorta fiyatlaması platformuyla öne çıkıyor...

Yaklaşık 20 yıldır finans sektöründe görev yapan Cenk Tabakoğlu, ING Bank genel müdür yardımcılığı ve Unico Sigorta CEO'luğu gibi kurumsal yapılarda üst düzey pozisyonlarda bulunduktan sonra Şubat 2020 itibarıyla Lumnion ailesine katıldı. Tabakoğlu, Türkiye'den küresel bir InsurTech çıkarma hedefiyle çalıştıklarını ifade ediyor.

Lumnion, 2017 yılında kurulmuş genç bir şirket. Teknoloji ve iş yönetimi konusunda uzman ve deneyimli bir ekiple çalıştıklarını vurgulayan Cenk Tabakoğlu, "Sigorta sektörüne yönelik özellikle yapay zeka ve makine öğrenmesi tabanlı çözümler geliştiriyoruz. Son dönemde hayat dışı sigorta fiyatlaması platformumuzla öne çıkıyoruz. Dünyada bir örneği daha olmayan platformumuzla özellikle kasko, trafik, konut sigortaları gibi bireysel müşteriye de satılan ve veri derinliği daha yüksek olan ürünlerin fiyatlamasında yüzde 5-7 civarı iyileştirme sağlayabiliyoruz. Lumnion şimdiden dünyanın önde gelen sigorta teknolojileri buluşması olan ITC Connect Global ve yine Avrupa'nın en önemli dijital sigortacılık buluşması olan DIA'da boy gösterebi-



Cenk Tabakoğlu

len ilk ve tek Türk şirketi olarak ses getirmiş durumda" diyor.

2020 ciro hedefi 2 milyon TL

Şu anda 13 kişiden oluşan ve günden güne büyüyen ekibe sahip olan Lumnion, Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketleriyle çalışıyor. Yurtdışında danışmanlık hizmeti verdiği şirketler de var. Şirketin 2020 ciro hedefi 2 milyon TL. Cenk Tabakoğlu, "Lumnion hangi sorunlara çözüm getiri-

yor, nasıl bir fark ortaya koydu" sorusunu şöyle yanıtlıyor: "Girişimimiz özellikle sigorta fiyatlama alanında yıllardır kullanılan GLM tabanlı algoritmalar ve bunları kullanan platformların günümüz ihtiyaçlarına cevap verememesi soruna odaklanıyor. Yapay zeka kullanan platformumuz tüm makine öğrenmesi algoritmalarını çalıştırabiliyor ve bunların sonuçlarını şeffaf ve anlaşılabilir şekilde gösterebiliyor. Lumnion'un dış veri ve algoritma destekli davranışsal optimizasyon modülü sayesinde fiyatları çok daha doğru tespit ederek kişiye göre özelleştirmek mümkün. Bu sayede şirketler, gelirlerini aynı risk seviyesinde yüzde 5-7 artırabiliyor."

İTÜ ÇEKİRDEK INSURTECH PROGRAMIYLA YURTDIŞINDAN MÜŞTERİ BULDU

İTÜ Çekirdek InsurTech programına kabul edilen Lumnion, bu sayede İTÜ ARI Teknokent bünyesindeki İTÜ Magnet'te faaliyet göstermeye başladı ve birçok teşvikten yararlanır hale geldi. Cenk Tabakoğlu, "InsurTech programında özellikle yatırımcılarla iletişim kurma ve yine ilk yabancı müşteriyi edinme konularında destek aldık. Sigorta sektörüne odaklanmış bir program olmasının bizim açımızdan çok olumlu sonuçları oldu. InsurTech programı sayesinde birçok



sigorta şirketiyle iletişime geçme ve tanışma şansı bulduk" diyor. Bu arada Lumnion, İTÜ Çekirdek'in Big Bang sürecine de dahil oldu ve 2020'nin iyi 20 girişiminden biri seçildi. Şirketin bu sayede ilk yatırımını alması bekleniyor.

Yenilenen Ticari Mobil Bankacılık ile tüm işlemler parmağınızın ucunda!

Şimdi siz de VakıfBank Mobil uygulamasını indirin, kredi kartı işlemlerinden, çek/senet işlemlerine, kredi işlemlerinden barkod okutarak gerçekleştirilen vergi ödemelerine kadar tüm bankacılık işlemlerinizi anında ve kolaylıkla gerçekleştirin.

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burasi Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Anadolu Sigorta, yurtdışında da Kovid-19'u teminat altına alıyor

Sigortalılarının yurtdışına güvenle seyahat edebilmesi için ek hizmetler sunan Anadolu Sigorta, seyahat sigortası kapsamını, tanısı yurtdışında koyulmuş Kovid-19 giderlerini de kapsayacak şekilde genişletti. Temmuz sonunda uygulamaya alınan bu yeni teminatı sigortalıların yüzde 40'ı poliçelerine eklemeyi tercih etti

Anadolu Sigorta, yurtdışı seyahat sigortasıyla sigortalıların ihtiyaçlarına yönelik hizmet yelpazesini çeşitlendirmeye devam ediyor. Koronavirüs yayılma hızını düşürebilmek ve riski azaltabilmek için Mart-Haziran 2020 dönemindeki uçuş kısıtlamaları, bu dönem aralığındaki seyahat sigortası taleplerinde düşüşe sebep olmuştu. Temmuz ayı itibarıyla taleplerin yeniden yükselmesiyle birlikte Anadolu Sigorta, güvenli seyahat imkânı sağlamak için bir yenilik daha hayata geçirdi. Sigortalıların yurtdışı seyahatleri boyunca yaşayabileceği kaza ve ani rahatsızlık sonucu tedavi ve nakil harcamalarını teminat altına alan şirket, tanısı yurtdışında koyulmuş Kovid-19 giderlerini de karşılamaya başladı. Yurtdışı seyahat sigortası ürününe seçimli olarak ek prim karşılığında eklenebilen Kovid-19 teminatı, ürünün geçerli olduğu tüm Schen-

gen ülkeleri ve dünya geneline yapılan seyahatlerde geçerli bir hizmet olarak kullanılabilir.

Sigortalıların yüzde 40'ı poliçelerine ekletti

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, yeni uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor: "Salgın sürecinde yeni normalin barındırdığı riskler doğrultusunda sigortalılarımızın seyahat ederken güvende hissetmeleri için ek teminatlar ve yeni hizmetler sunmaya başladık. Bu yeniliklerimizden biri de yurtdışı seyahat sigortası ürünümüze seçimli Kovid-19 teminatı eklemek oldu. Sigortalılarımızın yurtdışı seyahatleri boyunca yaşayabileceği kaza ve ani rahatsızlık sonucu tedavi ve nakil harcamalarını teminat altına alan, sağladığı ek hizmetlerle hayatı kolaylaştıran seyahat sigortası ürünümüzün kapsamı, tanısı yurtdışında koyulmuş Kovid-19 giderlerini de kapsayacak şekilde genişletildi. Temmuz sonunda uygulamaya aldığımız bu yeni teminatımızı şimdiye dek sigortalılarımızın yaklaşık yüzde 40'ı



poliçelerine ekleyerek yurtdışı seyahatlerinde Kovid-19'a karşı Anadolu Sigorta güvencesinde olmayı seçti. Kovid-19 nedeniyle oluşan tedavi giderlerini karşılamının yanı sıra yurtdışında Kovid 19 testinin pozitif olduğunun tespit edilmesi ve karantınaya alınması sonucunda konaklama süresinin uzatılmasından doğan masraflarda da sigortalılarımızı yalnız bırakmıyoruz. Yurtdışı seyahati sırasında Kovid-19 tanısı konulduktan sonra 14 günlük karantina nedeniyle yurtdışında gerçekleşecek otel konaklaması, yemek ihtiyacı ve giyim ihtiyacına ait giderleri poliçe limitleri dahilinde karşılıyoruz." Anadolu Sigorta, "Türkiye'ye Seyahat Sigortası" ürününün kapsamını da Kovid-19 giderlerini kapsayacak şekilde genişletti. Yurtdışından gelen sigortalıların Türkiye'deki seyahatleri boyunca yaşayabileceği ani rahatsızlık ve hastalıklara bağlı oluşabilecek ihtiyaçlarının yanı sıra Kovid-19 giderleri de Anadolu Sigorta güvencesi altına alınıyor.



Erdinç Gökalp



KAZANANLARI SAHNEYE DAVET EDİYORUZ

28 Aralık 2020 | 16:30-17:30

Kayıt Ol | psmawards.com

ONLINE

Platin Sponsor



Aktif Sponsor



Özel Ödül Sponsorları



Destekleyen Kuruluşlar



Türkiye genelinde TSS poliçe sayısı 1.6 milyonu geçti

Eylül 2019 sonu itibarıyla 1.2 milyon olan tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı, Eylül 2020 sonu itibarıyla 1.6 milyonun üzerine çıktı. Tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) hizmetini kişiselleştirilebilen bir deneyime dönüştüren Sampo Sigorta, Kovid-19 dahil olmak üzere tüm salgın hastalıkları teminat kapsamına aldı...

Salgın hastalıklar ve uzun süre devam eden salgın süreci dünyanın bir gerçeği olarak hem sağlığı hem de alışkanlıkları etkiliyor. Nüfus artışı ve şehirleşme bölgesel olarak başlayan salgınları küreselleştiriyor. Sampo Sigorta, giderek artan sağlık harcamalarına paralel olarak sağlık sigortalarına artan talebi ayrıcalıklı özelliklerle sunduğu tamamlayıcı sağlık sigortası ürünüyle karşılamayı hedefliyor.

Tüm dünyayı alarına geçiren salgının hem harcama alışkanlıklarını hem de gelecekle ilgili beklentileri değiştirdiğine dikkat çeken Sampo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, salgının sektöre etkilerini şöyle değerlendiriyor:

“Hastalıklar ve tedavi maliyetleri sağlık sigortalılarının önemini bir kez daha gösterdi. Ülkemizde ve dünyada sağlık sigortasına yönelik ilgi ve ihtiyacın artması kaçınılmaz. Bu yıl yaşadığımız salgın da gösterdi ki tamamlayıcı sağlık sigortası bir tercih değil aslında bir zorunluluk. Biz de bu anlamda ciddi bir talep yoğunluğuyla karşılaştık.

2019 yılı eylül ayının sonunda yaklaşık 1.2 milyon TSS sigortalısı varken, bu yılın aynı döneminde bu sayı 1.6 milyonu geçti. Bugün itibarıyla sayıları 577’ye ulaşan özel hastanelerin kullanımı da her geçen gün artıyor. Sigortalı başına en fazla yatırım yapan şirket olarak, hızla büyüyen bu alanda son 1 yılda sektör ortalamasının oldukça üzerinde büyüme gösterdik. Bu durum hem kurumumuz hem de sektörümüzün sürdürülebilir kârlılık hedefleri için güçlü bir temel oluşturuyor. Sampo Sigorta olarak bu alana yatırım yaparak tamamlayıcı sağlık sigortası hizmetlerimizi kişiselleştirilmiş bir deneyime dönüştürdük.”



SAMPO SİGORTA



Şenol Ortaç

“Güçlü bir sağlık oyuncusu olmayı hedefliyoruz”

Yaptıkları yatırımların karşılığı olarak her yıl sektör ortalamasının üzerinde büyüdüklerini vurgulayan Şenol Ortaç, “Bu alandaki iddiamız, bizi sigortalılarımızın kendilerini tam güvence altında hissedecekleri, yüksek kalitede hizmeti en uygun koşullarla alabilecekleri güçlü bir sağlık oyuncusu olma hedefimize bir adım daha yaklaştırıyor. Kovid-19’u hemen teminat kapsamı dahilinde değerlendirmeye başlayan öncü şirketlerden biriyiz. TSS’de sunduğumuz ayrıcalıklı hizmetlerle pazarın büyümesine de katkı sağlamaktan memnuniyet duyuyoruz. TSS konusunda benimsediğimiz politikalar, müşterilerimizin sağlık tedavi ve muayene işlemlerini anlaşmalı özel hastanelerde ilave fark ücreti ödmeden, çok uygun fiyatlarla güvence altında almasını sağlıyor. Üstelik birçok sigorta paketinin sağlamadığı ayrıcalıklar barındırıyor. Kamu üniversite hastanelerindeki öğretim üyesi muayeneleri için ödenmesi gereken fark ücretleri de kapsamımız dahilinde yer alıyor” diyor.

Her anınızda yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel! Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.

Salgın sürecinde tedbirlere devam

Salgınla birlikte dijital pazarlama çalışmalarını daha da hızlandıran Türk Nippon Sigorta, acenteleri için oluşturduğu “Evde Kal” teşvik paketinde yer alan birçok özelliği devam ettiriyor. Şirket, spor sponsorlukları ve Ege depreminde zarar görenlere yönelik ücretsiz psikolojik danışma hattı gibi kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarıyla da dikkat çekiyor...

Salgının (pandemi) Türkiye’de kendini gösterdiği 2020 yılının mart ayından bu yana tüm sektörler gibi sigortacılık da daha önce yaşanmamış bir durumu deneyimledi. Halen de tüm hızıyla süren dijital pazarlama çalışmalarının aslında çok daha önemli olduğu kavranmış oldu. Türk Nippon Sigorta da bu doğrultuda acenteleri için oluşturduğu “Evde Kal” teşvik paketinde yer alan birçok özelliği 2020 sonuna kadar sürdürüyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, salgın sürecinde çalışanlar ve acenteler için sağladıkları ortam ve imkanları şöyle anlatıyor: “Süreci kontrollü ve öngörülür hale getirmek için tedbiri elden bırakmıyoruz. Ekiplerimizin iş süreçlerini hem uzaktan hem de belirli sayıları aşmadan, maksimum önlemler dahilinde ofisten yürütebilmesi için tüm imkanları sağlıyoruz. İş akışımızda hiçbir aksama yaşamadan çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca, şirketimiz için uygulattığımız nano-teknoloji dezenfektan hizmetini, talep eden çalışanlarımızın evleri için de ücretsiz organize ediyoruz. Bir yandan da acentelerimiz ve diğer dağıtım kanallarıyla ge-



lenekselleşmiş iletişim yöntemlerimizi salgın sürecinin çalışma şartlarına adapte ediyoruz. Satış kanallarımız da bu dönemde dijital pazarlama ve teknolojik gelişmelere yatırım yaptı. Yeni dönemde satış kanallarımızı teknolojik yatırımlarıyla, yenilenen ürün ağımla ve kesintisiz iletişimimizle desteklemeye devam edeceğiz.”

Olimpiyat yolunda anlamlı destek

Türk Nippon Sigorta, “sporun ve sporunun daima yanında” motosuyla yola devam ediyor. Olimpiyat seçimlerini kazanan ilk Türk yelken sporcusu olmasının yanı sıra Galatasaray Yelken Şubesi’nden olimpiyatlara katılacak ilk kadın sporcu olarak da tarihe geçen Ecem Güzele, 2021 Olim-



E. Baturalp Pamukçu

piyatları yolunda anlamlı destek Türk Nippon Sigorta’dan geldi. Milli sporcu Güzel, sponsorlukla ilgili “Yelken bir malzeme sporudur. İyi tekne ve iyi malzeme kesinlikle fark yaratıyor. Özellikle olimpik seviyede bu oldukça önemli. Sponsorluk için Türk Nippon Sigorta’ya çok teşekkür ediyorum. Onların destekleriyle yeni bir tekne oldu. Bana yeni teknenin uğur getireceğine inanıyorum” değerlendirmesini yaptı. Türk Nippon Sigorta, yeni sezonda Gençlerbirliği Spor Kulübü’nün de forma sponsoru oldu. “Haydi Gençler Yanınızdayız” hashtag’iyle sosyal medya hesabından da Gençlerbirliği Spor Kulübü’ne destek verdi.

TÜRK NIPPON SİGORTA, İZMİR HALKINI VE ACENTELERİNİ YALNIZ BIRAKMADI

Türk Nippon Sigorta, Ege depreminden etkilenen İzmir halkı ve sigortalıları için ücretsiz psikolojik danışma hattı kurarak bir nebze de olsa yaraları sarmayı amaçladı. Destek almak isteyenler için 444 8 867 numaralı çağrı

merkezi oluşturuldu. Bir taraftan da Kovid-19 vaka artışları nedeniyle İzmir ili acentelerine maske gönderildi, İzmir halkının ihtiyaç halinde Türk Nippon Sigorta acentelerinden maske temin etmesi sağlandı.



Doğa
sigorta

İLE
SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ
COVID-19 TEDAVİLERİNDE DE
YANINIZDA

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

“Allianz Teknik” 1 yaşında

Allianz Türkiye’nin toplumsal risk farkındalığını artırma hedefiyle geçen yıl hayata geçirdiği Allianz Teknik, 2 binden fazla misafir ağırladı; 374 saat araç koltuğu testi, 24 saat deprem testi, 8 saat yangına tepki testi yaptı. Salgına rağmen hijyen ve çalışma kuralları doğrultusunda alınan önlemlerle çalışmalarını sürdüren merkezde 46 saat uygulamalı eğitim verildi, 125 saat danışmanlık hizmeti sunuldu...

Allianz’ın, deprem ve yangın konusunda toplumsal risk farkındalığını artırmaya katkıda bulunma hedefiyle kapılarını açtığı Allianz Teknik, 1 yılı geride bıraktı. İstanbul Beykoz’daki Türk-Alman Üniversitesi kampüsü içinde yer alan Allianz Teknik, salgına rağmen topluma risk farkındalığı konusunda destek vermeye devam ediyor. 1 yıl içinde 2 binden fazla misafirin ağırlandığı Allianz Teknik’te; 374 saat araç koltuğu testi, 24 saat deprem testi, 8 saat yangına tepki testi gerçekleştirildi. 46 saat uygulamalı eğitimin düzenlendiği merkezde 125 saat danışmanlık hizmeti sunuldu.

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, Allianz’ın her yıl yayınladığı küresel iş dünyası riskleri araştırması “Risk Barometresi”nde Türkiye’nin doğal afetler kategorisinde en yüksek riski taşıyan 5 ülke arasında bulunduğu hatırlatarak şu bilgileri paylaşıyor:

“Deprem ve yangın, ülkemizin karşı karşıya olduğu ilk 10 risk arasında yer alıyor. 17 Ağustos Gölçük, 12 Kasım Düzce, 24 Ocak Elazığ ve 30 Ekim İzmir



depremleri telafisi zor kayıplar yaşattı. İzmir’deki son oylayla depreme karşı ne kadar hazırlıksız olduğumuzu bir kez daha gördük. Öte yandan, ülkemizin karşı karşıya olduğu ilk 10 riskten bir diğeri olan yangın konusunda da etkileri ciddi boyutlara ulaşan sonuçlarla karşı karşıyayız. Bu kritik riskler için atılabilecek en önemli adım,



risk meydana gelmeden önlem alabilmek. Bunu başarmanın yolu da hem bireysel hem de kurumsal farkındalığı artırmaktan geçiyor. Allianz Grubu’nun tam desteğiyle kurduğumuz Allianz Teknik ile bu ihtiyacı karşılamaya yönelik çalışmaları 1 yıldır başarı ile sürdürüyoruz.”

“Risk farkındalığını artırma konusunda önemli bir adım”

“Allianz Teknik ile Türkiye’nin karşı karşıya olduğu deprem ve yangın tehlikelerine karşı test ve mühendislik hizmetleri veriyoruz” diyen Gürkan, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bilgilendirmeler yapıyor, uygulamalı online eğitimler ve danışmanlık çalışmalarıyla bireysel, kurumsal ve toplumsal risk farkındalığını artırmayı amaçlıyoruz. 30 milyon liralık yatırımla hayata geçirdiğimiz Allianz Teknik, bu ölçekteki yangın ve deprem testlerini tek çatı altında toplayan Türkiye’nin ilk tesisi. Sosyal sorumluluk bilinciyle hareket ettiğimiz Allianz Teknik’te geçirdiğimiz 1 yıl içinde oldukça başarılı uygulamalara imza attık. 20’nin üzerinde kurum ve kuruluşun yanı sıra üniversite öğrencilerine deprem ve yangın temel bilinçlendirme eğitimleri düzenledik. Bilimsel programlarla gençler ve çocuklar için bilgilendirme ve eğitim programları hayata geçirmeye, Türkiye’deki toplumsal risk farkındalığını artırma konusunda önemli bir adım olarak gördüğümüz merkezimizle deprem ve yangınlara karşı bilgilendirme çalışmaları yapmaya devam edeceğiz.”

BİTER Mİ

DIYE DÜŞÜNMEYİN. QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



Quick Bina Tamamlama Sigortası

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

Quick Sigorta'nın 2.500 acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Türkiye Sigorta, TSS poliçesini yeni teminatlarla güçlendirdi

Türkiye Sigorta, sağlık hizmetini 83 milyona ulaştırma hedefi doğrultusunda ürünlerini yeni teminatlarla daha cazip hale getirdi. Bu doğrultuda Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçelerine ameliyat tazminat teminatı, check-up teminatı, doğum ve hamilelik takibi teminatı eklendi...

Tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS), özel sağlık sigortasından çok daha uygun poliçe tutarlarıyla özel hastanelerde tedavi imkanı olmayı sağlıyor. Bu yüzden son yıllarda yoğun ilgi görüyor. Türkiye Sigorta da bu branştaki poliçelerini yeni teminatlarla güçlendirerek daha cazip hale getirdi. Şirketin TSS ürünü “ameliyat tazminat teminatı”, “check-up teminatı”, “doğum ve hamilelik takibi teminatı” ile güçlendirildi.

Ameliyatlara büyük güvence

Ameliyat tazminat teminatı, sigortalının tedavi gideri için poliçesini kullanmaya ihtiyaç olmadığı durumlarda sigortalılara ekstra destek sağlıyor. Yıllık limiti 10 bin TL olan teminat kapsamında, poliçe ve sağlık sigortası özel şartları doğrultusunda ameliyat giderlerinin sigortacıdan talep edilmemesi halinde sigortalıya ilgili ameliyatın ameliyat tazminat teminatı limiti ödeniyor. Ödenen bu teminat limiti Sağlık Uygulama Tebliği'nde (SUT) belirtilen tutarda gerçekleşiyor. Sigortalılar ihtiyaç halinde, poliçeye ilk giriş tarihinden 180 gün sonra bu avantajdan faydalanabiliyor.



Check-up teminatıyla sağlık kontrol altında

Aslında her bireyin dönem dönem yaptırması gereken check-up taraması; kanser, kalp ve damar hastalıkları, diyabet gibi kronik rahatsızlıkların erken teşhisi ile olası durumlarda erken önlem alınmasına olanak sağlıyor. Türkiye Sigorta'nın check-up teminatı kapsamında sunulan tahlil ve kontrollerle, gelecekte ortaya çıkabilecek sağlık problemlerinin saptanması ve geç kalınmadan önleyici tedbirler alınması amaçlanıyor.



Annelere doğum kolaylığı

Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Poliçesi Doğum ve Hamilelik Takibi Teminatı ile özel hastanede doğum yapmak isteyen annelere kolaylık sağlıyor. Limitsiz olan bu teminat sayesinde hem tercih edilen anlaşmalı özel hastanede doğum gerçekleştirebiliyor hem de hamilelik süresince gerekli rutin kontrollerin bedeli karşılanıyor.

TSS'de yüzde 40'a varan indirim hakkı

Öte yandan Türkiye Sigorta, tamamlayıcı bireysel sağlık poliçesinde, İstanbul ilinde sadece yatarak tedavide 0-49 yaş aralığına yüzde 30, 50 yaş ve üzerine yüzde 20 indirim; İstanbul dışında ise 0-49 yaş aralığına yüzde 40, 50 yaş ve üzerine yüzde 30 şeklinde indirim imkanı da sağlıyor. Yatarak + ayakta tedavilerde ise 0-49 yaş aralığına yüzde 5 indirim, İstanbul dışı illerde ise 0-49 yaş aralığına yüzde 20, 50 yaş ve üzerine yüzde 10 indirim uygulanıyor.

Anlaşmalı kurum seçeneği sadeleştirildi

Türkiye Sigorta, sigortalıların ihtiyaçları ve bütçelerine en uygun alternatifi kolaylıkla seçebilmesi için anlaşmalı sağlık kurumu seçeneklerini de sadeleştirdi. Mevcutta 4 olan kurum seçenek sayısı “Altın Network” ve “Gümüş Network” olmak üzere yeniden düzenledi.

"Sağlığınız Bizde" COVID-19 Teminatlı TSS Ürününümüz



Yeni Teminatımız: COVID-19



**Uzman Doktorlarla
Online Görüşme İmkânı**



**3 Ay Boyunca Poliçe Yaş
Limitimiz 85**



Evde Tahlil İmkânı



TÜRK NIPPON
SİGORTA



En iyiler sahneye lütfen...

Geçen senenin iki katından daha fazla sayıda rekor başvuru alan 'PSM AWARDS 2020'de kıyasıya bir rekabet yaşandı. Bankalar, FinTek'ler, sigorta şirketleri ve bu kuruluşlarla işbirliği yapan, ortak proje yürüten girişimler, 11 dalda düzenlenen ödüller için yarıştı. Yarışmacılar başvuru ücretleriyle, Türkiye'yi teknoloji- de dünya çapında bir yetenek merkezi haline getirmek amacıyla, başta genç kızlar olmak üzere nitelikli yazılımcılar yetiştirmeyi ve gençleri Endüstri 4.0'a hazırlamayı hedefleyen "Kodluyoruz" sosyal girişimini destekledi.

Jüri 20 Kasım'da toplandı ve...



Dr. Soner Canko
FinTech İstanbul
Danışma Kurulu Üyesi

Sektörün deneyimli isimlerinden oluşan jüri, FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko başkanlığında 20 Kasım'da toplandı. İki aşamalı değerlendirmenin online yapılan son toplantısında Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin, HSBC Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Sönmez, Paynet CEO'su Serkan Çelik, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, BloombergHT Editörü Sefer Yüksel, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat ve PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin hazır bulundu.

"Seçim yaparken çok zorlandık"

PSM AWARDS 2020 jüri üyeleri, bu yılki başvuruların nicelik ve niteliğini, ödül alan projelerde Kovid-19 salgın sürecinin etkilerini, seçim yaparken karşılaştıkları zorluk ve ikilemleri değerlendirdi. Jüri Başkanı Dr. Soner Canko, başvuru ve seçim süreciyle ilgili şu yorumu yaptı:

"Diğer sektörlerle kıyaslandığında ülkemizde en fazla teknoloji kullanan ve yenilikçi adımlarıyla dikkat çeken finans sektörü, 2020 yılında salgın etkisiyle birlikte daha hızlı ve köklü bir dijitalleşme sürecine girdi. Bu durum başvuru sayısına ve çeşitliğine de yansdı. PSM Ödülleri'nin üçüncü yılında rekor sayıda başvuru yapıldı ve başvuran projelerin çoğunda uzaktan yönetilen, dijital süreçler ve yenilikler etkin oldu. Başvuruların çok büyük emekler ve yatırımlarla yapılan ürün ve hizmetler olması, uluslararası arenada ses getirebilecek kalitede yenilikler olması değerlendirmelerimizi yaparken bizleri oldukça zorladı. Verilen emeklere karşı aynı titizlik ve özveri ile yanıt vermeye çalıştık, başarılı işlerin artarak devamı için cesaret verici ödüllendirmeler için çabaladık."

Z. Nazan Somer Özelgin, "Başvuru sayısının yüksek olmasını PSM Ödülleri'nin finans sektörü nezdindeki değerini göstermesi açısından önemli buluyorum. Birçok projeyi nitelik açısından da zengin buldum. Gerek altyapıya yönelik gerek doğru-



Z. Nazan Somer Özelgin
Mapfre Türkiye
Yönetim Kurulu Başkanı



dan müşteriye dokunan projeler günümüzde finans sektörünün en çok üzerinde durduğu ve dönüşüm gerçekleştirmeye çalıştığı kullanım kolaylığı, müşteri odaklılık, anlaşılabilirlik, operasyonel verimlilik, sürdürülebilirlik, sosyal sorumluluk gibi konu ve kavramlarla doğrudan ilintiliydi” dedi.

“Startup başvurusu daha fazla olmalıydı”

Başvuruların nicelik ve nitelik olarak oldukça yüksek kaliteli olduğunu belirten Mehmet Sönmez’in değerlendirmesi ise şu şekilde: “Özellikle inovasyon tarafı beklentilerimin üzerindeydi. Sağlık sorunlarına yönelik başvurular ve uzaktan işlem yapabilmeye yönelik uygulamalara Kovid-19 salgını nedeniyle hızlandırılmış ivme kazandığı dikkatimi çekti. Salgının dijitalleşmeye olumlu etkisini gözlemledim. Muhtemelen Ar-Ge ekiplerinin uzun süredir üzerinde çalıştığı projeler salgının yarattığı şartlar nedeniyle şirket üst yönetimlerinin radarına girdi ve hızlı yatırım kararları alındı. Büyük kurumların FinTek’lerle işbirlikleri de hızla gündeme geldi bu süreçte. Her ne kadar Kovid-19 dünyayı sarsıyorsa da böyle olumlu etkileri de oldu. Seçim aşamasında ise doğrusu ‘me too’ dediğimiz benzer uygulamalar bizi zorladı. Startup başvuru sayısı daha fazla olmalıydı. Banka ve sigorta şirketleri de çok alanda başvuruydu geldi ve doğrusu seçim yaparken zorlandığım taraf burası oldu.”



Mehmet Sönmez
HSBC Yönetim Kurulu Üyesi

Sönmez, gelecek PSM Ödülleri’nde bu tür sıkıntıların yaşanmaması için önerilerini de şöyle ifade etti: “Belirttiğim gibi, birçok proje yeni ortamın gerektirdiği iş süreçlerle ilgiliydi, dolayısıyla bazılarının zorunlu nedenlerden ötürü ‘me too’ olduğunu düşündürdü bana. Sonuçta kullanım bulup bulmadığını bir kriter olarak almaya çalışırken de mevcut şartlarda pazarda yer aldığı sürenin yeterliliği ve ürettiği iş sonuçları konusunda soru

işaretlerim oldu. Önümüzdeki yıl PSM Ödülleri değerlendirme sürecinin daha uzun döneme yayılması görüşü çerçevesinde bir ön eleme söz konusu olacaksa birbirine benzer projeler ‘projeyi fikir olarak ilk hayata geçiren, bu fikri en iyi ve en hızlı şekilde yaygınlaştırıp anlamlı ticari sonuç elde eden’ gibi kıstaslar uygulanabilir.”

“Ekonomik fayda kadar kullanıcı deneyimi de önemli”

Av. Yaşar K. Canpolat da bu yılki başvuruların hem nicelik hem nitelik açısından çok zengin olduğunu belirtti. Bunun da Türkiye’deki FinTek ekosisteminin dünyadakiyle paralel şekilde zenginleştiğinin bir göstergesi olarak okumanın doğru olacağına vurgu yaptı. Başvurularda Kovid-19 salgını nedeniyle ortaya çıkan ve dijital dönüşümü hedefleyen çözümlerin önce çıktığına işaret eden Canpolat, değerlendirmesini şöyle sürdürdü: “Kovid-19 da etkili oldu ama şunu da belirtmek gerekir ki ülke olarak finans sektöründeki dijital dönüşümü uzun yıllardan bu yana gözlemliyoruz ve bu devlet tarafında kalkınma planlarıyla da destekleniyordu. Dolayısıyla FinTek alanına yönelik devlet tarafındaki yol haritalarının ve hukuki düzenlemelerin de bu alandaki girişim ve ürün çeşitliliğini artırdığını düşünüyorum.”

Canpolat, seçim süreciyle ilgili ise “Günümüzde finansal ürünler, ekonomik anlamda sağladığı fayda yanında sunduğu kullanıcı deneyimiyle birlikte değerlendiriliyor. Başvurular arasında bazı finansal ürünlerin amaçladığı ekonomik fayda çok iyi iken, kullanıcı deneyiminin -FinTek alanındaki yaygın tabirle- pürüzsüz (frictionless) olmadığını gördüm. Değerlendirme aşamasında bu anlamda ikileme kaldığım noktalar oldu” yorumunu yaptı.



Av. Yaşar K. Canpolat
Canpolat Legal Kurucu Ortak

Trafik kazası tazminatları için tek çözüm Borçlar Kanunu



Ali Karaaslan
Sigortacı

Trafik kazaları da dahil tüm haksız fiillerle ilgili tazminatların hesaplanmasına ilişkin usul ve esaslar Borçlar Kanunu'yla ya da bu kanuna dayanarak yönetmelikle düzenlenmeli. 4477 sayılı kanunun verdiği sınırlamalar dışında, Karayolu Trafik Kanunu'nda tazminatı sınırlayan veya farklı tazminat hesaplaması öngören düzenleme yapmak hatalı olacaktır. Son zamanlarda yapılan düzenlemelerin tamamına yakınının Danıştay tarafından iptal edildiği düşünülürse Anayasa Mahkemesi kararının doğru anlaşılması ve yorumlanması önem kazanıyor...

Anayasa Mahkemesi'nin zorunlu mali sorumluluk sigortasıyla ilgili; Genel Şartlar'ın Karayolları Trafik Kanunu'na ve Borçlar Kanunu'na aykırı olan kısımlarını hükümsüz kılan kararını Akıllı Yaşam'ın geçen ayki sayısında ele almıştık. Kararın olası etkilerine dikkat çekerek "Ya yeni düzenlemeler yapılacak ya da yargı mercileri tarafından, Borçlar Kanunu'nun haksız fiile ilişkin düzenlemeleri esas alınarak 'gerçek zarar' prensibine göre tazminat esasları oluşacaktır. Bu da farklı görüş açıları nedeniyle farklı uygulamalara yol açacak ve uzun süre karmaşa yaşanacaktır" demiştik. Bu yazımızda ise Türkiye'nin de imza atarak mevzuatına kattığı AB sözleşmesinden yola çıkarak çözüm önerilerimizi belirtmek istiyoruz...

Nasıl bir düzenleme?

Anayasa Mahkemesi kararları bağlayıcıdır ve anayasa maddesinde belirtilen kişi ve organların bu kararlara uygun olarak hareket etmesi gerekir.



Yasama organı da Anayasa Mahkemesi kararını yok sayarak iptal edilen kanunun aynen yeniden kanunlaştıramaz ya da benzer bir kanun yapamaz. Yeni düzenleme konusunda TSB'nin (Türkiye Sigorta Birliği) çalışmalar yaptığı ve görüş aldığı anlaşılıyor. Anayasa Mahkemesi'nin kararıyla son yıllarda yapılan düzenlemelerin çoğu iptal edildi. Sektör temsilcilerinin ve kamu otoritesinin önceki dönemlerde yapılan hataları tekrarlamaktan kaçınması, "objektif, adil ve AB standartlarına uygun" düzenleme yapmaları gerekiyor. Anayasa Mahkemesi'nin gerekçeli kararından da anlaşılacağı üzere, öncelikle düzenleme yapmak üzere idareye yetki veren kanun maddesinin açık, net ve anlaşılır olması gerekiyor. Ayrıca düzenlemeler sigortacı ile sigortalının yükümlülüğünü de azaltmamalı. Mevzuatımızın çoğunda olduğu gibi Trafik Kanunu'nu da AB ülkelerinden almışız. 6085 sayılı ilk Karayolları Trafik Kanunu (KTK) 18 Mayıs 1953 tarihinde yürürlüğe girmiş. 2000'lere kadar da bir şekilde sorun yaşanmadan hizmet etmiş. Ne zaman ki sigortacılar el atana kadar... KTK'nın 90'ıncı maddesinde trafik kazasıyla verilecek zararlar haksız fiil olarak belirlenmiş ve tazminat için de Borçlar Kanunu'nun haksız fiillere ilişkin hükümlerinin uygulanması öngörülmüş. Yani esasen iş kazası için de, kötü niyetli

hareketle verilen zarar için de, trafik kazası için de aynı usul ve esaslara göre zararın tespiti gerekiyor. Bu yüzden esas olan, tazminata ilişkin usul ve esasların Borçlar Kanunu ile düzenlenmesi. Trafik Kanunu'na konulacak bir maddeyle veya kanunun vereceği yetki çerçevesinde alt düzenlemelerle tazminatın belirlenmesi belki kanuni olacaktır ama Anayasa Mahkemesi kararındaki gerekçeye uygun bir düzenleme olmayacaktır.

Yani haksız fiil niteliğinde olan trafik kazası sonrasında oluşan zararın tespitinin Borçlar Kanunu'yla veya Borçlar Kanunu'na yapılacak eklemeye yetki verilerek yönetmelikle düzenlenmesi gerekiyor. Geline aşamada, Borçlar Kanunu'nda değişikliğe giderek açık ve net olarak idareye yetki verilmesi ve yapılacak çalışmalarla uygulanacak mortalite tablosu, uygulanacak reeskont faizi -ki sabit bir oran olmamalı, ekonomik verilere göre değişmeli-, esas alınacak işgücü kayıp yönetmeliği (ya da işgücü kayıp oranı tespit yönetmeliği çıkarılmalı) gibi hususların alt düzenlemelerle yapılması gerekiyor. Elbette Borçlar Kanunu'nun yürütülmesi Bakanlar Kurulu'na (Cumhurbaşkanlığı yürütecektir) verilmiş olduğundan bu düzenlemeler için birçok paydaşın olduğu bir ekiple çalışma yapılmalı.

Sigortacının sorumluluğu, sigortalının sorumluluğundan az olamaz mı?

Anayasa Mahkemesi, “zarar verenin yükümlülüğü ile sigorta şirketinin yükümlülüğünün farklılaşması”nı anayasaya aykırı buldu. Ancak bu, her halükarda



sigortacının oluşacak zararın tümünden sorumlu olacağı anlamına gelmiyor. Kararın gerekçesi anlatılırken AB ile imzalanan sözleşmenin TBMM'de onaylanmasıyla yasalaşan 4477 sayılı kanundan bahsediliyor ama çok da ayrıntılı açıklama yapılmıyor. Hatırlanacağı gibi trafik sigortasının nasıl düzenleneceğine ilişkin AB ile sözleşme imzalanmış ve TBMM'de onaylanarak 4477 sayılı “Motorlu Taşıtlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasına İlişkin Avrupa Sözleşmesinin Onaylanmasının Uygun Bulunduğuna Dair Kanun” adıyla mevzuata girmişti. Mecliste sözleşmeyi Türkiye Cumhuriyeti olarak neden kabul ettiğimizi şöyle gerekçelendirmişiz: “Kendi ülkelerinde trafik kazalarında zarar görenlerin haklarının zorunlu bir sigorta sisteminin kurulması yoluyla güvence altına alınması gerektiğini düşünerek; bu konuda üye ülke yasalarının tamamen yeknesaklaştırılmasının güç olduğunu ancak, her üye devletin kendi ülkesinde kazalardan zarar görenlere sağlayacağı teminatı artırıcı hükümler getirme serbestisinin saklı tutulması kaydıyla, zorunlu addedilen temel kuralların

Avrupa Konseyi'ne üye ülkelerde bir örnek hale getirilmesinin yeterli olacağını dikkate alarak; nihayet, uluslararası sigorta büroları ile garanti fonlarının kurulması ve işletilmesini desteklemenin veya eşdeğerli önlemler almanın gerekliliğini düşünerek; aşağıdaki hükümler konusunda görüş birliğine varmışlardır.”

Görüldüğü üzere, zarar görenin korunması amaçlanarak sözleşmede “teminatı artırıcı hüküm serbestisi” kabul edilmiş, azaltıcı hak saklı tutulmamış.

Sözleşmeyle söz verdiğimiz hususlar

4477 sayılı kanun; “Sözleşme”, “Ek-I: Sözleşmeye Ek Hükümler” ve “Ek-II: Sözleşmeye Konabilecek Çekinceler” olmak üzere üç bölümden oluşuyor. Sözleşmeyle aslında nasıl bir düzenleme yapacağımızı belirlemiştir:

Madde 1:

1- Akit tarafların her biri, işbu sözleşmenin kendisi bakımından yürürlüğe girdiği tarihten itibaren en geç 6 ay içinde, kendi toprakları üzerinde herhangi bir motorlu taşıtın zarar verdiği kimselerin haklarının, işbu sözleşmenin ek hükümlerine uygun zorunlu bir sigorta sisteminin kurulması yoluyla teminat altına alınmasını taahhüt eder.

2- Bununla birlikte, her akit taraf, zarar gören kişiler lehine teminatı artırıcı hükümler kabul etme hakkını saklı tutar. Trafik sigortasıyla taşıtın zarar vereceği kimseleri korunmasını sağlayacak bir sistem kuracağımıza söz vermişiz. Sözleşmeyle teminatları artırıcı hükümleri kabul edebileceğimizi de saklı tutmuşuz. Burada amaç, sigortalıyı korumanın ötesinde zarar görenin korunması. ➡

Uygulanacak hükümleri kapsayan Ek-1'in 5 ve 9/1 maddelerinde sözleşmeye ekleme yapılarak, "zararın bir kısmını sigortalının ödeyeceği" şeklinde hüküm koysak da bunun zarar görene karşı ileri sürülemeyeceği belirtilmiş. Yani "sigortalı ile sigortacı arasında yapılan özel sözleşme" diyerek sigortacı, zararın bir kısmını zarar görene ödeme yapmaktan kaçınamaz veya eksik ödeme yapamaz. Yani sözleşmenin 5'inci maddesi, sigortalının belirli bir ölçüde zararın tazminine katılmasını öngörse bile sigortacı, zarar görmüş kişiye, sözleşme uyarınca sigortalı tarafından karşılanması gereken katılma payını da ödemekle yükümlü. Madde 9/1 ise "Sigortacı, sözleşme ve ilgili yasal hükümler gereğince, sigortalıya karşı sahip bulunduğu hakları, ödemeleri reddetme veya kısma amacıyla zarar görmüş kişiye dermeyer edemez" diyor. Anayasa Mahkemesi kararının esas gerekçesi de bu maddeye dayanıyor. Yani "keyfi olarak zarar görene ödenecek tazminat sınırlandıramaz, sigortalıya karşı olan karşı olan haklarını zarar görene karşı ileri süremez" diyor.

Kanunda (sözleşmede) nelerin muaf tutulacağı, nasıl kısıtlılık getirilebileceği, nelerin teminat dışında tutulabileceği açık ve net olarak belirlenmiş durumda. Kanunun 2'nci maddesi gereği her akit taraf:

1- Kendisi tarafından tehlikesiz sayılan bazı motorlu taşıttan zorunlu sigortadan muaf tutma;
2- Milli veya yabancı kamu mercilerine veya hükümetlerarası kuruluşlara ait motorlu taşıtları zorunlu

sigortadan muaf tutma;
3- Sigortanın yapılabileceği asgari tutarı belirleme; hakkını saklı tutar.
Sözleşme gereği asgari teminat tutarını belirleme hakkı verilmiş durumda. En temel sınırlama da bu. Biz de KTK ile idareye limiti belirleme yetkisi vermişiz. Ayrıca tehlikesiz sayılacak bazı araçları kapsam dışında tutabileceğimizi belirtmişiz. Sözleşmenin Ek-II maddesinde sözleşmeye konulacak çekinceler toplu halde şöyle belirtiliyor:
1- Kamu araçları muaf tutulabilir.

2- Tespit edilecek bazı kişiler için "sigorta yerine teminat akçesi" usulü getirilebilir. Teminat akçesinin zarar görmüş kişilere, sigorta teminatına eşdeğer teminatı sağlaması gerekir.
3- Sigortalı tarafından kasten verilen zararlar muaf tutulabilir.
4- Ek hükümlerin üçüncü maddesinin

birinci paragrafının ikinci cümlesinde öngörülen haller zorunlu sigortadan muaf tutulabilir. (Hırsızlık ve zorla ele geçirilen araçların sorumluluğu.)

5- Zarar görmüş kişilerin hiç değilse bedeni zararlarının tazmin edileceğine dair teminatları bulunması şartıyla, mal sahibinin veya zilyedin izni olmaksızın veya bunların talimatları hilafına bir aracın kullanımı zorunlu sigorta kapsamı dışında tutulabilir.

6- Manevi zarar zorunlu sigortadan muaf tutulabilir.
7- Sigortalının hükmi şahıs veya özel hukuki şahsiyete haiz olmayan bir kurum veya ticari şirket olması halinde, sigortalının yasal temsilcilerini ve eşlerini

ek hükümlerin dördüncü maddesinin birinci paragrafının (c) bölümünde öngörülen şartlar içinde, bu temsilcilerin aile üyeleri sigortadan faydalandırılmayabilir.
8- Bir aracın hukuk dışı yollarla meşru zilyedinin elinden alındığını veya bir cürüm işlemek üzere kullanıldığını bildiği veya bilmesi gerektiği halde bu araç ile yolculuk yapmayı kabul eden kişiler motorlu taşıt sigortasından yararlandırılmayabilir.
9- Bedava veya gönüllü taşıma halinde, zarara sebep olan araçta bulunan kişilere verilen zararlar zorunlu sigortadan muaf tutulabilir.

10- Kamu alanı olmayan fakat bazı kimselere açık alanlarda gidip gelen taşıtlar ve kamu yolu haricinde düzenlenen yarışlara veya hız mukavemet veya maharet yarışmalarına katılan araçlar zorunlu sigortadan muaf tutulabilir.

11- Ülke, yalnız kendi yurttaşları arasındaki ilişkilerde, düşük tutardaki maddi zararlarla ilgili ek hükümlerin beşinci maddesine istisnalar getirebilir. (Sigortalıya tazminatın bir kısmını yansıtmaya imkanı tanınıyor ama bu zarar görene karşı ileri sürülemez.)

12- Ülke, kendi topraklarında meydana gelen bir zararla ilgili olarak, ek hükümlerin altıncı maddesinin uygulanmasını, gerektiğinde temel ilkeler hakkında bilgi vererek mahkemelerin takdirine bırakabilir. (Birden fazla zarar gören varsa, teminat tutarının aşılması halinde mahkemeye yetki verilebilir.)

13- Toplam teminatın dağılımı başka esaslara göre düzenleyen bir yönetmelik hazırlanarak, ek hükümlerin altıncı maddesinin ikinci paragrafına bazı istisnalar



getirilebilir. (Birden fazla zarar gören varsa, teminat tutarının aşılması halinde düzenleme yapılabilir.)

14- Ek hükümlerin sekizinci maddesinin ikinci paragrafının hükümlerine bazı istisnalar getirilebilir. ("Yazılı bir talep, sigortacı müzakerelere son verdiğini yazılı olarak bildirinceye kadar, zaman aşımını durdurur. Daha sonra vaki talepler zaman aşımını durdurmaz" hükmüne istisna getirilebilir.)

15- Ek hükümlerin dokuzuncu maddesinde öngörülen durumlarda, zarar görmüş kişi bedeni ve maddi zararlarını karşılayacak teminata sahip bulunduğu takdirde, anılan madde hükümlerine istisnalar getirilebilir. Zarar görmüş kişiye verilecek tazminat, bedeni zarar halinde, sigorta mevcut olsaydı uygulanacak ölçülerle, maddi zarar halinde ise tespit edilecek bir başka usulle tayin olunur. (Bu maddeye istinaden istisna getirilebilir: Ek-I/madde-9- Sigortacı, sözleşme ve ilgili yasal hükümler gereğince, sigortalıya karşı sahip bulunduğu hakları, ödemeleri reddetme veya kısma amacıyla zarar görmüş kişiye dermeyeran edemez. Sigortacı, sözleşmenin butlanını sona ermesini, durdurulmasını veya teminatın durdurulmasını, zarar görmüş kişiye ancak, butlanın, sona ermenin veya durdurulmanın tebliğinden 16 günlük bir süre geçmesinden sonra vuku bulacak kazalar için dermeyeran edebilir. İlk sigortayı izleyen başka sigortaların varlığı halinde, bu hüküm ancak sonuncu sigortacıya uygulanır.)

16- Genellikle kendi ülkesi dışında kayıtlı motorlu taşıtlarla ilgili, ek hükümlerin dokuzuncu maddesinin ikinci paragrafına istisnalar getirilebilir.



Görüldüğü gibi, ülkenin mevzuatı doğrultusunda, tazminat hesaplanırken belirlenen limitle sınırlı olmak üzere zarar görenin, zararının bütününe korunması amaçlanıyor. Nelerle ilgili sınırlama getirileceği, nelerin istisna tutulacağı sözleşmeyle kararlaştırılmış durumda. Yoksa değer kaybını farklı hesaplayalım, maluliyet tazminatı farklı hesaplayalım, sigortacı eşdeğer parçayla sorumlu olsun gibi sınırlamalar keyfi olarak getirilemez. Hep örnek gösterilen "manevi tazminatlar" için de AB ile yapılan sözleşmeyle hak tanındığı için istisna getiriliyor.

Özetle...

Anayasa Mahkemesi kararında da gerekçe olarak gösterilen 4477 sayılı kanun (uluslararası sözleşme) hükümleri değerlendirildiğinde

birakın Genel Şartlar'la keyfi düzenlemeyi;

■ Kanunla dahi bu sözleşmeye (kanuna) aykırı keyfi düzenleme getiremeyiz.

■ Bu kanunda (sözleşmede) yapılan istisnalar dışında zarar görenin tazminatını azaltıcı düzenleme yapılamaz. Burada yer alan düzenlemeler dışında sigortacının, sigortalının sorumluluğundan daha az ödeyeceği şeklinde düzenleme yapılamaz (teminat limiti ile sınırlama hariç).

■ Sigortalının daha düşük tutarda sorumlu olacağına ilişkin düzenleme yapılsa da -ki bedeni tazminatlara ilişkin yapılamaz- bu zarar görene karşı ileri sürülemez. Eğer buna aykırı düzenleme yapılsa da uluslararası sözleşme olan 4477 sayılı kanun öncelikli olarak uygulanır.

Doğrusu, trafik kazalarının da dahil olduğu tüm haksız fiille ilgili tazminatların hesaplanmasına ilişkin usul ve esasların Borçlar Kanunu'nda (veya bu kanuna dayanarak yönetmelikle) düzenlenmesidir. 4477 sayılı kanunun verdiği sınırlamalar dışında, Karayolu Trafik Kanunu'nda tazminatı sınırlayan veya farklı tazminat hesaplaması öngören düzenleme yapmak hatalı olacaktır. Aksi düzenlemeler, hukuk yapısını bozacaktır. Son zamanlarda yapılan düzenlemelerin tümüne yakının Danıştay tarafından iptal edildiği düşünülerek, Anayasa Mahkemesi kararının doğru anlaşılması ve yorumlanması gerekecektir.

Sigortacılık riski yönetmektir. Doğru olan, riski azaltmaya çalışmak yerine var olan riski fiyatlayarak pazarlamaktır. Devletimize düşen de serbest piyasayı sağlamak ve hizmet kalitesini artırmaktır.

Anadolu Sigorta, konutta enflasyon kaynaklı FİYAT FARKINI da ödüyor

Anadolu Sigorta, konut paket poliçesi kapsamında verdiği deprem teminatında enflasyon kaynaklı bedel artışlarını da karşılıyor. Böylece olası bir deprem hasarında sigortalıların kayıpları eksiksiz karşılanmış oluyor...



Anadolu Sigorta, hem Modüler Konut hem de Yeni Nesil Konut Sigortası poliçesinde deprem sigorta bedelini, poliçenin tabi olduğu oranda enflasyona karşı da koruyor. Üstelik bu koruma, sigortalı binanın zorunlu deprem sigortasıyla teminat altında bulunan kısmına da konut poliçesinde sağlanan enflasyon koruması oranında uygulanıyor. Bu sayede olası bir hasar durumunda yaşanabilecek mağduriyetlerin önüne geçilmiş oluyor.

Aktif ve riskli fay hatları üzerinde yer alan ve deprem gerçeğiyle sıklıkla karşı karşıya kalınan ülkemizde, konut poliçelerinde deprem teminatının bulunması büyük önem taşıyor. Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) verilerine göre, Türkiye'de zorunlu olmasına rağmen deprem sigortalılık oranı yüzde 56 civarında. Konut poliçesi sahipliği oranının ise Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre yüzde 25 seviyelerinde olduğu biliniyor.



Levent Sönmez

Zorunlu deprem sigortası ile konut poliçesini birbirine karıştırmamak gerektiğine dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, zorunlu deprem sigortasının binaları teminat altına alan bir poliçe olduğunu, konut sigortasının ise binanın yanı sıra evin içindeki eşyayı; yangın, hırsızlık, su baskını gibi pek çok riske karşı koruma altına alan ve deprem teminatı varsa deprem kaynaklı zararlara karşı da koruyan geniş kapsamlı bir sigorta olduğunu dile getiriyor.

"Kiracı da konut sigortası yaptırıp deprem teminatı ekletmeli"

Konut sigortasının sadece ev sahipleri için değil kiracılar için de büyük öneme sahip olduğunu ifade eden Sönmez, şu hususlara dikkat çekiyor:

"Bilinenin aksine, konut sigortası sadece ev sahiplerine yönelik bir sigorta değil, kiracıların da yaptırabileceği bir sigorta türü. Çünkü kiracı olunan konut içinde herhangi bir risk meydana geldiğinde, kiracılara ait eşya ile birlikte

kiracının kusuru nedeniyle bina da zarar görebilir. Kiracının konut sigortası bulunuyorsa, kiracının kendi eşyasında meydana gelen hasarlarla birlikte kusuru nedeniyle binada ve komşularda oluşabilecek yangın, dahili su baskını gibi kiracının sorumluluğuna ait masrafları da poliçesi kapsamında karşılanıyor. Ev sahiplerinin zorunlu olarak yaptırması gereken deprem poliçesinin yanında evin sigorta bedelinin, zorunlu deprem sigortası limitini aşan kısmı ile ev içindeki eşyalar için de isteğe bağlı olarak konut poliçelerine deprem teminatı eklenebiliyor. Bu yüzden, binalarında deprem sebebiyle ortaya çıkabilecek zararların, DASK poliçesinin limitini aşan kısmı ile eşya için deprem, su hasarları, hırsızlık gibi muhtelif risklere karşı koruma almak isteyen sigortalılar, mutlaka konut sigortası yaptırmalı ve deprem teminatını da poliçelerine ekletmeli. Ev sahipleri, zorunlu deprem sigortası (DASK) teminat limiti üzerinde kalan kısım için konut poliçelerinde 'deprem bina' teminatını ve eşya için 'deprem eşya' teminatını almalı, kiracılar ise eşya için 'deprem eşya' teminatını konut poliçelerine mutlaka ekletmeli."



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



DLT Talent



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

DLT'nin (dağıtık kayıt tutma teknolojisi) getireceği teknolojik olanaklarla oluşacak ortak bilinç; ihtiyaç duyulan hizmetlerin, araçlar veya düzenleyici kurumlarla şişirilmiş operasyonel maliyetlere katlanılmadan alıcılarla saniyeler içerisinde buluşturulmasını sağlayacak. Mevcut yerleşik piyasalardan çok farklı bir yapı ortaya çıkacak; günümüzün gelişmiş ülkeleri belki de yüzyıllar içerisinde yarattıkları avantajlarını kaybedecek ve çok sığ piyasalar birden hacim kazanarak yoğun talep görebilecek...

Kasım ayıyla birlikte Frankfurt Business School ile 18 hafta sürecek harika bir programa başladım. "DLT Talent" olarak adlandırılan ve 200'den fazla başvuru arasından 38 kişinin seçildiği programın amacı DLT (distributed ledger technology) alanında inisiyatif alacak ve yeni oluşumların kapısını açabilecek liderler yetiştirmek. İki haftada bir online görüşüyor ve inovasyon alanında akademik çalışmalar yürüten profesörlerden harika dersler alıyoruz. Katılımcılarla LinkedIn üzerinden tanışmaya halen devam ediyorum ama sanırım sigorta sektörü temelli tek katılımcı benim! Frankfurt Business School, ECB'den (Avrupa Merkez Bankası) aldığı rüzgarla bankacılık, mikro finans ve özellikle blokzincir (blockchain) projeleriyle Avrupa genelinde adını duyuran çok prestijli bir okul. Genellikle bankacılık sektörü üzerine akademik çalışmalar yürütüyor ama elde ettikleri birçok sonuç bence iyi bir incelemeden sonra sigorta sektörü için de uygulanabilir ve

yol gösterici olabilir nitelikte. DLT ise henüz yeni bir kavram olmasına rağmen bütün finans sektörü adına "dönüştürücü" rol üstlenmeye aday.

İhtiyaç ile çözüm saniyeler içinde buluşabilecek

"Distributed ledger technology" (dağıtık kayıt tutma teknolojisi), bir merkez etrafında şekillenen sistemlerden farklı olarak coğrafi bölge, işlev veya sahiplik gibi sınıflandırmalardan bağımsız yürütülebilecek finansal sistemlere dair bir ütopya. Aslında ütopya veya fenomen kelimelerini kullanmak şu aşamada doğru olmayacak, çünkü yaygın olmamakla birlikte birçok erken dönem uygulaması mevcut DLT'de. En çok bilinen parçası ise şüphesiz blokzincir! Aslında bu şekilde popüler kavramlara yoğunlaşarak asıl inovasyonu getiren bütünden de uzaklaştığımızı görüyorum. Nasıl ki DLT sadece blokzincir değilse, blokzincir de sadece kripto varlık demek değil. Aynı şekilde kripto varlık da sadece Bitcoin değil...

DLT'nin getireceği teknolojik olanaklarla oluşacak ortak bilinç; ihtiyaç duyulan hizmetlerin, araçlar veya düzenleyici kurumlarla şişirilmiş operasyonel maliyetlere katlanılmadan alıcılarla saniyeler içerisinde buluşturulmasını sağlayacak. Mevcut yerleşik piyasalardan çok farklı bir yapının ortaya çıkmasıyla günümüzün gelişmiş ülkeleri belki de yüzyıllar içerisinde yarattıkları avantajlarını kaybedecek



ve çok sığ piyasalar birden hacim kazanarak yoğun talep görebilecek. Yani aslında Bitcoin veya blokzincir gibi hepimizin duymaya alışkın olduğu vitrindeki havalı kavramlardan daha derin bir değişim bizi bekliyor.

Sigorta için de iki potansiyel avantaj var

Sigorta sektörü için DLT'nin getireceği yenilikleri düşündüğümde ise aklıma hemen belki de iklim değişikliğinden sonra en büyük problemimiz olan teminat açığı geliyor. DLT'nin teminat açığına (protection gap) iki türlü pozitif etkisi olabilir. DLT yapısı üzerinde yürüyecek bir poliçeleştirme sürecinde araçlar olmayacağı için prim bedellerinde önemli düşüşler ve poliçeye ulaşmada ciddi kolaylıklar bekleyebiliriz. Dolayısıyla daha önce maddi engellerden dolayı teminatlandırma sürecine katılamayan birçok kişi poliçe sahibi olarak sigorta risk havuzunu olumlu anlamda geliştirecektir. Diğer bir husus ise aslında barter sistemiyle poliçe taleplerinin artacağını öngörmem. Bu şekilde tüketicilerin akıllarında olumsuz bir izlenim bırakan sigorta ürününe karşı bir ödeme yapmaya daha istekli olabileceğini düşünüyorum yıllardır. Fiziki paranın bu şekilde bir dönüşümüyle müşteri havuzunda kapsamlı bir büyüme de beraberinde gelecektir.

"Kötü para iyi parayı kovar"

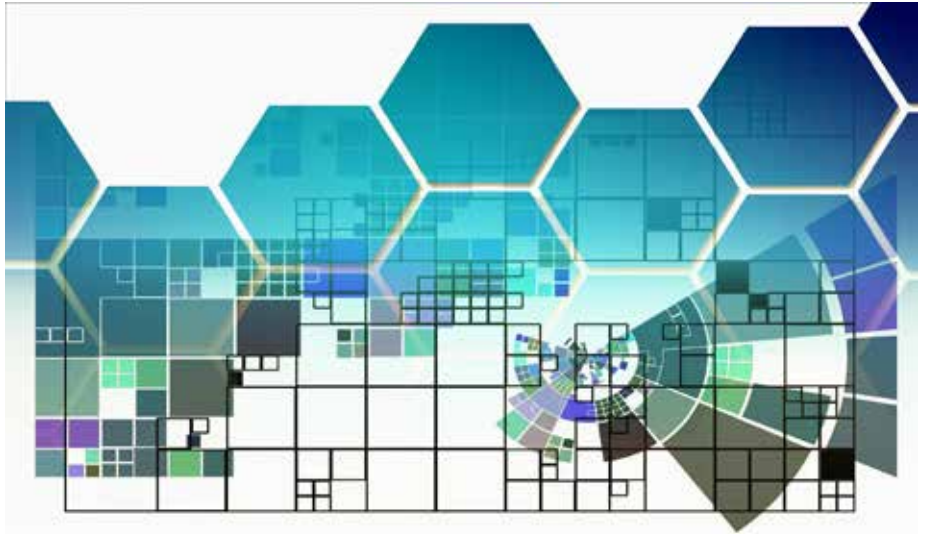
Kovid-19 salgınıyla birlikte dijital ekonominin geleneksel versiyonuna göre büyük oranda geliştiği bir dönemde



DLT ile ilgili tartışmaların artması aslında piyasanın bu yeni düzene ne kadar hazır olduğunu gösteriyor. Öncelikle ülke merkez bankalarının ve sonrasında ECB'nin dijital para birimi konusunda yoğun bir hazırlığa başlaması DLT'nin yaygınlaşması adına önemli bir gelişme.

DLT için öngördüğüm diğer bir önemli özellik de toptan bir dönüşümün yaşanacak olması. DLT tabanlı faaliyet gösteren bir finansal sistemin eski versiyonunu koruyarak yola devam etmesi, iktisatta "kötü paranın iyi parayı kovması" gibi. Yani bir arada olmaları ve

beraber işlemleri mümkün değil. Nasıl daha hızlı bir uygulama benzerlerinin yerini hızla alıyorsa DLT de benzer bir etkiyi geleneksel finansal unsurlar için oluşturacak. DLT'nin sigortacılık değer zincirindeki etkilerine detaylı olarak başka bir yazıda değineceğim. 2014 yılında Türkiye'ye döndüğümde "iyi ki bu dönemde sigorta sektöründeyim" demiştim. Aradan 6 kocaman yıl geçti. DLT gibi bir dönüşümün etkilerini bilinçli bir şekilde yaşadığım bu dönem de bana yeniden "iyi ki sigorta sektöründeyim" dedirtiyor. 





Kovid-19 hasarları Lloyd's'un tahmininden fazla olacak

Lloyd's of London Yönetim Kurulu Başkanı Bruce Carnegie-Brown, Kovid-19 salgını kaynaklı hasarların önceden tahmin edilen 107 milyar dolardan çok yüksek olabileceğini açıkladı. Mayıs ayında Lloyd's müşterilerine Kovid-19 bağlantılı hasarlar için 4.3 milyar dolar ödeme yapmayı planladıklarını açıklayan Carnegie-Brown, sektörün genel hasarının ise 107 milyar dolar olacağını tahmin etmişti. 2017 yılında gerçekleşen Harvey, Irma ve Maria kasırgalarındaki yoğunluğa benzer bir hasar döngüsü yaşanabileceğini düşünen Lloyd's Başkanı, şirketinin 16 farklı branşa hasar taleplerini yoğun bir şekilde almaya başladığını söyledi. Sigorta sektörü genelinde ise hasar dağılımı ve teminat kapsamı konusunda belirsizlik sürüyor.



Lloyd's'un hasar beklentilerine karşılık diğer sigorta şirketleri herhangi bir tutar tahmini yapmaktan kaçınmaya devam ediyor. Hem hasar beklentileri hem de bu beklentiler doğrultusunda açılan

karşılık tutarının finansal tablolara olumsuz etkisinden şikayetçi olan sigorta ve reasürans sektörü, 2020 yılını belirlenen kârlılık hedefleri çerçevesinde tamamlamak için çalışmaya devam ediyor.

Aon yeni bir siber risk ürünü geliştiriyor

Sigorta ve reasürans brokeri Aon, Hudson Capital fon yönetimi şirketiyle işbirliği halinde yeni bir siber risk ürünü çıkarmak için kolları sıvadı. Daha geniş kapsamlı sistemik siber risk ürünü için kapsamlı bir işbirliği başlatan şirketlerin, 70 milyon dolar teminat kapasitesi oluşturduğu ve daha gelişmiş bir teknolojik altyapıyla daha iyi bir risk analiz süreci oluşturduğu belirtiliyor. Uluslararası siber risk piyasasının 2025 yılında 20 milyar dolara ulaşacağını öngören uzmanlar, şirketlerin geleneksel siber risk koruma poliçelerinden daha kapsamlı ürünlere ihtiyaç duyacağı konusunda hemfikir.



Aon siber risk birimi başkanı Luke Foord-Kelcey, Kovid-19 salgınıyla birlikte artan siber risklerin ve ilgili hasarların yönetilebilmesi için

bütün sektörün ortak düzenlemeler çerçevesinde bir araya gelerek ortak çalışma grupları kurması gerektiğini belirtiyor.

Swiss Re'den beşinci doğal afet tahvili

İsviçreli reasürans devi Swiss Re, 2020 yılı içerisinde çıkaracağı beşinci doğal afet tahvili olacak ve Matterhorn Re programı içerisinde yer alacak çalışması için düğmeye bastığını açıkladı. Swiss Re tarafından 2019 yılının ikinci yarısında hayata geçirilen Matterhorn Re katastrof tahvili programıyla 1.31 milyar dolar değerinde tahvil ihraç edilmiş ve birçok farklı yatırım fonunun ilgili havuza aktarılması sağlanmıştı. Artan talebi olumlu bulan Swiss Re yönetimi, yıl sonuna kadar 1.5 milyar dolar bandını aşmayı umuyor. Bir takvim yılı içerisinde beş doğal



afet tahvili ihraç eden ilk şirket olan Swiss Re'nin ilk tahvil ihracı üzerinden 24 yıl geçti ve şimdiye kadar 700'ün üstünde işlem yapıldı. ILS piyasasında aktif olarak yer alan Swiss Re, piyasanın geleceğinden

de çok umutlu. 2020 yılının son tahvil ihracından 150 milyon dolar civarında talep toplamayı bekleyen şirket, Kasım 2022'ye kadar 2 yılı kapsayacak ve Amerika kasırga sezonunda da geçerli olacak bir tahvil çıkarmayı planlıyor. Florida ile birlikte Güney Amerika kıyılarını da kapsayacak tahvil için tahmini kayıp oranı yüzde 2.4. Bu riske karşılık yatırımcılara yüzde 4.5 ilâ 5 arasında kazanç oranı vaat ediliyor. Yatırım piyasalarıyla şirket içi süreçlerini daha iyi şekillendirerek tahvil ihracını en etkin şekilde yürütmek isteyen Swiss Re, tahvil piyasasının en aktif şirketi olarak biliniyor.

Kovid-19 bütün sağlık sigortalarını şekillendirebilir

Uluslararası reyting şirketi Moody's, salgının sağlık sigortası taleplerini yeniden şekillendirip ürün yapılarını da değiştireceğini öngörüyor. Önümüzdeki 5 yıllık süreçte sigorta şirketlerinin ürün yapılarını yenileneceğini, salgınla ilgili birçok klot ve istisna getirilebileceğini düşünen Moody's, kronik hastalıkların ve dolayısıyla tedavi maliyetlerinin artacağını, sigorta şirketlerinin hastalığı önleyici tedbirlere daha çok yatırım yaparak müşterilerini yönlendireceğini tahmin ediyor. Kovid-19 döneminde özellikle telefon aracılığıyla yürütülen sağlık hizmetlerine yönelik talepte ciddi artış olduğunu hatırlatan Moody's yetkilileri, bu trendin süreceğini, sigorta şirketlerinin küçük işletmelerle işbirliklerini artırarak sürdüreceğini öngörüyor. Bu noktada Moody's Başkan Yardımcısı Dean Ungar,



sadece tek bir sigorta şirketi tarafından 2020'nin ilk yarısında 15 milyon arama yapıldığına, bu sayının 2019 yılı bütününde 1 milyon olduğuna dikkat çekiyor. "Telesağlık" uygulamasının önleyici hizmetler alanında en yoğun talep gören uygulama olduğunu belirten Moody's yetkilileri, sağlık sigortacılığının

prim bazlı hizmet modelinden değer bazlı hizmet modeline geçeceğini ve sigorta şirketlerinin bu model etrafında şekilleneceğini düşünüyor. Salgın dolayısıyla sektördeki dönüşümün hızlandığını vurgulayan yetkililer, sağlık sektöründe ciddi bir dönüşüm yaşanacağı konusunda hemfikir.

Zurich, elementer ve hayat branşında hayal kırıklığı yaşıyor

İsviçreli sigorta devi Zurich, Kovid-19 bazlı hasar taleplerine cevap vermeye devam ederken 2020 yılının ilk 9 ayında brüt prim üretiminin yüzde 3 artışla 27.3 milyar dolara ulaştığını açıkladı. Şirket, aynı dönemde salgın kaynaklı hasar taleplerinin ise 450 milyon dolar civarında olduğunu bildirdi. Elementer branşta aynı dönemde brüt prim artışının EMEA bölgesinde yüzde 9, Kuzey Amerika bölgesinde yüzde 4 olduğunu belirten uzmanlar, Asya Pasifik ve Latin Amerika'da ise düşüş olduğunu işaret ediyor. Zurich, Atlantik bölgesi kasırga hasarlarından da yoğun şekilde etkilendi. Zurich Group'un finanstın sorumlu yöneticisi (CFO) George Quinn, 2020'nin üçüncü çeyreğinde Kovid-19 hasarlarının kontrollü

bir şekilde kabul edilmeye başladığını, ticari hayattaki durgunlukla birlikte artan kasırgaların finansal tablolara etkisinin arttığını belirtti. Müşterilere en iyi şekilde hizmet verme hedefleri çerçevesinde süreçleri gözden geçirdiklerini söyleyen Quinn, stratejik hedeflere ulaşmak için çalışmaların aynı yoğunlukla süreceğini vurguladı. Ticari sigortalar segmentinde önemli bir artış sağlayan Zurich, hayat



George Quinn

branşındaki poliçe üretiminde ise önemli bir kayıp yaşamıştı. Salgın dolayısıyla getirilen yasaklar şirketin hayat branşı prim üretimini yüzde 19 düşürerek 2.6 milyar dolara gerilettiler. Zurich, tüm bu olumsuzluklara rağmen 2020 yılını hedefleri çerçevesinde kapatmaya kararlı.

Popüler InsurTech Lemonade zarar etmeye devam ediyor

Dünyaca ünlü InsurTech startup'ı Lemonade, 30.9 milyon dolar net zarar açıkladı. Geçen yılki zararın 31.1 milyon dolar olduğu göz önüne alınırsa şirketin süreçleri iyileştirme çalışmalarının kısmen işe yaradığı söylenebilir. Prim bedellerindeki yüksek artışa bağlı olarak brüt kârını yüzde 83, net kârını ise yüzde 138 artıran Lemonade'in hasar prim oranı ise yüzde 82'den 77'ye geriledi. Kurulduğu 2015 yılından bu yana geliştirdiği yenilikçi stratejisiyle dikkat çeken Lemonade, Hollanda ve Almanya'nın ardından Fransa'da da hizmet vermeye



başlayacağını duyurmuştu. 2020 yılı bitmeden Fransa pazarına açılabilmesi için çalışmalarını

hızlandıran Lemonade, zararı daha da düşürüp kâra geçmek için yaratıcı çözümler arıyor.

Munich Re, hayat sigortası için artık kan ve idrar testi istemiyor!

Munich Re'nin insurTech'lerle işbirliklerini düzenleyen iştiraki Munich Re Automation Solutions, ExamOne ile yeni bir projeye başladığını duyurdu. Klinik laboratuvar sonuçlarına erişimi sağlayan ve teknik analiz sürecinde kullanılan ExamOne ürünüyle birçok tedavi ve sağlık bilgisinin doğruluğu da bağımsız kaynaklardan teyit edilebiliyor.

Yeni işbirliğiyle birlikte Amerika hayat branşı alanında da faaliyet göstermeye hazır olan Munich Re, sigortalanma sürecini yarıya indirdiğini açıkladı. Dijitalleşme öncesinde hayat sigortası talep eden müşterilerinden kan ve idrar testi isteyen sigorta şirketleri için gerçek hayat riskini ölçmek zorlu bir süreçti.

Yeni uygulama sayesinde sağlıkla ilgili gizli tutulan kayıtlara kolayca ulaşabilen veya kendisine iletilen dokümanların doğruluğunu teyit edebilen Munich Re, böylece müşteri memnuniyetini de artırmış oldu. Munich Re Otomasyon Çözümleri Başkan Yardımcısı Colm Kennedy, laboratuvar sonuçlarının sigortalanma sürecindeki önemine dikkat çekiyor ve risk analizlerinde teknolojinin yardımıyla daha da sağlıklı sonuçlar alındığının ve doğru fiyata kolaylıkla ulaşabildiğinin altını çiziyor. ExamOne Başkanı Joey Grant ise Munich Re ile işbirliğinden duydukları memnuniyeti dile getiriyor ve UW modellemelerinde yenilikçi ürünler kullanmaya devam edeceklerini belirtiyor.



AXA XL'den salgın sürecine uygun yeni risk ölçüm mekanizması



“Doğru fiyat ve doğru risk” politikasıyla yola çıkan AXA XL risk danışmanlık ekibi yeni risk ölçüm mekanizmasını piyasaya sundu. Fiziki lokasyonlarda ve farklı risk türlerinde hızlı ve kapsamlı analize imkan veren, veri madenciliğiyle ham datayı işleyen yeni uygulamanın birçok süreç değişikliğini de beraberinde getirmesi bekleniyor.

AXA XL'in inovasyon ve iş geliştirmeden sorumlu yöneticisi Maxime Ambourg, geleneksel risk takip ve önleme uygulamalarının şirketlerin öncelikli lokasyonuna göre analiz yaptığını, çoklu lokasyon durumunda ise doğru risk analizlerine ulaşmanın

güçleştiğini ve yanıltıcı sonuçlar alındığını belirtiyor. Uygulama geliştirme ekibinde yer alan AXA XL yöneticisi Jonathan Salter ise uzun vadeli dijitalleşme hedefleri çerçevesinde fiziki saha ziyaretleri yapmadan doğru risk analizine imkan veren uygulamaları özellikle salgının kısıtlayıcı şartlarında sıklıkla kullandıklarını, bu sayede risk analiz yapısını güçlendirdiklerini vurguluyor.

Kovid-19 salgınının olumsuz finansal etkilerine karşın 1 milyar Euro tutarında sermaye artıracağını açıklayan AXA XL, hem Solvency II rasyosunu artırarak yatırımcılarına güven

vermeyi hem de reytingini sağlamlaştırarak daha uygun finansal kaynak bulmayı amaçlıyor. 2020'nin ilk 9 ayında gelirleri yüzde 2 düşüşle 79.7 milyar Euro'ya gerileyen AXA, 300 milyon Euro olarak öngördüğü doğal afet bütçesini de artıracığını duyurmuştu. Salgın başladıktan sonra 800 milyon Euro değerinde iş kesintisi zararı ve 500 milyon Euro değerinde organizasyon iptal tazminatı talebi alan AXA XL'in finanstan sorumlu CFO'su Etienne Bouas-Laurent, hedefleri revize etmekle birlikte 2020'yi yüksek bir kârla kapatacaklarını umuyor.

WTW, iklim değişikliğiyle mücadele için şirket satın aldı

Sigorta ve reasürans brokeri Willis Towers Watson (WTW), iklim değişikliğinin şirketlerin finansal tablolarına olumsuz etkilerini daha iyi yönetebilmek ve gerekli risk yönetim ürünlerini geliştirebilmek için Acclimatise'i satın aldığını duyurdu. İngiltere merkezli olmak üzere Fransa, ABD ve Hindistan'da operasyonları olan Acclimatise, kurulduğu tarih olan 2004'ten bu yana 450 farklı iklim değişikliği projesine imza atmış durumda. Şirket özellikle iklim değişikliğinin küresel etkilerini tespit eden ve analitik hesaplamalarla alınması gereken tedbirlerin nasıl sonuçlar doğuracağına dair senaryolar geliştiren platformuyla biliniyor. İklim değişikliğiyle mücadele hedefi çerçevesinde bu tür satın almaların sürecini açıklayan



John Haley

Willis Towers Watson CEO'su John Haley, bu alanda sektör lideri olmayı hedeflediklerini vurguluyor. Acclimatise kurucusu ve CEO'su John Firth ise iklim değişikliğinin yönetim ve kurumsal veya finansal karar alma mekanizmalarının temelinde yer alması gerektiğini belirtiyor ve daha iyi matematiksel



John Firth

sonuçlara ulaşılabilen hesaplama yöntemleriyle yeterli sermaye ve doğru fiyatın mümkün olduğunun altını çiziyor. WTW sayesinde çok daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşacaklarını belirten Firth, "Daha geniş bir veritabanıyla hizmetlerimizi mükemmelleştirme fırsatı bulacağız" diyor.

Üçüncü çeyrek sonuçları tatmin etmese de Allianz hedefleri koruyor



Oliver Bäte

Alman sigorta devi Allianz, 2020 yılının üçüncü çeyreğinde net kârını bir önceki döneme göre yüzde 5.9 artırarak 2.1 milyar Euro'ya yükseltti. Grup genelinde toplam gelirse yüzde 6.1 azalarak 31.4 milyar Euro oldu. Operasyonel kâr yüzde 2.6 azalışla 2.9 milyar Euro olarak açıklandı. Hayat ve sağlık branşındaki kâr ise yüzde 3.4 artışla 1.11 milyar Euro'ya yükseldi. Kovid-19 kaynaklı hasar talepleri dolayısıyla operasyonel kârı yüzde 2.4 azalışla 1.31 milyar Euro'ya düşen Allianz'ın bileşik rasyosu ise bir önceki dönemdeki yüzde 94.3'ten 94.5'e geriledi. Kovid-19'un olumsuz etkisini 1.3

milyar Euro civarında öngören Allianz CEO'su Oliver Bäte, elementer branştaki kârlılığın son yılların en düşük seviyesinde olduğunu, ancak yıl sonu hedeflerini tutturabilmek için var güçleriyle çalıştıklarını vurguladı. Teknik kârlılığı yüzde 16.6 düşen Allianz'ın yatırım gelirleri de beklenen seviyeyi yakalayabilmiş değil. Bir önceki yönetim kurulunda hisse geri alım kararı veren Allianz, bunun için 750 milyon Euro bütçe ayırdığını duyurmuştu. Olumsuz yatırım ortamı nedeniyle bu kararını erteleme Allianz'da gözler yıl sonu sonuçlarına çevrildi.

TÜRKİYE'nin uyduları Türkiye Sigorta'ya emanet



Türkiye'nin uzaydaki gözleri olan ve toplam değeri 280 milyon doları aşan milli haberleşme uyduları Türksat 3A, Türksat 4A ve Türksat 4B, 1 yıl süreyle Türkiye Sigorta tarafından sigortalandı ve olası risklere karşı 2 milyar 225 milyon TL değerinde teminat sağlandı. "Yörüngedeki Uydu Operasyon Sigorta Poliçesi", yangın ve ek teminatların yanı sıra uydular yörüngede görevlerini yerine getirirken meydana gelebilecek göktaşı çarpması, yörüngeden çıkma ve çarpışma gibi risklere karşı da güvence sunuyor...

Türkiye genelinde toplam 7 bin 100 dağıtım noktası, 2 bin 600 çalışanı ve 16 milyon müşterisiyle sektör liderliğine yükselen Türkiye Sigorta, hizmet sınırlarını uzaya taşıdı. Türksat ile yapılan işbirliği doğrultusunda Türksat 3A, Türksat 4A ve Türksat 4B haberleşme uyduları 1 yıl süreyle Türkiye Sigorta tarafından sigortalandı. Üç milli uydunun yerli ve milli bir sigorta şirketi tarafından teminat altına alınması sektör açısından da bir ilk oldu. Hatırlanacağı üzere Türksat 3A uydusu 13 Haziran 2008, Türksat 4A uydusu 14 Şubat 2014, Türksat 4B ise 16 Ekim 2015 tarihinde uzaya gönderilmişti.

Türkiye Sigorta İcra Kurulu Başkanı Atilla Benli, işbirliği ve poliçeyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Bugün her iki kurumun da tarihçesi açısından çok önemli bir gün. Yaptığımız anlaşmayla uzayda uydu sahibi 30 ülkeden biri olan Türkiyemizin milli haberleşme uydularını Türkiye Sigorta güvencesi altına aldık. Uydu teknolojilerine yatırımlarına devam eden, 1994 yılından günümüze bu alanda olağanüstü mesafe kat eden ülkemizin haberleşme uydularına destek sunmanın heyecanını taşıyoruz. Biliyorsunuz, Türkiye tarihinin en büyük doğalgaz keşfi Sakarya Gaz Sahası'ndaki Tuna-1 kuyusunda yapıldı. Biz de ilk poliçemizi Tuna-1

kuyusunun sigortalanması kapsamında düzenlemiş; yerli ve milli yatırımlara teminat vermeyi sürdürerek daha güçlü bir geleceğin inşası yönünde Türkiye'nin kararlı duruşunda, Türkiye Sigorta olarak yerimizi alacağımızı belirtmiştik. Bugün bu yönde öncü bir adım daha atmanın mutluluğunu yaşıyor; Türkiye'nin değerlerini uzayda da güvence almanın gururunu taşıyoruz. Türksat'ın değerli yönetimine ve projede emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum."

Sırada Türksat 5A ve 5B var
"Bu anlaşmayla hem ülkemizin hem de şirketimizin kaynaklarına koruma sağlayacağız" diyen Türksat Genel Müdürü Cenk Şen ise şu açıklamayı yaptı: Türksat olarak bir yandan uydu ve uzay teknolojileriyle bilişim altyapısının kurulması ve küresel pazarlara açılmak üzere önemli adımlar atarken, diğer yandan uydu ekosisteminin tüm dünyaya ulaşması ve milli uydu ekosisteminin geliştirilmesi için önemli çalışmalar yapıyoruz. Bu kapsamda büyük atılımlar yaparak uydu haberleşme alanında bölgesinde lider ve örnek teşkil edilecek bir kurum hâline geldik. Bu yıl filomuza katılacak Türksat 5A ve önümüzdeki yıl uzaya fırlatılacak Türksat 5B uydularıyla şirketimiz 5 aktif uyduya sahip olacak ve dünya uydu operatörleri arasındaki önemli yerini perçinleyecek. Türkiye'yi geleceğin inşasında hem dünyada hem de bölgesinde önemli bir konumda yer alma fırsatı bekliyor. Bizler de şirket olarak bugün olduğu gibi sağlam adımlar atarak ülke geleceği için kritik olan rolümüzü daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz." 



Para Koçluğu - "Tamamen Duygusal"

Para Koçluğu -
"Tamamen Duygusal"
Pelin Narin Tekinsoy
Pusula Yayınevi / 234 sayfa

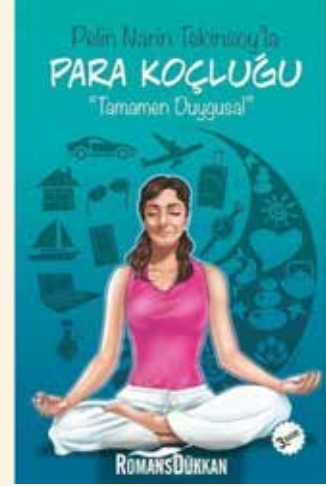
Dijital çağda paralar artık dokunacağımız değil göreceğimiz bir hal alacak. "Görmek inanmaktır" sloganı burada daha da gerçekçi bir hale gelecek. Bu süreç doğru sevgi davranışları geliştiren bireyler için kontrol edilebilir veya normalleşirken, süreci yönetemeyenlerse farkında olmadan bireysel borçlanmalara doğru gidecek. Yeni nesil bizden daha az dokunsal olduğu için gördükleri duruma daha kolay ayak uyduracak. Buradaki asıl tehlike ise sadece görme durumunun sınırlı bir davranış olması. Çünkü bu gibi durumlarda algı daha kolay yönetilir ve içinde bulunduğumuz durum için farkında olmadan tehlikeli olabilir.

Çocuklar doğdukları andan itibaren bir video kaydının başlatılması misali ebeveynlerinin



Pelin Narin Tekinsoy

davranışlarını ve çevresinde olup bitenleri kaydeder. Yetişkin olduklarında da bunu örnek alır. Bilmedikleri ise dijitalleşen yeni dünya normunda paraya daha az dokunarak, daha fazla görsel imgelerin kullanıldığı, yönlendirilmeye ve kullanılmaya



daha açık bir düzenin yerleşmekte olduğu.

Profesyonel para koçu Pelin Narin Tekinsoy, bu kitabını çocuklarını hazırlıklı ve bilinçli bireyler olarak yetiştirmek isteyen ebeveynler için bir rehber niteliğinde hazırlamış.

Yakın Dönem Türk Basın Tarihi

Yakın Dönem Türk Basın Tarihi
Hıfzı Topuz, Recep Yaşar
NotaBene Yayınları / 424 sayfa

Usta gazeteci yazar Hıfzı Topuz ve Recep Yaşar tarafından kaleme alınan Yakın Dönem Türk Basın Tarihi, Hıfzı Topuz'un 2003'te Türk basının 185 yıllık öyküsünü yazdığı Türk Basın Tarihi'nin devamı niteliğinde. Türk Basın Tarihi, II. Mahmut'tan başlayıp 2003 yılına kadar olan dönemi kapsarken; Yakın Dönem Türk Basın Tarihi ise Adalet ve Kalkınma Partisi'nin iktidara geldiği 2002 yılından başlayarak kitabın yazımına başlandığı 2019 sonuna kadar olan dönemi kapsıyor. Kitapta, Adalet ve Kalkınma Partisi'nin iktidarda olduğu 17 yılda medya alanında yaşanan gelişmeler irdelenerek, basın özgürlüğü konusundaki olaylar

değerlendiriliyor.

İlk bölümde, AKP'nin iktidara geliş koşulları ve iktidarı boyunca izlediği politikalar inceleniyor. Yeni bir medya düzeninin kurulduğu bu dönemde yasalarda yapılan değişiklikler, bunların medya ve ifade özgürlüğü üzerindeki etkileri ele alınıyor. Bu bölümde ayrıca AKP



iktidarının kendi medyasını yaratmada devletin gücünü kullanma yolları ile medyaya karşı tutum ve davranışları yer alıyor.

İkinci bölümde, medya ve ifade özgürlüğü alanında yaşanan 50'nin üzerindeki olay ayrıntılı olarak inceleniyor. Kendini yalanlayan gazeteci, sürgüne gönderilen gazeteciler, cezaevindeki gazeteciler, basın davaları, öldürülen gazeteciler, fişlenen gazeteciler, işten atılmalar, kaçırılan gazeteciler, diplomatik krize yol açan gazeteci tutuklamaları, medyada el değiştirmeler, yeniden yapılandırılan medya düzeninde kullanılan devlet gücü bu bölümdeki konulardan bazıları.

Üçüncü bölümde ise sayılarla Türk medyasında yaşananlar ve dünya basın özgürlüğü sıralamasındaki Çin ve İran'la yarışan bir Türkiye resmi yer alıyor.

Groupama'dan avantajlı asistans paketi; **Asistans Ekstra Plus!**

Kaza durumunda vaka sınırı olmadan, 30 gün bir üst segment ikame araçtan, kilometre sınırı olmayan çekici hizmetine pek çok avantajlı kasko asistans hizmeti Groupama Asistans Ekstra Plus'ta!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırmak için şimdi her zamankinden çok sebebiniz var!

Anlaşmalı özel hastanelerde poliçeniz kapsamında fark ücreti ödmeden hizmet almak için daha fazla beklemeyin, **check-up, evde bakım ve deprem** gibi birçok yeni teminata **%20 indirimle** sahip olun!

Kampanyamız 31.12.2020 tarihine kadar geçerlidir.