

BURAK BİLGE



AUSTRIACARD
Türkiye'den
sigortacılara
iki yeni hizmet

FİRUZAN İŞCAN



Türkiye'de bir ilk:
Bisikletçi
Dostu Sigorta



Lumnion Genel Müdürü
Cenk Tabakoğlu

Lumnion
Avrupa'ya
açılıyor

Aracınızı korumaya
büyük hasarlar için
önlem olarak başlayın:
Başlangıç Kasko!

START

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Buse Kuşkaya Seçgin
(Stajyer)

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırılık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

Erişim Medya Radyo Televizyon
ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı
Cad. Hasırcıbaşı
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul
Tel: 0212 550 10 61/62

BASKI

Plusone Basım Matbaa Ambalaj
ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu 2.
Matbaacılar Sitesi ZF3
34025 Zeytinburnu - İstanbul
Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

editör



SEDDK çalışıyor

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), kuruluşunun üzerinden 1 yıl gibi kısa bir süre geçmesine karşın adından söz ettiren işler yapmaya başladı. Kurumun son dönemde en dikkat çeken uygulaması ise TMT Sigorta'ya iki yönetim kurulu üyesi ataması oldu.

Mali yapısı bozuk olan ve kötü yönetildiği düşünülen şirkete atanan bu üyeler şirketi bir süre izleyip inceleyecek, ona göre taleplerini dile getirecek. Muhtemelen önce yönetimin değiştirilmesini isteyecek, sonra sermaye konulmasını, ortaklar sermaye koymasına sermaye koyacak yeni bir ortak bulunmasını talep edecek. Hepsinden önemlisi, şirketin bu hale gelmesinden başta genel müdür olmak üzere kim sorumluydu hesap vermesi gerekecek. Neden mi? Çünkü şirketi bilenler, toplam prim üretiminin yüzde 70'inin tek bir acente tarafından kesildiğine işaret ediyor. Son zamanlarda bu acentenin payı yüzde 60'a kadar gerilese de bu durum anormal bulunuyor.

Şu anda TMT Sigorta'nın kaç dosyası var, kısa ve orta vadede ne kadar sermayeye ihtiyacı var bilmiyoruz. Ama bildiğimiz bir

şey var ki o da şirketin Güvence Hesabı'na devredilemeyeceği. Çünkü zorunlu sigortalılarla ilgili ruhsatı yok. Yani yeni mağdurlar yaratılma olasılığı yüksek olduğu için bir an önce sermaye koyacak birilerinin bulunması ve şirkete ortak alınması en uygun çözüm gibi görünüyor.

Evet, SEDDK çalışıyor dedik ya, gerçekten çalışıyor. Geçen ay "Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" de Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre SEDDK üyeleri sınava girmeden tahkim itiraz hakemi olabilecek. Sektörde 10 yıl genel müdürlük yapanlar sınavsız hakem olamıyor ama kurulda 2 yıl görev yapanlar olabilecek.

Daha birçok ayrıntı var ama sektörde en çok bu madde tartışıldı. Kurulda görev yapanlar ayrıldıktan sonra 2 yıl herhangi bir yerde çalışamayacağı için bu düzenlemeye gerek duyulduğu belirtilse de konu daha çok tartışma götürecek gibi görünüyor.

Yine bu düzenlemeyle bilerek ya da bil-meyerek bütün profesörlerin hakem olmasının önünün açıldığı söyleniyor. Bu da ilerde kaosa neden olabilir. Malum bu ülkede her yıl 4 bin kişi profesör oluyor. 10 yıllık sigorta tecrübesi de bir şekilde sağlanabilir. Tahkim Komisyonu açıklasa da biz de görsük. Kimler başvurdu, kimlerin başvurusu kabul edildi, kimlerin başvurusu bekletiliyor? Ben gerçekten merak ediyorum. Ankara Barosu iptali için dava açtı ama süreç nasıl işleyecek, iptal edilirse iptal edilene kadar hakemliği onaylananların kabul olacak mı o da ayrı bir hukuki konu.

SEDDK, orman yangınlarının yaralarının hızla sarılabilmesi adına ise 7 maddelik bir sektör duyurusu yayınladı. Yangın bölgelerindeki zorunlu trafik sigortası poliçelerinde sigortalıların hasarsızlık indirim hakkının olumsuz etkilenmeyeceği belirtildi. SEDDK ayrıca, sigortalıların teminatsız bırakılmamasının önemine vurgu yaparak, prim ödemelerinde yaşanması muhtemel gecikmelerde sigorta şirketlerince poliçe iptal edilme yoluna gidilmeksizin en az 1 ay ek süre tanınması kararını aldı.

Sel felaketleri de DASK tarafından sunulan zorunlu deprem sigortasının kapsamının genişletilmesini gündeme getirdi. Bu yöndeki çalışmaların ilgili tüm kurum ve kuruluşların görüş ve değerlendirmeleri dikkate alınarak en kısa sürede tamamlanması hedefleniyor.

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

EYLÜL 2021



18

KAPAK

Kuruluşunun üçüncü yılında Sabancı Holding ve Hub'dan yatırım alan Lumnion, Avrupa yolunda. İlk ofisini bu ay Almanya Münih'te açacak olan şirketin Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, "Yapay zeka ve makine öğrenmesi modelleriyle sigorta sektörüne çok büyük faydalar sağlayacağız" diyor...

16

KAYHAN
ÖZTÜRK



34

ZEYNEP TURAN
STEFAN



22

**AUSTRIACARD
Türkiye'den
sigortacılar
iki yeni hizmet**

Türkiye'de 26 yıldır faaliyet gösteren AUSTRIACARD Türkiye, ACT Arşiv çözümünün yanı sıra yapay zeka sanal asistanı ve makine öğrenimi teknolojileriyle sigorta şirketlerini operasyon yüklerinden kurtararak ana faaliyetlerine odaklanmalarını sağlıyor...

26

**Türkiye'de bir ilk:
Bisikletçi Dostu
Sigorta**

AXA Sigorta, hem "Dünya için Hareket Et" projesine katkı sağlamak hem de insanları güvenli bisiklet sürmeye teşvik etmek amacıyla Bisikletçi Dostu Sigorta'yı geliştirdi...



28

**"2 ayda 30 bin
çocuğumuz
BES'e katıldı"**

Yürürlüğe girmesinin üzerinden 2 ay gibi kısa bir süre geçen 18 yaş altına BES'e ilgi her geçen gün artıyor. SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, "10 Ağustos 2021 itibarıyla 30 bin civarında çocuğumuz BES'e dahil oldu ve fon büyüklüğü 22 milyon TL'ye ulaştı" dedi...

30

**"İyi bir gelecek için
eğitim, eğitimde
güvence için sigorta"**

Üniversite tercih dönemi ve yüz yüze eğitime dönüş çalışmalarıyla birlikte eğitim sigortaları da yeniden gündeme geldi. Öğrenciler için iyi bir geleceğin temelini eğitimden geçtiğini vurgulayan İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Müttevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Eğitimde güvencenin anahtarı ise sigorta" diyor...

36

**AHE'den 4 cazip
birikimli hayat
sigortası seçeneği**

Anadolu Hayat Emeklilik'in birikimli hayat sigortası ürünleri, farklı yaşam evrelerine yönelik orta ve uzun vadeli birikim oluşturma ve bu süre zarfında maruz kalılabilecek farklı yaşamsal risklere karşı teminat sağlama fonksiyonlarıyla ön plana çıkıyor...

AKBANK



1e1 Bankacılık ile zamanın sevdiklerine kalsın

Portföyünle özel olarak ilgilenecek 1e1 Bankacılık yöneticinin ve avantajlı bankacılık ürünleriyle ayrıcalıklı bir deneyim seni bekliyor.

Sizin için

Anadolu Sigorta'dan Ankara ve İzmir'de de “Ücretsiz Kapıdan Oto Servis”



Sigortalılarının hayatını kolaylaştırma hedefiyle “Ücretsiz Kapıdan Oto Servis” uygulamasını hayata geçiren Anadolu Sigorta, İstanbul’un ardından Ankara ve İzmir’de de bu hizmeti uygulamaya başladı. “Ayağınıza Geliyoruz” sloganıyla hasarlı durumdaki araçların istenilen adresten vale ile servise götürülmesini kapsayan “Kapıdan Oto Servis” uygulamasından yararlanmak için Sigortamı Cepte, www.anadolusigorta.com.tr ve 0850 724 0850 numaralı müşteri iletişim merkezinden randevu alınabildiği gibi acente ve banka satış kanalları da sigortalıları adına kendi platformları üzerinden randevu oluşturabiliyor.

Concierge alanında lider olan Alfred firmasıyla kurulan iş birliğiyle verilen hizmette, Anadolu Sigorta’nın önerdiği, yüksek kalitede onarım olanaklarını haiz servislerde orijinal yedek parça ile hasarı onarılan araçlar, sahiplerine yine diledikleri adreste ücretsiz olarak teslim ediliyor. Araç sahiplerine, evlerinden veya işyerlerinden ayrılmalarına gerek olmadan, hızlı ve kaliteli bir araç onarım süreci sağlayan Anadolu Sigorta, üç büyük ilin ardından Türkiye’nin diğer illerinde de hizmet ağını yaygınlaştırmak için çalışmalarını sürdürüyor.

“HİZMET KULLANIMIYLA MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ARTIYOR”

Vale hizmetleri ile hasar deneyiminin kolaylaştığını ve müşteri memnuniyetinin arttığını ifade eden Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, “İstanbul dışındaki büyük illerimiz Ankara ve İzmir’de ikamet eden müşterilerimizin yoğun ilgisi ve talebi nedeniyle ‘Kapıdan Oto Servis’ hizmet ağını genişlettik. Randevularda kolaylık sağlamak amacıyla randevu kanallarını genişlettik. 2020 yılı sonunda sunmaya başladığımız hizmete ilişkin aldığımız geri bildirimlerden müşterilerimizin memnuniyet düzeyinin oldukça yüksek olduğunu gözlemliyoruz. Önümüzdeki dönemlerde ise hizmet ağımızı Türkiye’nin diğer illerinde de yaygınlaştırmak istiyoruz” diye konuştu.

Kapıdan Oto Servis hizmeti; Anadolu Sigorta’dan Birleşik Kasko veya Hesaplı Kasko Sigortası olan, hizmeti İstanbul, Ankara ve İzmir il sınırları içinde talep eden ve Anadolu Sigorta’nın belirlediği anlaşmalı yetkili veya özel servisleri kullanmayı tercih eden tüm sigortalıların kullanımına sunuluyor.



Ali Kaplan

DR. ALLIANZ'A DANIŞ, BÜYÜK KOLAYLIKLA SEN DE TANIŞ!

Herhangi bir hastalık belirtisi ortaya çıktığında çekinmeden arayabileceğiniz, derdinizi anlatabileceğiniz ve sağlığınıza ilgili her konuda danışabileceğiniz güvenilir bir arkadaş.

Sağlığınıza ilgili bir profesyonele danışmanız gerektiğinde önce Dr. Allianz'ı arayın.



AXA Sigorta'dan Volvo sahiplerine özel kasko

AXA Sigorta, otomobil sektöründe faaliyet gösteren markalara sunduğu geniş kapsamlı ve avantajlı marka kasko anlaşmalarına bir yenisini daha ekledi. Şirket, Volvo marka otomobil sahipleri için nisan ayında başlattığı Maksimum Kasko ürününe ek olarak farklı avantajlar sunuyor. Volvo markasıyla özel bir anlaşma doğrultusunda sunulan ve 10 yaşa kadar olan araçların faydalanabileceği Volvo Car Kasko ile AXA Sigortalılara Volvo Yetkili Servislerinde marka standartlarına göre onarım imkânı sunuluyor. Söz konusu iş birliği ile Volvo Car Kasko sahipleri, Maksimum Kasko sigortasının tüm avantajlarından yararlanıyor ve araçlarını geniş kapsamlı teminatlarla güvence altına alıyor.

Sektördeki en geniş teminatlara sahip poliçelerden biri olan Volvo Car Kasko kapsamında; sigortalıların kaza sonucu oluşan hasarlarının tazmininin yanı sıra çalınma, yangın, cam kırılması, doğal afetler ve hayvanların araca vereceği zararları da teminat altında yer alıyor. AXA güvencesiyle Marka



Firuzan
İşcan



Kasko sigorta poliçesi bir kez satın alındığında anahtar kaybı ek teminatı da sigortalılara sunulan hizmetler arasında bulunuyor. Araçta oluşan küçük çaplı hasarlar ise küçük onarım ek limitiyle poliçe kapsamına dahil edilebiliyor. Araç hasar gördüğünde ikame araç hizmeti başta olmak üzere, seyahat ve mecburi konaklama giderlerinin sigorta kapsamında tazmin edilmesi gibi asistans hizmetlerine başvurulabiliyor. Volvo Car Kasko sigortası kapsamına girildiği anda sigortalılar 7/24 Asistans Hizmetlerinden de faydalanmaya başlıyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, "AXA Sigorta olarak farklı sektörlerin ihtiyaçları paralelinde yeni ürünler geliştiriyor ve her dönem özel ürünlerle sigortalılarımıza avantajlar sunuyoruz. Volvo ile bir anlaşma yaparak, Marka Kasko ürünümüzle Volvo sahiplerine de avantajlar sunmaya başladık. Dağıtım kanalı güçlü bir şirket olarak, araçların tam güvenceyle sigortalınması için birçok katkı sağlayacağımıza inanıyoruz" dedi.

Türkiye Sigorta'nın faaliyet raporu ödülleri topladı

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in "Bir Olma" temasıyla hazırladığı 2020 yılı faaliyet raporları Stevie Awards ve ARC Awards'te ödülleri topladı. 63 ülkeden 3 bin 700'den fazla başvurusunun yarıştığı Stevie Awards'te Türkiye Hayat Emeklilik, 2020 yılı faaliyet raporuyla "En İyi Faaliyet Raporu" kategorisinde bronz ödüle layık görüldü.

ABD merkezli bağımsız Mercomm şirketi tarafından bu yıl 35'incisi düzenlenen ve "faaliyet raporlarının Oscar'ı" olarak kabul edilen Uluslararası ARC Awards Yarışması'nda ise Türkiye Sigorta, 2020 yılı faaliyet raporuyla kendi sektöründe iki farklı kategoride ödül aldı. "Bir Olmak" teması ve özgün tasarımıyla "Sigorta: Genel" kategorisinde gülmüş, "Sigorta: Genel/Yazılı



Metin" kategorisinde ise bronz ödülünün sahibi oldu. Türkiye Hayat Emeklilik de "Sigorta: Hayat ve Sağlık" kategorisinde altın ödüle layık görüldü.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğü Atilla Benli, ödüllerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Sektör lideri olarak 2020 faaliyet raporlarımızla iş dünyasının en prestijli yarışmalarından ödüller toplamak bizim için çok ayrı bir anlam taşıyor. 'Bir Olma' öykümüzü, başanlı finansal sonuçlarımızı Stevie Awards ve ARC Awards ödülleriyle taçlandırmış olduk. Başarılarımızı ödüllerle taçlandırdığımız için gururluyuz."

ÇOCUĞUNUZUN GELECEĞİ ŞİMDİDEN GÜÇLENİYOR!

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 18 yaş sınırı kalktı. Çocuklarınızın geleceğini şimdiden garanti altına alma fırsatı sizleri bekliyor.

150 TL'den başlayan aylık katkı payı tutarı, faizli ve faizsiz fon alternatifleri ile 18 yaşından küçük çocuklarınızı Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil edebilirsiniz. Üstelik çocuğunuz için **%25 devlet katkısı**ndan yararlanabilecek, çocuklarınız adına şimdiden birikim yapma fırsatı elde edeceksiniz.

**Çocuklarınızın geleceğini
BES'le güçlendirin!**

**%25
Devlet
Katkısı**

Detaylı bilgi için;
acentelerimize ve
anlaşmalı banka
şubelerimize başvurabilir,
turkiyesigorta.com.tr
internet adresimizi
ziyaret edebilirsiniz.



www.turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**
Gücü, adında.

AHE'nin "Çocuğum için BES"i 2 ayda 15 bin katılımcıyı aştı

Anadolu Hayat Emeklilik'in 18 yaş altındakilere yönelik sunduğu "Çocuğum için BES" ürünü yoğun ilgi ve talep görmeye devam ediyor. 2 ay gibi kısa bir sürede 15 bin katılımcı sayısını aşan "Çocuğum için BES", çocuklarının geleceği için vakit kaybetmeden birikim yapmaya başlamak isteyen ebeveynler ya da varsa diğer yasal temsilcilerinin öncelikli tercihi oldu.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "Ülkemizde 18 yaş altı yaklaşık 23 milyon nüfus bulunuyor. Bu kitlenin BES'in büyümesine önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum. 'Çocuğum için BES' ile ebeveynler veya diğer yasal temsilciler, çocuklarının geleceği için şimdiden yatırım yapıyor. Haziran ayında müşterilerle buluşturduğumuz ürünü müziin katılımcısı 15 bini aştı. Sadece büyük illerimizden değil ülke genelinden talep geliyor. Ayrıca kendisi için BES kapsamında henüz yatırım yapmayan pek çok kişinin, çocuklarının geleceği için harekete geçtiklerine tanıklık ediyoruz. Mevcutta şirketimizle bireysel emekliliğe dahil olan çocukların ortalama yaşı ise 8. Ebeveynlerin çocuklarının geleceği için erkenden birikim yapmaya başladığını görmekten son derece mutluyuz" diyor.

Ertürk, ürünün içeriğiyle ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "Çocuğum için BES ile çocuklar iş hayatına atılmadan çok önce düzenli katkı payı ödemeleri sayesinde önemli bir birikim elde ederken, tasarruf yapma bilincini de erken yaşta kazanmış olacak. BES'e ne kadar erken dahil olunursa birikim yapmak da o kadar kolaylaşıyor. 18 yaş altının BES'e dahil edilmesi uygulamasında öncü şirketlerden biri olduk. Katkı payı ödeyen



Yılmaz Ertürk



kişinin anne ya da baba olması koşuluyla anne ya da babanın vefatı veya tam ve daimi maluliyeti durumunda 10 yıla kadar katkı payı ödeme teminatı, çocuk adına İş Kültür Yayınları internet sitesinden yapılacak alışverişlerde yüzde 30 indirim, çocuk adına satın alınacak Anadolu Sigorta sağlık sigortası ürünlerinde indirim, ücretsiz acil ambulans ve sağlık danışmanlığı ve anlaşmalı sağlık kuruluşlarında indirim gibi çocuklara özel ek fayda ve hizmetler içeren 'Çocuğum için BES' ürünümüzün kısa süre içerisinde büyük ilgi görmesinden memnunuz."

AHE'nin pazarlama ve ürün yönetimi **Makaskesen**'e emanet

Anadolu Hayat Emeklilik'te Pazarlama ve Ürün Yönetimi Müdürlüklerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevi Diğdem Makaskesen'e verildi.

Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu olan Diğdem Makaskesen, çalışma hayatına 2002 yılında Anadolu Hayat Emeklilik Bireysel Emeklilik ve Hayat

Sigortaları Müdürlüğü'nde uzman yardımcısı olarak başladı. Makaskesen, 2008 yılında uzman olarak atandığı Pazarlama Müdürlüğü'nde 2011 yılında müdür yardımcısı, 2015 yılından itibaren de pazarlama müdürü olarak görev üstlendi. Diğdem Makaskesen, 16 Temmuz 2021 itibarıyla da Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.



Diğdem Makaskesen

Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

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

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

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



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Herkes İyi Gelecek

Allianz Türkiye'den “aklınızdaki sorulara” yanıtlar



Onur Kırıcı

Müşterileriyle etkileşimine özel önem veren Allianz Türkiye, bu doğrultuda hayata geçirdiği reklam filmlerine yenilerini ekledi. Allianz'ın “sağlık”, “kasko”, “yuvam” ve “emeklilik” ürünlerinin pazarda farklılaşan özelliklerin anlatıldığı “Aklındaki Soru” reklam filmi serisi izleyiciyle buluşuyor. Concept imzalı seride, Allianz'ın, müşterilerinin beklenmedik durumlarda aklına takılan sorulara nasıl çözüm bulduğunu anlatılıyor.

Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Onur Kırıcı, “Faaliyet alanlarımızın merkezine müşteri odaklı yaklaşımı koyuyor, tüm gücümüzü müşterilerimize en iyi şekilde hizmet vermek için kullanıyoruz. ‘Aklındaki Soru’ reklam serisinde farklı çözümlerimizle müşterilerimizin ihtiyaç duydukları anlarda yanlarında olduğumuzun dikkat çekiyoruz” diyor.

AXA, “İş’te Eşit Kadın Sertifikası” aldı

İş hayatında kadınlara eşit haklar ve fırsatlar sunan kurumlar, Sürdürülebilirlik Akademisi ve İngiliz denetim şirketi Intertek işbirliğiyle yapılan bağımsız bir denetim sonrası yeterli puan aldıklarında “İş’te Eşit Kadın Sertifikası” almaya hak kazanıyor.

Fırsat eşitliğine yönelik taahhüt ve söylemlerini eyleme geçiren kurumlar; Yönetim Sistemi, İşe Alım ve Çalıştırma, İş Sağlığı ve Güvenliği, Tedarik Zinciri ve Sosyal Etki ana başlıkları altındaki kriterlere göre denetleniyor. AXA Sigorta da Genel Müdürlük ve 9 Bölge Ofisi’nde Intertek tarafından yapılan denetimleri başarıyla tamamlayarak “İş’te Eşit Kadın Sertifikası” almaya hak kazandı.

Kurum itibarı, çalışan sağlığı, sürdürülebilir kalkınma amaçları uyumu, sürdürülebilir yönetim sistemi oluşturma gibi pek çok alanda kurumlara katkısı olan İş’te Eşit Kadın Sertifikası, aynı zamanda toplumsal cinsiyet eşitliği için yapılan çalışmaların önemli örneklerinden biri.

AXA Sigorta, 800’ü aşkın çalışanı ve 2500’den fazla acentesiyle araç, konut, sağlık, emeklilik/hayat ve ticari/kurumsal sigorta ürünleri sunuyor. Şirket, sunduğu ürün ve hizmetlerle, müşterilerinin yalnızca can ve mal varlıklarını değil aynı zamanda sevdiklerini, hayallerini ve geleceklerini de olası risklere karşı koruma altına alıyor.

Çalışanlarının yüzde 54’ü kadınlardan oluşan AXA Sigorta, hem şirket içinde hem de şirket dışında kadınların haya-



tına değer katacak girişimler üzerinde çalışıyor. Şirket aynı zamanda Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri imzacısı ve Bloomberg Cinsiyet Eşitliği Endeksi’nde (GEI) yer alıyor.



*Sağlınızı güvence altına alın,
hayata güvenle bakın.*

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI



**Türkiye
Sigorta Birliği**

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirkeleri Birliği

ZORUNLU DEPREM SİGORTASINDA kapsam genişletme çalışmaları başladı

Geçen aylarda ülkemizde meydana gelen orman yangınları ve sel felaketleri, zorunlu deprem sigortasının kapsamının genişletilmesini gündeme getirdi. Bu konuda sektörün düzenleyicisi Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından çalışmalara başlandı.

(SEDDK yetkililerinden edinilen bilgiye göre, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından sunulan ve deprem riskine karşı teminat sağlayan zorunlu deprem sigortasının kapsamının genişletilmesi planlanırken, bu yöndeki çalışmaların ilgili tüm kurum ve kuruluşların görüş ve değerlendirmeleri dikkate alınarak en kısa sürede tamamlanması hedefleniyor.

Bilindiği üzere ülkemizde zorunlu deprem sigortası teminatı 6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu gereği münhasıran DASK tarafından veriliyor. Aynı kanun gereği, sigorta şirketlerince teminat verilememesi durumunda deprem, sel, yer kayması, fırtına, dolu, don, çığ düşmesi ve benzeri doğal afetler için de DASK tarafından sigorta veya reasürans teminatı verilebiliyor. DASK tarafından bu teminatların hangilerinin verileceği hususu ise Cumhurbaşkanı tarafından belirleniyor.

İklim değişiklikleriyle birlikte dünyayı etkisi altına alan ve gelecek yıllarda artan bir ivmeyle devam etmesi beklenen doğal



afetlerin sebep olduğu ve olacağı ekonomik kayıpların kurumlar özelinde nihai çözüme kavuşturulması beklenmese de bütüncül bir politikayla hareket edildiğinde bu kayıpların en aza indirilmesinde sigortanın önemi büyük. Bu anlamda DASK, sigortalıların tek başlarına karşılayamayacağı zararları havuz yapılması aracılığıyla bireyler arasında paylaştırırken, katastrofik risklerin doğurduğu zararları en aza indirmede kritik bir rol üstleniyor.



Neova Katılım'a deneyimli Genel Müdür Yardımcısı

Neova Katılım Sigorta, stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyon yapısında değişikliğe gitti. Bu doğrultuda Pazarlama, Satış Genel Müdür Yardımcılığı'na 1 Ağustos itibarıyla Habip Çetinkaya atandı. Halihazırda Pazarlama, Satış Genel Müdür Yardımcılığına bağlı bulunan Bölgeler ve Acenteler Satış Direktörlüğü ile Sağlık, Broker, Direkt Satış Direktörlüğü'ne ilaveten Kurumsal Satış Direktörlüğü de Çetinkaya'ya bağlandı.

1991 yılında Marmara Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun olan Habip Çetinkaya, 2017'de Namık Kemal Üniversitesi'nden İşletme Yüksek Lisans derecesi aldı. İş hayatına 1992 yılında özel sektörde başladı. Sigortacılık sektörüne ise 1999 yılında Halk Sigorta ile giriş yaptı. 22 yıllık Halk Sigorta deneyimi sırasında çeşitli kademelerde görev aldı. 2017-2020 tarihleri arasında bu şirkette pazarlama ve satıştan sorumlu genel müdür yardımcılığı pozisyonunu üstlendi. Çetinkaya, Neova Katılım Sigorta'ya katılmadan önce Magdeburger Sigorta'da yönetim kurulu üyeliği yapıyordu.



AXA SİGORTA

Evim Sigortası
Lüks Evim Sigortası

Kendinizi hep güvende hissetmek için AXA Konut Sigortaları ile evinizi ve eşyalarınızı güvenceye alın, kiracı ya da ev sahibi olmanız fark etmeden geniş teminatlardan faydalanın.

Yuvarınız koruma altında



Kare kodu okutup
AXAFit'i indirin,
uygulama üzerinden
konut hasar işlemlerinizi
anında başlatın.



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • 0850 250 99 99

Günde
1t'den
başlayan
fiyatlarla



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com



HDI, tekafül sigortacılığına girecek

Almanya'nın en büyük sigorta gruplarından Talanx'a bağlı olarak faaliyet gösteren HDI'nın yatırımları sürüyor. Geçen ayki sayımızda şirketin Almanya'da sağlık sigortalarına gireceğini ve bu branş için yeni bir ekip kurduğunu yazmıştık.

HDI, Almanya'da sağlık branşına yatırım yaparken Türkiye'de de yeni bir alana girmek için start verdi. Türkiye'de son yıllarda iki sigorta şirketini (Liberty ve ERGO) satın alarak büyümeye devam eden HDI, şimdi de tekafül sigortacılığına girmek için uygun zamanı kolluyor.

Bilindiği gibi tekafül, yardımlaşma usulüne dayalı karşılıklı bir sigorta türü. Arapçada "karşılıklı garanti vermek", "birbirine kefil olmak" anlamlarına gelen tekâfül kelimesi ülkemizde "katılım" olarak karşılık buluyor ve katılım sigortacılığı olarak adlandırılıyor.

İsminden de anlaşılacağı üzere tekafül, bu sigortaya dahil olan kişiler arasında dayanışma ve yardımlaşma sağlanmasını amaçlıyor. Kişiler tarafından ortak bir havuzda toplanan katkı payları,

yine grup içinde ihtiyacı olan kişiler tarafından kullanılıyor.

Tekafül sigortacılığında kullanılan bazı kavramlar var. Katılımcı, katkı primi, tekafül fonu, bakiye, katılım reasüransı, likidite imkânı ve danışma komitesi bu sigorta türünde geçerli olan başlıklar arasında...

HDI Sigorta'nın bağlı olduğu Alman Talanx Grubu tekafül reasüransı konusunda uzman. Zaten bu yüzden Türkiye pazarında bu alana girmek istediği söyleniyor. HDI Sigorta'nın tekafül sigortacılığına girmek için bir şirket satın alıp ruhsatını dönüştürmeyi planladığı, ancak satış aşamasında olanlar arasında beklentilerine uygun bir sigorta şirketi bulamadığı konuşuluyor.

Bakalım HDI Sigorta Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu liderliğinde tekafül sigortacılığına girmek için önümüzdeki günlerde nasıl bir strateji izlenecek? Yeni bir sigorta şirketi mi satın alınacak yoksa ruhsat başvurusunda mı bulunulacak? Bekleyip göreceğiz.

NN HAYAT VE EMEKLİLİK, 18 YAŞ ALTI BES'E GİRMEDİ!

Bireysel emeklilik sistemine (BES) ilgi artarak sürüyor. Tasarruf yapmanın öneminin her geçen gün daha da arttığı bir ortamda BES fonları da büyüyor. Devletin desteği de sistemin büyümesinde önemli rol oynuyor. Önce yüzde 25 devlet katkısı, daha sonra zorunlu hale getirilen otomatik katılım ve bu yıl yürürlüğe giren 18 yaş altı BES uygulaması sistemin büyümesinde itici güç olmaya devam ediyor. Kısacası otorite BES ile ilgili her yıl yeni bir tatlandırıcı sunuyor.

18 yaş altı BES kararının ardından neredeyse tüm şirketler ilgili yeni ürünler

çıkartırken NN Hayat ve Emeklilik'in sessiz kalması dikkat çekti. Bilindiği gibi NN Hayat ve Emeklilik otomatik katılımdan da çıkmıştı. Yeni bir gelişme de şirketin BES satışı için aracılar komisyon vermeyeceğini açıklaması oldu.

Bu gelişmeler NN'in Türkiye pazarından çıkacağı yorumlarına neden olsa da şimdilik şirketin BES satışlarını askıya alacağı ve hayat ürünlerine odaklanacağını gösteriyor.

NN Hayat ve Emeklilik BES portföyünü satacak mı yoksa elinde tutup hayat branşında büyümeye devam mı edecek? Bunu da zaman gösterecek.



Doğa sigorta

HER ZAMAN YANINIZDA!



**Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası**



**Kasko
Sigortası**



**Kobi Paket
Sigortası**



**Konut Paket
Sigortası**



Kuruluşunun üçüncü yılında Sabancı Holding ve Hub'dan yatırım alan Lumnnion, Avrupa yolunda. İlk ofisini bu ay Almanya Münih'te açacak olan şirketin Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, "Yapay zeka ve makine öğrenmesi modelleriyle sigorta sektörüne çok büyük faydalar sağlayacağız" diyor...

Cenk Tabakoğlu

Lumnnion

AVRUPA'ya açılıyor

2017 yılında sigorta sektörü için yapay zeka ve makine öğrenmesi teknolojisiyle modeller geliştirerek üzere kurulan Lumnnion, Sabancı Holding ve Hub'dan yatırım aldıktan sora hedef büyüttü. Bu ay Almanya Münih'te ilk yurtdışı ofisini açacak olan şirket, Hollanda ve Belçika gibi Avrupa'nın kuzeyindeki ülkelere açılmak için bir ofis de Köln'de kurmayı planlıyor.

Lumnnion'un yurtdışı planları bunlarla sınırlı değil. Avrupa başta olmak üzere dünyanın en iyi şirketlerinden bir olmayı planladıklarını vurgulayan Lumnnion Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, Belçika'da Ageas'la da işbirliği yaptıklarını

hatırlatıyor. Bu arada, Lumnnion'un, Almanya'da federal hükümetin de desteklediği sigortacılık hub'larından biri olan InsurTech HUB NXT programına 250 şirket arasından seçilerek katılmaya hak kazandığını da belirtelim. Cenk Tabakoğlu ile Lumnnion'un açılım planlarını konuştuk...

Lumnnion'un kuruluş öyküsünü bir de sizden dinleyebilir miyiz? Kimler tarafından, hangi ihtiyaçlar doğrultusunda kuruldu?

Lumnnion, 2017 yılında Aren Haddeler ve Eray Alban tarafından danışmanlık alanında faaliyet göstermek için kuruldu.

Aren ve Eray ile bir gün İstanbul Bebek'te karşılaştık. Neler yaptıklarını sordum. Makine öğrenmesi modellerleriyle sigorta sektörüne yönelik teknolojik çözümler geliştirdiklerinden bahsettiler. Benim de bu konuda Unico Sigorta'da çalışırken gözlemlediğim bazı sektörel eksiklikler vardı ve bunlara dair yenilikçi çözümler arıyordum. Sigorta fiyatlaması konusunda yeni teknolojilerle çözüm üretilebilecek fikirlerim vardı. Bunları onlarla paylaştım. "Siz danışmanlık hizmeti veriyorsunuz, oysa bunu ürün haline getirmemiz lazım. Bence bu şirketlerin değer kazanabilmesi fikirleri ürün haline getirmeye bağlı. Danışmanlığın fazla bir değeri yok. Şirket değerlemesi yapılırken genelde danışmanlık bölümünün çarpan değeri olmaz. Benim vizyonumda küresel piyasalara hitap edebilecek bir ürün fikri ve küresel bir şirket olma hayali var" dedim. Kabul ettiler ve ben de böylece 2020 yılında Lumnion ekibi-ne dahil oldum.

Sigorta sektörüne yönelik ne tür çözümler geliştiriyorsunuz?

Lumnion kısaca sigortacılık odaklı çalışan bir sigorta teknolojileri (InsurTech) şirketi. Şirketin danışmanlık ve ürünler olmak üzere iki bölümü var. Uzmanlık alanımız yapay zeka ve makine öğrenmesi teknolojileriyle modellemeler yapmak. Ürünlerimizse hayat dışı sigortacılığın fiyatlama alanında. Geliştirdiğimiz yapay zeka tabanlı fiyatlama platformu üç modülden oluşuyor. Bunlardan Cheetah, aktüeryal risk fiyatlaması için kullanılıyor. Dolphin ticari kararlar, bunların simülasyonları ve saha fiyatlamasının yönetimi için tercih ediliyor. Octopus ise dış veri zenginleştirilmesiyle davranışsal fiyatlama yapmaya olanak sağlıyor.

Bu çözümlerin şirketlere ne gibi faydaları var?

Dünya sigorta sektöründe son 10-15 yıldır belli birkaç şirketin oturttuğu GLM tabanlı algoritmalar kullanılıyor. Ancak bu algoritmalarda keskinlik sorunu yaşıyor; sonuç çok iyi belirlenemiyor ve kullanımı zor platformlar söz konusu. Şirketler geçmiş 5 yıllık verilerini koyup arkadaki modelleyle müşterinin risk primini bulmaya çalışıyorlar. Bulduktan sonra ise şirketlerinin ticari tercihlerine göre fiyat oluşturuluyor. Risk fiyatını bulmak için büyük şirketler genelde GLM kullanarak bir modelleme çalışıyor. Ancak daha önce de söylediğim gibi, maalesef bunların kesinlik seviyeleri düşük. Dünyada yapay zeka ve makine öğrenmesi gibi teknolojik gelişmeler var ve yeni algoritmalar ortaya çıkıyor ama kullanılan modeller bu gelişmeleri yakalayamıyor. Bizim platformumuz, genel kabul görmüş bütün makine öğrenmesi algoritmalarını barındırıyor. Hepsini aynı data-



dan çıkarıp karşılaştırmalı olarak aktüerlere gösteriyor ve istatistiksel olarak daha iyi olma kullanma şansı veriyor. Makine öğrenmesiyle çalışan daha gelişmiş algoritmalar olduğu için keskinlik, tahmin ve riski belirleme anlamında daha iyi sonuç veriyor.

Şirketlerin sonuçlarına baktığımızda, GLM modellerine göre hasar prim oranlarında ürüne bağlı olarak yüzde 3-5 seviyesinde iyileştirmeler görmek mümkün. Bazı ürünlerde bu iyileştirmeler yüzde 10-15 seviyesinin üzerine kadar çıkabiliyor.

Yapay zeka ve makine öğrenmesi tabanlı çözümlerinizi sektör geneli açısından bakıldığında ne tür avantajlar sağlıyor?

Dünyada teknolojik gelişmeler var, yapay zeka ve makine öğrenmesi konusunda epey ilerleme mevcut. Bu gelişmelere karşın biz sigorta sektöründe biraz geride kalmış durumdayız. Lumnion olarak yapay zeka ve makine öğrenmesi algoritmalarının sigortacılık fiyatlamasında modelleme yapmak için kullanılmasını sağlıyoruz. Bunların sonuçlarını şeffaflştırıyor, davranışsal fiyatlama yapılması için şirketlere veri sağlıyoruz. Tek bir platformda risk fiyatlaması, ticari karar yönetimi ve davranışsal fiyatlama yapılabilmesini mümkün kılıyoruz →





Çözümleriniz daha çok hayat dışı sigortalar mı yoksa elementer branşlara mı yönelik?

Lumnion'un yapay zeka tabanlı hayat dışı sigortacılık platformu, verisi olan her türlü elementer ürünün fiyatlamasını modelleyebiliyor. Örnek verecek olursak; kasko, trafik sigortası ve konut sigortalarını bu kategoride en bilinen ürünler olarak sayabiliriz.

Önümüzdeki yıllara ilişkin hedefleriniz neler?

Almanya'daki şirketimizi kurma sürecindeyiz. Münih'te açacağımız ofisle önce Almanya'da, sonra da tüm Avrupa'da önemli bir oyuncu olmayı planlıyoruz. Gelecek hedefimiz, dünyanın bu konuda en önde gelen şirketi olmak.

Salgın süreci şirketlerin ürünlerinize ilgisini artırdı mı?

Salgın sürecinde şirketlerle iletişim kurmak kolaylaştı. Teknoloji şirketi olmanın da avantajıyla aslında biraz da bu süreci fırsata dönüştürdük diyebiliriz. Dünyanın birçok yerindeki sanal fuarlarda, sigortacılık buluşmalarında maliyet ve zaman etkin şekilde boy gösterme fırsatımız oldu. Bu etkinlikleri iyi kullandık. Şirketlerle çok verimli online görüşmeler ve demolar yaparak ürünlerimizi tanıttık. Bu tanıtımın sonuçlarını ve dönüşlerini de alıyoruz.

Ekibiniz kaç kişiden oluşuyor, sigortacılar mı yoksa mühendisler mi ağırlıklı?

İş yönetimi, aktüerya, yazılım ve makine öğrenmesi konularında oldukça deneyimli 20 kişilik bir ekibiz. InsurTech şirketi olduğumuz için sigortacı ve mühendislerin sayısı dengeli olarak dağılmış durumda.

Böyle bir işi yapabilmek için aktüerya bilmek gerekiyor. Bu yüzden iyi bir aktüerya ekibimiz var. Gerek Almanya gerekse Türkiye'de ciddi tecrübeli aktüerlerimiz bulunuyor. Tabii ya-

zılım, makine öğrenmesi, modelleme ve algoritmalarının çok iyi bilinmesi lazım. Ayrıca doğru stratejiler kurup iş yönetimini de yapabilmek gerekiyor. Bunların hepsini bir araya getirebilmiş bir ekibiz.

Lumnion'un aldığı yatırım şirkete neler sağlayacak, büyümenizi nasıl etkileyecek?

Bildiğiniz gibi Sabancı Holding ve Hub'dan yatırım aldık. Buradaki temel amaç, yurtdışına açılımı hızlandırmak için kaynak sağlamaktır. Bu arada, Almanya'da federal hükümetin de desteklediği sigortacılık hub'larından biri olan Insurtech HUB NXT programına 250 şirket arasından seçilerek katılmaya hak kazandık. Katılan 30 şirket arasında da finale kadar gelebilen son 9 şirketten biri olduk. Bunun sonucu olarak SAP, Münih Re, Amazon gibi dev firmalarla çeşitli iş birlikleri yapma fırsatımız doğdu. Yine DIA Amsterdam tarafından 2021 yılında izlenmesi gereken 100 sigorta teknolojileri şirketi arasında gösteriliyoruz. Bazı Alman yatırımcılarla da görüşüyoruz. Bu yılı yeni bir yatırım turuyla daha tamamlayabiliriz.

Münih ofisimizi bu ay açıyoruz. Hollanda, Belçika gibi Avrupa'nın kuzeyindeki ülkelere açılmak için bir ofis de Köln'de kurma planımız var. Belçika'dan Ageas'la işbirliğimiz var. İlk yabancı işbirliği yaptığımız şirket onlar oldu. Hem de ülkemizdeki ortakları Aksigorta vasıtasıyla kurmadık bu işbirliğini. Ageas'ın bir programına katılıp ilk 5'e girdiğimiz için çalışmaya başladık. Bu çalışmayı Portekiz'de yaptığımız için o piyasayı da öğrendik. Madrid'de bir ofis açıp İspanya ve Portekiz piyasasına da girebiliriz. Körfez bölgesinde de görüştüğümüz birkaç şirket var. Dubai ofisimiz de olacak. 1.5 yıl içinde bütün bu planları hayata geçirmeyi planlıyoruz. Yatırımcılar istediği yerde çalışabiliyor. Yurtdışına açıldığımız için o imkanı onlara artık biz de sunabiliyoruz. Bir de çalışanlarımızı hissedar yapıyoruz.

Engel Tanımayanlara



Engelsiz Kasko!

HDI Sigorta'dan engel tanımayanlar için çok özel bir hizmet daha:
Engelsiz Kasko! Beklenmeyen kaza anlarında oluşabilecek
tüm hasar ve mağduriyetleri en aza indirecek bu yeni ürünümüzle
müşterilerimize çok özel ayrıcalıklar ve teminatlar sunuyoruz!

AUSTRIACARD

Türkiye’den sigortacılara iki yeni hizmet



Türkiye’de 26 yıldır faaliyet gösteren AUSTRIACARD’ın kart dışı dijital operasyonları hızla büyüyor. Şirketin radarında şimdi de sigortacılar var. AUSTRIACARD Türkiye, ACT Arşiv çözümünün yanı sıra yapay zeka sanal asistanı ve makine öğrenimi teknolojileriyle sigorta şirketlerini operasyon yüklerinden kurtararak ana faaliyetlerine odaklanmalarını sağlıyor...

Türkiye’de 1996 yılından bu yana hizmet veren AUSTRIACARD Türkiye (ACT), sigortacılara yönelik iki yeni hizmet geliştirdi. Bilgi ve doküman yönetiminde 124 yıllık küresel deneyimini Türkiye’ye taşıyan şirket, çeyrek asırdır bankacılık sektörünün arkasındaki gizli aktörlerden biri olarak faaliyet gösteriyor.

“Gizli” dediysek işleri gizli saklı değil ama ürün ve çözümlerini bankacılık sektöründe çalışanlar biliyor, son kullanıcı olan tüketicilerinse pek haberi yok. Bankaların müşterilerine verdiği kredi ve banka kartlarını üretiyor, içerisine temassız teknolojisini yerleştirip kişiselleştiriyor, bilgi güvenliğini sağlıyor.

Her ne kadar adında “kart” geçse de ACT’nin hizmetleri kart üretimi ve kart bilgilerinin işlenmesiyle sınırlı değil. Değişen iş yapış şekillerine bağlı olarak şirketin müşterilerine verdiği hizmetler de hızla değişiyor.

AUSTRIACARD Türkiye, şimdi banka ve ödeme kuruluşlarının yanı sıra sigorta şirketleri için geliştirdiği veri güvenliği, dijital/fiziksel arşiv, yapay zeka sanal asistanı (chatbot) ve makine öğrenimi (conversational biometric) teknolojileriyle de

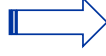
Arşivleme Sürecimiz



Kutuların
Tesisimize
Gönderilmesi



Gelen Klasör ve
Dosyaların Gözden
Geçirilerek
Düzenlenmesi,
Barkodlanması ve
Tasnif Edilmesi



Tarama
Operasyonu
için Hazırlık
(Zımba, Ataç
Temizliği)



Belgelerin
Taranması



Belge Tanıma,
Otomatik
İndeksleme,



Veri Tabanı
Doküman
Sunucusuna
Aktarım



Barkodlanan
Klasör ve
Dosyaların
Tekrar
Kutulanması



Kutuların
Belirlenen
Adres Bazlı
Rafa
Kaldırılması

gündemde. Kart dışı hizmetlerin faaliyetler içindeki payının her geçen gün arttığını vurgulayan AUSTRIACARD Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge, 3 yıl içerisinde şirkette dijital işlerin payının yüzde 30'a, 5 yıl içinde de yüzde 50'ye çıkacağını söylüyor. Kuşkusuz bu hedefe ulaşılmasında sigorta şirketlerine sunulan hizmetler de önemli bir paya sahip olacak.

NEDEN ACT ARŞİV?

Evet, önümüzdeki dönemde ACT'nin hedefinde sigorta şirketleri de var. Sigorta sektörünün poliçe üretimini dolayısıyla kağıt ya da dijital arşiv tutma zorunluluğu olan sektörlerden biri olduğunu hatırlatan Bilge, "Bu tür hizmetleri sigorta şirketleri adına çok daha düşük maliyetle üstlenebiliriz. Sektörün gerektirdiği tüm sertifikalara sahip olan AUSTRIACARD, bilgi ve doküman yönetiminde 124 yıllık küresel bir deneyime sahip. BDDK ve KVKK yönetmeliklerine uygun, yüksek güvenliğin alanlarda kıymetli evrakları fiziksel ve dijital ortamlarda saklayabiliyoruz. Yüksek kapasiteyle çok hızlı tarama yapıyoruz. Endeksleme kapasitemiz de oldukça yüksek. Firmaya özel arşiv yazılımları geliştirme esnekliğine sahibiz. En güncel yüksek teknolojik altyapı da bizde" diyor.

ACT ARŞİV HANGİ AVANTAJLARI SAĞLIYOR?

Peki neden ACT Arşiv? Şirketlere ne tür avantajlar sağlıyor? Öncelikle yeni dönemde şirketlerin ana faaliyet alanları dışındaki işlerle uğraşması maliyetli ve hayli külfetli. Dışardan



daha uygun maliyetle alacakları hizmetleri kendi bünyelerinde yürütmeleri, ana iş kollarıyla uğraşmalarına sekte vuruyor. Bu da verimliliğin önündeki en büyük engellerden biri olarak dikkat çekiyor. Burak Bilge, ACT'nin bu tür hizmetleri



sağlayarak şirketlere en yalın haliyle maliyet, zaman ve işgücü tasarrufu sağladığını vurguluyor.

Dış kaynak kullanımıyla personel-ofis maliyetleri düşerken zaman ve işgücünden de tasarruf sağlandığına dikkat çeken Bilge, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Günümüzde hızlı erişim çok önemli. Dijital ortama aktarılan tüm belge ve evraklara web tabanlı sistem üzerinden hızlı erişim sağlıyoruz. Tabii bu noktada güvenlik de ihmal edilmemeli. Fiziksel arşivdeki belge ve evrakların dijital ortama aktarılmasıyla dosya bütünlüğü korunuyor. Bilgi-belge güvenliği sağlama konusunda uzmanız. Küresel düzeyde 124 yıllık tecrübemiz var. Müşterilerimize dijital ortama aktarılan tüm belge ve evraklara saniyeler içinde erişim ve raporlama imkanı sunuyoruz. Ayrıca yetkilendirilmiş kişi bazı erişim de mümkün. Dijital ortama aktarılan tüm belge ve evraklara çoklu erişim ve yetki bazı sınırlanmayla erişim imkanı var. Arşivleme akışı da bizim için önemli. Akış kurumsal müşteriyle beraber oluşturuluyor. Temel olarak materyal kabulü, kalite kontrol, dijital materyal yaratma, tasnif etme, fiziksel depolama, kurumsal müşteri erişiminin sağlanması gibi süreçlerin sorunsuz işletilmesini sağlıyoruz.”

► DİYALOGSAL CHATBOT'UN SİGORTACILARA NE FAYDASI VAR?

AUSTRIACARD Türkiye'nin sigortacılara sunduğu bir diğer hizmet de “Diyalogsal Chatbot”. Bu hizmetle sigorta şirketleri, öncelikle her türlü çağrı hizmetini otomatize edebiliyor. 7/24 müşteri hizmetleri ve ulaşılabilirliği sağlarken, ilk müşteri teması için kullanımı kolay bir seçenek sunuluyor. Müşteriler için bekleme süresi azalıyor, manuel operasyonel iş yükü ve maliyetleri minimuma iniyor. Burak Bilge, ölçeklenebilirliğinin yanı sıra popüler mesajlaşma ve hatta sesli mesajlaşma platformlarına kolayca entegre olabilen bir sistem geliştirdiklerini vurguluyor.

Diyalogsal Chatbot ile marka algısı güçlendirilirken tüketici anketi yapma fırsatı da sunuluyor. Örneğin, “Sanal asistan kullanırken kendinizi nerede rahat hissediyorsunuz” gibi sorular sorulabiliyor. Söz konusu robot, müşteri hizmetleri asistanı olabileceği gibi kurumsal verimlilik, işlem, satış ve müşteri kazanım asistanı gibi roller de üstlenebiliyor, müşterilerin sorularını yanıtlıyor, isteklerinde onlara yardımcı oluyor.

❖ **Müşteri hizmetleri asistanı rolü:** IVR’de doğal dil anlama teknolojisiyle çağrı yönlendiriliyor, gerek IVR gerekse metin tabanlı sohbetlerde farklı kanallardan (web, mobil ve mesajlaşma uygulamaları) çoklu self-servis sesli diyaloglar gerçekleştiriliyor.

❖ **İşlem asistanı rolü:** Mobil tarife planı incelemek, fatura ödemek, şifre sıfırlamak, bilet satın almak veya pizza sipariş etmek gibi konularda gerekli tüm işlemler yapılabiliyor.

❖ **Satış ve müşteri kazanım asistanı rolü:** Dijital müşteri kazanımı için tekliflerin iletimi, önerilerin sunumu (örneğin çapraz satış), kaliteli ve uygun hizmet sunumu adına cevaplar toplanıyor.



❖ **Kurumsal verimlilik asistanı:** Çalışanların sorularını yanıtlamak veya doğru verilerin daha hızlı keşfedilmesini sağlamak, üretkenliği artırmak için kurumsal veri kaynaklarına (İK, hukuk, teknik destek gibi) bağlı olarak çalışıyor. Kısacası ACT, klasik bir chatbot ürünü sunmuyor, yapay zeka dayalı bütüncül bir platformu deneyimleme fırsatı veriyor. Entegrasyonların yapılması sonrası tek bir platform üzerinden farklı kanallarla iletişim kurarak, kullanıcı dostu bir arayüz deneyimliyorsunuz.

FINANSAL SİGORTALARIN UZMANINDAN İŞ İNSANLARINA TAKVİYE



Bugüne kadar binlerce iş insanı, finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta ile işlerini ileri taşıdı. İşiniz için sağlıklı finansal sigorta çözümleri Quick Sigorta'da!



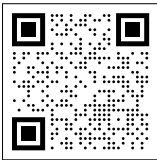
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK

SİGORTA

Türkiye’de bir ilk: **Bisikletçi Dostu Sigorta**

AXA Sigorta, hem “Dünya için Hareket Et” projesine katkı sağlamak hem de insanları güvenle bisiklet sürmeye teşvik etmek amacıyla Bisikletçi Dostu Sigorta’yı geliştirdi...

AXA Sigorta, insanları bisiklet sürerken güvence altına alan “Bisikletçi Dostu Sigorta” ürününü hizmete sundu. Sektörde bir ilk olarak merkeze bisiklet değil bisikletçiyi alan Bisikletçi Dostu Sigorta, sürüş esnasında meydana gelebilecek kazalarda bisikletçileri teminat altına alıyor. Bisiklet sürücüsünün üzerinde bulunan forma, kask, eldiven gibi özel giyim aksesuarları da kaza sonucunda zarar görmeleri halinde poliçe limitleri dahilinde teminat altında bulunuyor.

Günlük hayatının bir parçası olarak, hobi veya spor amaçlı bisiklet kullanan, bisiklet kullanmayı seven ve çevresel nedenlerle bisiklet kullanımını artırmak isteyen herkes için ilgi çekici bir ürün olan Bisikletçi Dostu Sigorta, ağustos ayı itibarıyla AXA Sigorta’nın dağıtım ve satış kanallarından alınabiliyor.

Ürün aynı zamanda AXA Sigorta’nın gezegen sağlığı konusunda toplumsal farkındalığa katkı sağlayacak çalışmalarını pekiştiren bir niteliğe sahip. AXA Sigorta’nın insanları kendi enerjilerini daha çok, dünyanın kaynaklarını daha az kullanmaya çağırdığı kurumsal sosyal sorumluluk projesi “Dünya İçin Hareket Et” fiziksel hareketlilik çağrısı, Bisikletçi Dostu Sigorta’nın bisiklet sürücülerine sağladığı güvencelerle güçlü bir teşvike dönüşüyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan Işcan, “İşinin merkezinde korumak ve insanlara güven vermek olan bir şirket olarak iş hayatından evlere, ulaşımdan sağlığa, çevreden ekonomiye kadar insan yaşamı için önemli olan her alanda uzmanlığımızı ortaya koyuyoruz. Geliştirdiğimiz tüm çözüm ve yenilikleri bu bakış açısıyla tasarlıyoruz. Sektörde bir ilk olan bu uygulamayla AXA Sigorta olarak müşterilerimizi korumanın merkezine aldığımızı, en ihtiyaç duydukları anlarda müşterilerimizin yanında olduğumuzu ve fiziksel hareketliliği öne çıkartan çevre dostu alışkanlıklarını desteklediğimizi göstermek istiyoruz” diyor.

“DÜNYA İÇİN HAREKET ET” ÇAĞRISINA DESTEK

Yeni ürünün AXA Sigorta’nın insanlığın gelişimi için yürüttüğü proje ve faaliyetleri de desteklediğini belirten hatırlatan Işcan, şu değerlendirmeyi yapıyor: “AXA Sigorta olarak insanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı korumayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda Dünya İçin Hareket Et projemiz ile atmosferdeki ısı artışı ve iklim değişikliğinin ana sebeple-



Firuzan Işcan

rinden biri olan karbon salımına ve karbon salımını günlük hayatta nasıl azaltabileceğimize değiniyoruz. Aslında yalnızca daha hareketli bir yaşam tarzı benimseyerek kişisel karbon salımını azaltmak çok kolay. Öyle ki bazen arabayla gideceğimiz kısa bir yolu yürütmeyi veya bisikletle gitmeyi tercih etmek bile dünyaya olumsuz etkimizi azaltıyor. Bu yüzden ‘Dünya İçin Hareket Et’ derken hareketli bir yaşamın karbon ayak izini düşürmek konusunda insanların seçenekleri arasında yer almasını sağlamayı hedefliyor ve herkesi gezegen sağlığı için hareket etmeye davet ediyoruz. İnsan merkezli bir bakış açısıyla geliştirdiğimiz Bisikletçi Dostu Sigorta’nın bisiklet deneyimini daha güvenli kılarak Dünya için Hareket Et ile yaptığımız daveti daha cazip kılacağını umuyorum.”



MilPlus Platinum ile dünya avucunuzun içinde

VakıfBank MilPlus Platinum ile uçak bileti alımlarınızda Worldpuan'larınız 2 kat değerli.
Üstelik ücretsiz seyahat sigortasından Lounge'a, yurt dışı kampanyalarından
Asistans Hizmeti'ne kadar size özel ayrıcalıklar MilPlus Platinum'da!

VakıfBank, daima seninle.

Kart başvurusu için;
Aralarında
bire bir boşluk
bırakarak
MILPLUS,
T.C. Kimlik No,
yaz 5724'e gönder



LOUNGE
HİZMETİ



2 KAT DAHA
DEĞERLİ WORLDPUAN



YURT DIŞI
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ SEYAHAT
SİGORTASI



KEYİFLİ
ALIŞVERİŞ



ASİSTANS
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI
KOLAYLAŞTIRIN

Detaylı bilgi ve kampanya şartları için www.vakifkart.com.tr'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | vakifkart.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

“2 ayda 30 bin çocuğumuz BES’e katıldı”

Yürürlüğe girmesinin üzerinden 2 ay gibi kısa bir süre geçen 18 yaş altına BES’e ilgi her geçen gün artıyor. SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, “10 Ağustos 2021 itibarıyla 30 bin civarında çocuğumuz BES’e dahil oldu ve fon büyüklüğü 22 milyon TL’ye ulaştı” dedi...

Bireysel emeklilik sisteminde (BES) sevindirici gelişmeler yaşanıyor. 25 Mayıs 2021 tarih ve 31491 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren ve 18 yaş altındaki nüfusun BES’e girmesine imkan tanıyan düzenleme sonrası söz konusu yaş dilimindeki çocuklar hızla BES’le tanışmaya başladı. Söz konusu düzenlemenin geride kalan 2 aylık dönemini değerlendiren Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, “Yeni başlayan bu uygulamaya vatandaşlarımız önemli bir teveccüh gösteriyor” dedi.

Gürsoy, söz konusu düzenlemenin tasarruf alışkanlığını ve finansal okuryazarlık farkındalığını küçük yaşlardan itibaren kazandırmakla birlikte anne ve babaların çocuklarına daha güvenli bir gelecek sağlamaları için onlara avantajlı bir alternatif sunduğunun altını çizdi.

“ÇOCUKLARIMIZ KENDİLERİNE FİNANSAL BİR GÜVENCE OLUŞTURUYOR”

“Çocuklarımız için başlatılan bu uygulamada devlet katkısı ve buna ilişkin hak kazanma koşulları diğer katılımcılarla aynı şekilde uygulanıyor” diyen Türker Gürsoy, sözlerini şöyle sürdürdü: “Devlet katkısı ve cazip yatırım getirileri gibi BES imkânlarıyla erken yaşta tasarruf yapma alışkanlığı edinecek çocuklarımız, elde edecekleri birikimle kendilerine finansal bir güvence oluşturacak ve bu sayede üniversiteye giriş, evlenme, iş kurma veya bulma gibi hayatlarındaki kilometre taşlarında da kendilerine önemli bir destek bulabilecek.”

2021 SONU HEDEFİ: 200 BİN KATILIMCI VE 200 MİLYON TL FON BÜYÜKLÜĞÜ

Gürsoy, uygulamanın ilk dönemini ve kısa vadeli beklentilerini ise şöyle değerlendirdi: “Uygulamanın başlangıcından bu yana geçen yaklaşık 2 aylık kısa süre zarfında, 10 Ağustos 2021 itibarıyla katılımcı sayısı 30 binler seviyesine, fon büyüklüğü ise 22 milyon TL’ye yaklaştı. 2021 yılı sonu itibarıyla sektördeki beklentiler dikkate alındığında, katılımcı sayısında 200



Türker Gürsoy

bin düzeyinin aşılmasını, fon büyüklüğünde ise 200 milyon TL seviyelerine yaklaşılmasını bekliyoruz. Bunun yanı sıra emeklilik şirketlerimiz 18 yaş altı katılımcılar adına geniş bir yelpazede ek faydalar sağlamak için çalışmalarını yoğun bir şekilde sürdürüyor.”

18 yaş altındaki bireylerin BES’e dahil edilmesine ilişkin detaylı bilgiye Emeklilik Gözetim Merkezi’nin web sitesi (egm.org.tr) üzerinden ulaşılabilir. 



Türk Nippon Sigorta Kasko Poliçesi

aracınızı kazalara, hırsızlık
olaylarına ve olası
her türlü riske karşı
güvence altına alıyor!



“İyi bir gelecek için **eğitim**, eğitimde güvence için sigorta”



Nihat Kırmızı

Üniversite tercih dönemi ve yüz yüze eğitime dönüş çalışmalarıyla birlikte eğitim sigortaları da yeniden gündeme geldi. Öğrenciler için iyi bir geleceğin temelini eğitimden geçtiğini vurgulayan İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, “Eğitimde güvencenin anahtarı ise sigorta” diyor...

Salgının en fazla etkilediği alanlardan biri de kuşkusuz eğitim. Türkiye’de ilk vakanın görüldüğü 2020 yılı mart ayı itibarıyla eğitim kurumlarının tamamına yakını uzaktan eğitim sistemine geçti. 1 yılı aşkın süredir devam eden uzaktan eğitim sürecinin ardından ülke genelinde aşılama oranlarında görülen artışla birlikte yüz yüze eğitim için de yeşil ışık yandı. Salgına rağmen 1 yıl boyunca sıkı çalışma ve sınav stresinin ardından üniversite ve bölüm tercihinde bulunacak adaylar için de heyecanlı süreç başladı.

İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, bu süreçte adayların 10

yıl sonra kendilerini nerede görmek istediklerini ve ilerde hangi mesleği yaparlarsa mutlu olabileceklerini düşünerek, kişilik özellikleri ve yönelimleri doğrultusunda tercih yapmaları gerektiğine işaret ediyor. Kırmızı, “Adayların tercih listesinde yer alacak üniversite değerlendirmelerinde kampüs hayatı, ulaşımı, sosyal ve bilimsel altyapısı, eğitim kadrosu, yabancı dil ve uluslararası imkanları gibi birçok ölçüt yer alacaktır. Ayrıca unutulmamalı ki liste oluşturulurken üniversite ve programların detaylarını araştırmak, staj ve iş olanaklarını incelemek, üniversite hayatı için büyük önem taşıyor” diyor.

İstanbul Ayyıldız Üniversitesi’nin çeşitli desteklerle öğrencilerinin maddi yükümlülüğünü azaltarak iyi bir eğitim fırsatı sağladığını vurgulayan Kırmızı, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Öğrencilerimiz ÖSYM bursu dışında pek çok indirim desteğinden yararlanabiliyor. Tüm bölüm ve programlarımız ya tam burslu ya da yüzde 50 indirimli. Bunların yanı sıra tüm bölümlere ilk 3 tercihte yüzde 40, ilk 5 tercihte yüzde 30 indirim olanağı sunuyoruz. Özel yetenek sınavıyla girilen bölümlere ise yüzde 25’e kadar ek indirimler veriyoruz. Gerçekten çalışan, uğraşan, hayal eden öğrenciye, iyi bir eğitime ulaşması için elimizden gelen katkıyı sunmak istiyoruz. Burası bizim için ticari değil manevi bir yer. Çoğu zaman öğrenciler diplomalarını aldıktan sonra ‘Şimdi ne yapacağım’ sorusuyla karşı karşıya kalıyor. Biz öğrencilere bu durumu yaşatmamak için eğitimlerinin yanında uygulama alanları, tecrübe ve iş alanları da oluşturuyoruz. Öğrencilerimiz diplomayı aldıklarında yapmak istediklerini çoktan belirlemiş oluyor. Tüm ihtimalleri düşündürerek ve önlemleri almalarını sağlayarak öğrencilerimizi sigortalamaşcasına hayata hazır hale getiriyoruz.”

YENİ KAMPÜSLER, YENİ BÖLÜMLER

İstanbul Ayyıldız Üniversitesi’nin önceki yıllarda eğitim verilen Balat ve Yenibosna’da yer alan kampüslerinin yanı sıra Kazlıçeşme’de 50 bin metrekare büyüklüğünde, yaklaşık 300 yıllık tarihiyle Kazlıçeşme Kampüsü de modern eğitim birimi-



leri ve alanında uzman akademisyen kadrosuyla eğitime geçen yıl açılmıştı. Yeni eğitim döneminde Şişli ve Şirinevler’de açılacak kampüslerle birlikte okulun eğitim kapasitesinin daha da büyütüleceğini ifade eden Nihat Kırmızı, şu bilgileri paylaşıyor:

“Her eğitim yılında üniversitemizin sosyal ve teknolojik altyapısını güçlendirerek, öğrencilerimizin hedeflerine giden yolda çağın gerekliliklerine uygun ve modern dünyaya uyum sağlayan eğitimler alması için çalışmalarımızı giderek artırıyoruz. Bu yıl içerisinde de açılışını yaptığımız Güzel Sanatlar, Tasarım ve Mimarlık Fakültesi’nde Resim, Tiyatro, Dijital Oyun Tasarımı, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi’nde; İşletme (Türkçe-İngilizce), Ekonomi (Türkçe-İngilizce), Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik (Türkçe-İngilizce), Yönetim Bilişim Sistemleri (İngilizce) bölüm ve programlarıyla akademik kimliğimizi güçlendiriyoruz. Yine bu yıl içerisinde Plato Meslek Yüksekokulu’nda Optisyenlik ve Turist Rehberliği programının açılışı ile Spor Bilimleri Fakültesi ve Sağlık Bilimleri Fakültesi’nin kuruluşunun mutluluğunu yaşıyoruz.”



EĞİTİMDE SİGORTA GÜVENCESİ

Sigorta, hayatın her alanında olduğu gibi eğitimde de yarınlara teminatı olarak beklenmedik risklere karşı koruma sağlıyor. Anne babalar eğitim masraflarını üstlenirken, beklenmedik bir durumda çocukların eğitimine devam edebilmesi için güvence sağlayan eğitim sigortasından faydalanabiliyor. Doğa Sigorta Eğitim Ferdi Kaza Sigortası ile sigortalının kaza sonucu vefat etmesi veya sürekli sakat kalması durumunda; poliçede ismi kayıtlı öğrenciye ait ödemesini üstlendiği taksite bağlı tüm yıllık eğitim, servis ve yemek harcamaları için poliçede kayıtlı azami bedele kadar teminata dahil ediliyor. Bunların yanı sıra sigortalının herhangi bir kaza sonucu tedavi masrafları da dahil olmak üzere Medline acil sağlık hizmetleriyle destekleniyor. Yine poliçe süresi içinde sigortalının maruz kalabileceği kritik hastalıklar da teminat dahilinde.

Nihat Kırmızı, “Geleceğimizin sigortası olan gençlerimizin beklenmedik risklere rağmen eğitimlerine devam edebilmesi çok önemli. Çocuklarının parlak bir geleceğe sahip olmasını, iyi bir eğitim almasını planlayan ailelerin içinin rahat olması için de eğitim sigortası güvenilir bir seçenek. Doğa Sigorta Eğitim Ferdi Kaza Sigortası ile öğrenciye ilişkin ebeveynin maruz kalabileceği bir kaza sonucu kazaya bağlı olarak öğrencinin okul cep harçlığı, özel ders ücreti, servis masrafı ve yemek masrafı gibi giderler temin ediliyor” diyor.

18 milyon kaskosuz araç için yeni bir alternatif: “BAŞLANGIÇ KASKO”

Trafikteki araçların büyük bir kısmının kaskosuz olması, araçların ve sürücülerin güvenliği için büyük riskler barındırıyor. Buna bir de son dönemde sıkça karşılaştığımız yangın, sel, deprem, dolu, hırsızlık gibi riskler eklendiğinde kaskonun önemi daha da artıyor. Ray Sigorta'nın yeni ürünü Başlangıç Kasko, maliyetler nedeniyle kaskodan uzak duran araç sahiplerine ekonomik fiyatları ve zengin asistans yelpazesıyla alternatif sunuyor...

Trafikte her 10 araçtan sadece 3'ünün kaskosu olması, son dönemde artan araç ve yedek parça bedelleri nedeniyle, olası hasar durumunda kaskosuz araç sahiplerini oldukça zor durumda bırakabiliyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Son yıllarda meydana gelen sel ve dolu gibi doğa kaynaklı afetler de araçlarda çok fazla hasara neden oldu. Bu doğa olayları yüzünden sürücüler de çok zor durumda kaldı. Öngörülemeyen doğa olaylarının sebep olduğu risklerin bu kadar arttığı dönemlerde kasko gibi koruyucu ürünler daha da önem kazanıyor” diyor.

Ray Sigorta'nın yeni ürünü Başlangıç Kasko, aracın çalınması, yanması, deprem, fırtına, sel-su, dolu gibi büyük hasar yaratabilecek durumlara karşı sunduğu güvencelerin yanında geniş asistans yelpazesıyla de dikkat çekiyor. Dolu asistans paketi kapsamında sağlanan öncelikli randevu, boyasız göçük düzeltme, parça değişimi, cam değişimi gibi hizmetlerin yanı sıra yılda 6 defa ücretsiz iç-dış oto yıkama, lastik saklama/değiştirme, araç kuaför indirimi, araç check-up hizmeti, periyodik bakım işçiliği, ileri sürüş eğitimi indirimi ve göz muayenesi sunuluyor.

“SİGORTA ŞİRKETLERİ 18 MİLYON KASKOSUZ ARACI DA DÜŞÜNME”

Türkiye’de kayıtlı 25 milyon araca karşılık 7 milyon poliçe bulunuyor. Bu da ilgili branştaki penetrasyonun yüzde 29 gibi düşük bir seviyede kaldığı anlamına geliyor. Erdoğan, bu durumu sektör açısından şöyle yorumluyor:



Koray Erdoğan

“Kasko, ülkemizde en çok hasar ödemesinin yapıldığı branşlardan biri. Kasko branşında 2020 yılında ödenen hasar toplamı 6.3 milyar liraya yakın. Bu yılın ilk çeyreğindeki hasarların toplamı ise şimdiden 2 milyar liraya ulaştı. Özellikle son dönemde dolu, sel gibi hasarlardaki büyük artışlar göz önüne alındığında, risklerin oldukça arttığı günümüz koşullarında sigorta şirketleri olarak kaskosu olmayan 18 milyon araç sahibi için çözüm üretmeliyiz.”

Koray, bu noktada Başlangıç Kasko’nun, bilhassa kaskosu olmayanlar için iyi bir başlangıç olacağını düşünüyor. Daha önce kasko yaptırmış ancak finansal nedenlerle yenileyemeyenlerin de bütçelerine uygun bir alternatif olacağını belirten Koray Erdoğan, ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Başlangıç Kasko ile araç sahiplerinin kontrolünde olmayan dolu, sel, yangın, hırsızlık gibi büyük risklere karşı güvence sağlıyoruz. Bu ürünün önemli özelliklerinden biri de aynı geniş kapsamlı kasko ürünlerinde olduğu gibi hasarsızlık kademelerinin bir üst seviyeye taşınabilmesi. Üstelik dolu hasarlarına özel onarım hizmetleri başta olmak üzere geniş kapsamlı pek çok ek faydayı da ürününe dâhil ettik. Tüm bu hizmetleri de kasko kullanımının yaygınlaşmasına katkıda bulunmak adına ayda 39 TL’den başlayan makul fiyatlarla müşterilerimize sunuyoruz.”

Ben
Groupama'nın
Dijital Asistanı,
GUPİ!



Neler mi
yapabilirim?

7/24 hızlı
ve kolay
hizmet sunarım.

Hasar dosyanı
ve poliçeni
gösteririm.

Anlaşmalı sağlık
kurumlarını ve
tamir servislerini
listelerim.

Haydi Gupi'ye Sor!  www.groupama.com.tr



BDDK'nın dijital bankacılıkla ilgili yayınladığı taslak, çok yakında sigorta, emeklilik ve reasürans piyasası için de benzer bir adımın atılacağına işaret. Sadece dijital platformlarda hizmet verecek şirketlerin kurulumu ve sunulacak ürünlere göre çeşitlenen bir sermaye yapısının yanı sıra dijitalleşme sayesinde düşen operasyonel maliyetlerin sağladığı avantaj düşük prim bedellerine dönüştürülebilir, piyasadaki şirket ve ürün çeşitliliğinin artması beraberinde genişleyen sigortalı havuzu ve dolayısıyla daha doğru bir risk değerlendirmesini getirebilir...



ZEYNEP TURAN STEFAN
znptrn@gmail.com

BDDK'nın yeni taslağı sigorta sektörüne nasıl yansiyacak?

BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu), merakla beklenen dijital bankaların faaliyet esasları ile servis modeli bankacılık hakkında yönetmelik taslak metnini 20 Ağustos tarihinde yayınladı. Sermaye yeterliliği ve büyüme kapasitesi ile dijital bankacılık hizmetinin sınırlarını belirleyen taslak, 1 Ocak 2022 itibarıyla işlerlik kazanacak.

Dijital bankacılık hakkındaki bu önemli çalışma bana uzun zamandır Avrupa piyasasında gözlemlediğim bir döngüyü hatırlattı. ECB (Avrupa Merkez Bankası), özellikle dijitalleşme alanında yaptığı düzenlemeleri, sadece finansal piyasanın önemli oyuncularını olan bankalar değil sigorta ve reasürans şirketleri için de bir yol gösterici ola-

rak öne çıkarmıştı. Salgının finansal piyasalara etkisinin ilk hissedildiği dönem olan Şubat 2020'de bir genelge yayımlayarak, bankalardan acil durum eylem ve iş sürekliliği planlarını kontrol etmelerini, eksiklikleri varsa kendisine bildirerek hemen tamamlamak için gerekli aksiyon planının oluşturulması gerektiğini belirtmişti.

O dönemde Almanya'nın en büyük sigorta şirketinin yeni kurulan direkt satış iştirakiyle bir proje yürütüyordum ve Yunanistan kökenli bir risk yöneticisi (CRO) ile kapsamlı bir risk analiz çalışması yapıyorduk. Bu gelişmeyi duyunca hemen kendisini arayarak ECB'nin bu hamlesinin ardından EIOPA'nın (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Sektörleri Düzenleyici Kurumlar Birliği) da geleceğini ve sigorta ve reasürans şirketleri için de benzer bir kontrolün hızla masaya koyulacağını söylemiştim. Şirket yeni kurulduğu için kapsamlı iş analizleri yoktu ve bu konuşmadan sadece üç hafta sonra EIOPA da taleplerini şirketlere iletti ve sadece bir haftalık bir sürede acil eylem planlarını hazırlamalarını istedi.

Düzenleyici kurumlar ve gerektiğinde sektörler arasındaki bu bağlantı kurma yeteneği birçok konuda işime yaramıştır. BDDK'nın taslağını okuyunca da benzer bir kanunun Türkiye sigorta, emeklilik ve reasürans sektörü için de yolda olduğunu düşündüm.





KAPSAYICI VE AVRUPA'DAKİ ÖRNEKLERLE UYUMLU GÖRÜNÜYOR

Taslak metinle ilgili detaylı bir analiz yazmıştım. Burada ve bir sonraki yazımda ise sigorta sektörünün bu metinden ne anlaması gerektiğine değineceğim. Öncelikle başlangıç metni olarak gayet kapsayıcı ve Avrupa'daki örneklerine benzer bir oluşum yapısı öngören bir çalışma olduğunu söyleyebilirim. Avrupa'daki düzenleme örnekleri genelde en çok ihtiyaç duyulan ödeme sistemleri (PSD2) ve uzak-tan müşteri edinimi (KYC AML) üzerine yoğunlaşmış olsa da Türkiye piyasası KYC dışında ödeme sistemleri ve kara para aklama faaliyetleriyle ilgili uzun zaman önce gerekli düzenlemeleri hayata geçirmiş durumda.

Sigorta sektörü özelinde çıkarım yaparsak, sadece dijital platformlarda hizmet verecek şirket kuruluşu ve sunacağı ürünlere göre çeşitlenen bir sermaye yapısının yanı sıra dijitalleşme sayesinde düşen operasyonel maliyetlerin sağladığı avantaj düşük prim bedellerine dönüştürülebilir, piyasadaki şirket ve ürün çeşitliliğinin artırılması beraberinde genişleyen sigortalı havuzunu ve dolayısıyla daha doğru bir risk değerlendirmesini getirebilir.

REKABETİ FİYAT DEĞİL HİZMET KALİTESİNE KAYDIRACAK KAVRAM

BDDK tarafından hazırlanan taslakta ortaya çıkan “white-label” (WL) da aslında aynı süreçler için teker teker

ceplerinden para ödeyen, sonra da kârsızlıktan yakınan sigorta şirketlerinin ihtiyacı olan çok önemli bir kavram. Benzeri 2017 yılında Swiss Re tarafından IPTIQ çatısı altında hayata geçirilen ve alanında bir ilk olan bu kavramı Türkçeye “anonim temel sigortacılık hizmeti” olarak çevirebiliriz.

Türkiye sigortacılık sektörünün gelişiminin merkezi olacak fiyat temelli rekabetin yerini hizmet kalitesi temelli rekabete bırakması aslında WL kavramı operasyonların tek elde toplanmasını, hem maliyet hem de kapasite avantajının sağlanmasını ve sigorta şirketlerinin müşterilerine dokunan fark yaratacak alanlarda rekabet etmesini öngörüyor. Böylelikle standart operasyonların yürütülmesi için kullanılmak zorunda kalınan kısıtlı bütçe inovatif ürünlerin geliştirilmesi ve sigortalı havuzunun geliştirilmesi için kullanılabilecek ve fon birikiminin hızlanarak artması sağlanacak. Bu sürecin geniş detaylarına devam eden yazılarımda değiniyor olacağım.

Her ne kadar bir süredir finansın başka bir alanında görev alıyordum olsam da finansal platformlar oluşturan şirkette deneyimlediğim birçok uygulama sigorta sektörü için de ufuk açıcı ve ufak değişikliklerle uygulanabilir nitelikte. Sadece sigorta ve reasürans değil dijital bankacılık gibi uçsuz bucaksız bir oyun alanında da beslenebilmek ve buradaki deneyimle finansın geleceğini öngörmeye çalışmak harika bir deneyim.

AHE'den 4 cazip birikimli hayat sigortası seçeneği

Anadolu Hayat Emeklilik'in birikimli hayat sigortası ürünleri, farklı yaşam evrelerine yönelik orta ve uzun vadeli birikim oluşturma ve bu süre zarfında maruz kalınabilecek farklı yaşamsal risklere karşı teminat sağlama fonksiyonlarıyla ön plana çıkıyor...

Hayatta karşılaşılabilecekleri çeşitli yaşamsal risklere karşı hem kendilerini hem de sevdiklerini teminat altına alırken bir yandan da orta veya uzun vadeli birikim yapmak isteyenler, Anadolu Hayat Emeklilik'in "Çocuğum için Yatırım Sigortası", "Herkese Hayat Sigortası", "Teminatlı Birikim Sigortası" ve "Prim İadeli Hayat Sigortası" alternatifleri arasından seçim yapabiliyor. Salgınla birlikte tasarrufun öneminin daha da belirginleştiğini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, söz konusu ürünlerle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Birikimli hayat sigortaları, sundukları birikim ve koruma unsurlarının esnekliği itibarıyla çeşitli müşteri ihtiyaçları ve farklı yaşam evreleri için cazip ürünlerdir. Örneğin doğumdan itibaren, eğitim, evlilik, çocuk sahibi olma ve emeklilik dönemine yönelik birikim oluşturmak, bu süreç içinde de farklı risk unsurlarına yönelik hem kendisini hem de sevdiklerini güvence altına almak isteyenler birikimli hayat sigortası satın alabilir. Dövizde endeksli yatırım imkânı da sunan birikimli, karma ve yaşam teminatlı hayat sigortası ürünleriyle getiri avantajı sağlamak mümkün. Bu ürünlere sahip olan müşteriler, tercih etmeleri durumunda dövizde endeksli yatırım yapma olanağı elde ederken aynı zamanda yüksek kâr payı avantajından da faydalanabiliyor. Sigorta süresi boyunca ödenen primler yüksek getiri sağlayan yatırım enstrümanlarına yönlendiriliyor, elde edilen kâr payı da birikiminin üzerine ekleniyor. Kişiler süre sonunda sadece yatırdığı tutarı değil kâr payını da alarak yatırımının değerlendirilmesini sağlayabiliyor. Süre sonunda elde edilecek toplu para da kişilerin farklı yaşam evrelerindeki ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılabilir. Ayrıca anlaşmalı sağlık kuruluşlarında indirimli hizmetler ve acil durumlarda ücretsiz acil ambulans, sağlık danışmanlığı hizmetleri gibi ek faydalar da mevcut."



VERGİ AVANTAJI DA CİDDİ BİR TEŞVİK UNSURLU

Birikim priminin alındığı hayat sigortalarında kişiler kendisi, eşi ve küçük çocuğu için ödedikleri prim tutarının yarısını; sadece yaşam kaybı, kaza, hastalık, sakatlık, işsizlik ve yaşam teminatı içeren hayat sigortalarında ise ödedikleri primin tamamını, ödeme yaptıkları ayda elde ettikleri ücretin yüzde 15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla gelir vergisi matrahından indirebiliyor. Böylece sigortalı, içinde bulunulan aydaki vergi dilimine göre yüzde 15 ile 40 arasında değişen oranlarda vergi avantajı elde edebiliyor.

BES'teki devlet katkısının üst sınırı üzerinde ödeme kabiliyeti olanlar, birikimli hayat sigortaları kapsamında ilave birikim yaparak vergi avantajından yararlanabiliyor, azami finansal fayda sağlayabiliyor. Örneğin 6 bin TL aylık brüt ücret alan bir çalışan "Çocuğum için Yatırım Sigortası" için ödediği 300 TL'lik prim tutarının tamamını gelir vergisi matrahından indirebiliyor. Çünkü ödediği prim tutarı aylık brüt ücretinin yüzde 15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını aşmıyor. Sonuç olarak aylık prim tutarının çalışana net maliyeti 219 TL oluyor.



Yılmaz Ertürk

**Gelişim rüzgarları
esmeye devam etsin
diye**



ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Seyahatlerde **Kovid-19** dahil sağlığınız güvence altında

Aşılama oranının artması ve kontrollü normalleşme süreciyle birlikte yurtiçi ve yurtdışı seyahatlere ilgi yeniden artışa geçti. Bu da seyahat sağlık sigortalılarının önemini yeniden hatırlattı. Türk Nippon Sigorta, müşterilerinin seyahatlerini güvence altına almak için Seyahat Sağlık Sigortası ürününe yurtdışı seyahatleri için Kovid-19 teminatını ekledi.

Sigortalıların yurtdışı ve yurtiçi seyahatlerinde karşılaşılabileceği acil sağlık problemlerini ve olası riskleri teminat altına alan Türk Nippon Sigorta, yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi, yaralanma veya hastalık nedeniyle sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra daimi ikametgaha nakil, sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyelerinden birinin konaklaması ve evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş seyahati gibi gerçekleşebilecek olası risklere karşı teminat sağlıyor. Ayrıca bagajın bulunması ve sigortalıya ulaştırması, tarifeli bagaj kaybı, gecikmeli bagaj, kanuni işlemlerle ilgili kefalet, ilaç gönderilmesi organizasyonu ve acil mesajların iletilmesi gibi durumlarda da Seyahat Sağlık Sigortası ürününü alan sigortalılara güvence sağlıyor.



FERDİ KAZA KAMPANYASI SONUÇLANDI

Türk Nippon Sigorta'nın düzenlediği ferdî kaza kampanyası sonuçlandı. Satış kanalları genelinde kampanyanın birincisi Kotra Sigorta Aracılık Hiz. Ltd. Şti. oldu. Birincilik ödülü olan iPhone 12 cep telefonu, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu tarafından acenteye takdim edildi.



"YENİDEN YEŞERTECEĞİZ" KAMPANYASINA 2 BİN FİDAN DESTEĞİ



28 Temmuz Çarşamba günü birçok ilde başlayan ve hem doğaya, hem ormanda yaşayan canlılara hem de o bölgelerde yaşayan vatandaşlarımıza çok büyük zararlar veren orman yangınlarının ardından TEMA Vakfı tarafından başlatılan "Yeniden Yeşerteceğiz" kampanyasına Türk Nippon Sigorta'dan 2 bin fidan bağışıyla destek geldi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ormanlar sürdürülebilir yaşamın en önemli öğelerinden biri. Ormanlarımızın eski haline gelmesi gelecek nesillere daha güzel, sürdürülebilir bir dünya bırakmak adına kampanyaya destek olarak yanan bölgelerimizi yeniden yeşertebilmek için 2 bin adet fidan bağışında bulunduk. Şirketimizin en önem verdiği konulardan biri olan sürdürülebilirliği iş süreçlerimize entegre etmenin yanında doğa ve çevreyi koruyan adımlar atmaya devam edeceğiz" dedi.

Öte yandan Türk Nippon Sigorta çalışanları, orman yangınları konusunda neler yapılması gerektiğini anlatan "Yangın Bilinçlendirme Eğitimi"ne katıldı. Yangın gönüllüsü olmak ve ileride yaşanabilecek yangınlarda yangın ekiplerine daha bilinçli destek olma konusunda bilgiler alan çalışanlar, yangın esnasında neler yapılması gerektiğiyle ilgili de eğitici ve öğretici bilgiler aldı.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



SİBER saldırı zararları teminat altında

Dünyada meydana gelme olasılığı en yüksek olarak belirlenen ilk beş riskten ikisi siber saldırılar ve veri dolandırıcılığı. Bu risklerden kurtulmak ise siber sigorta ile mümkün...

Her geçen gün gelişen, büyüyen ve riskleri artan bir dijital dünyanın içindeyiz. Dijital dönüşümün hızla artması pek çok fırsat sunarken, bazı riskleri de beraberinde getiriyor.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de siber saldırılar görülmüyor. Yapılan araştırmalara göre, Türkiye’yi hedef alan ve engellenen siber saldırıların sayısı 2018’de 70 bin, 2019’da 150 bin ve 2020’de 102 binin üzerinde gözüküyor. Dünya Ekonomik Forumu’nun (World Economic Forum) Küresel Riskler Raporu’nda, dünyada meydana gelme olasılığı en yüksek olarak belirlenen ilk beş riskten ikisi siber saldırılar ve veri dolandırıcılığı olarak gösteriliyor. Hem kurumsal hem bireysel alanda dijitalleşme adımları büyüdükçe ve siber saldırı riski arttıkça, hukuki yükümlülükler ve zarar maliyeti de artıyor.

Günümüzde siber saldırılardan kaynaklanan kayıplar, tüm işletmeler için gerek teknik gerek risk yönetimi ve transferi anlamında uygun ve etkin çözümlerle bertaraf etmeleri gereken risk başlıkları arasında üst sıralarda yer alıyor. Risk azaltıcı uygulamaları hayata geçirmek isteyen kurumlar için siber sigorta öne çıkıyor.

İNTERNET TABANLI RİSKLERE KARŞI

Siber sigorta, işletmeleri internet tabanlı risklerden ve daha genel olarak bilgi teknolojisi altyapısı, bilgi gizliliği, bilgi yönetimi yükümlülüğü ve bunlarla ilgili faaliyetlerle ilgili risklerden korumayı amaçlayan maddi varlıklarımızı ve itibarımızı koruyan özel bir sigorta ürünü.



Meral Sürücü
Toraman

Can Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve İcra Kurulu Başkanı Meral Sürücü Toraman, “Olası bir saldırı sonrası şirketlerin uğrayacağı masraflar ve hatta işin durması neticesinde oluşabilecek olası üretim kayıpları göz önüne alındığında konunun önemini daha iyi görebiliyoruz” diyor. Toraman’ın değerlendirmesine göre, bu çerçevede, başta siber güvenlik riski nedeniyle oluşacak veri koruma hasarları, iş durmasından kaynaklanan zararlar, kamu otoritesine karşı yapılan savunmalar ve para cezaları, siber fidye hasarları, bilgi güvenliği ve gizlilik sorumluluğu ve veri ihlali masrafları teminatları olmak üzere, özel çözümlerle bu riskler teminat altına alınabiliyor.

Can Sigorta ve Reasürans Brokerliği olarak, müşterilerinin bilişim teknolojileri seviyeleri ve risklerini detaylı olarak incelediklerini belirten Meral Sürücü Toraman, “Şirketlerin maruz kaldığı veya kalabileceği riskleri belirleyerek en uygun siber sigorta içeriğini sunuyoruz. Uzman kadromuzla siber risklerin tayin edilmesi, sigorta teminatı ile transfer edilmesi konularında müşterilerimize hizmet veriyoruz” diyor.

SİBER SİGORTA NEDİR?

Şirketleri bilgi teknolojisi altyapısı, bilgi gizliliği, bilgi yönetimi yükümlülüğü ve bunlarla ilgili faaliyetlerle ilgili risklerden korumayı amaçlayan özel bir sigorta ürünü. Bu sigortada sigortalının veri kaybı ve kaybolan verinin yerine konma masrafları teminat altına alınır. Üçüncü kişilere verilen zararlar da kapsam içindedir. Tüm teminatlar sigorta şirketiyle konuşularak netleştirilmelidir.



PROTECT ADVANCED

Her ölçekten işletmeler için
kapsamlı siber güvenlik çözümü

ESET PROTECT Advanced Bileşenleri



Cloud/On-Prem
yönetim



Uç nokta
koruması



Sunucu
koruması



Tam disk
şifreleme



Cloud
sandbox



Hemen ücretsiz deneyin.

**Kullanımı kolay bulut tabanlı konsol
ile uç noktalarınızı fidye yazılımlarından
ve sıfır gün tehditlerinden koruyun**

- ✓ Sıfır gün tehditlerini önler
- ✓ Şirketinizin önemli verilerini korur
- ✓ Bilgisayarları, mobil cihazları, sunucuları korur
- ✓ Kullanımı kolay bir yönetim sunar



www.eset.com.tr

YILIN YILDIZLARI KİMLER OLACAK?

Türkiye'nin ödeme sistemleri alanındaki ilk ve tek ödül programı PSM AWARDS'un kapsamı genişledi. İnovatif şirketler bu yıl 3 bölüm altında 12 kategoride yarışacak...

Bu yıl dördüncüsünü düzenlediğimiz PSM AWARDS organizasyonu sektör paydaşlarını bir kez daha ödüllendirmeye hazırlanıyoruz. Teknoloji şirketlerinin, finansal kuruluşların, sigortacıların ve bu sektörlere çözüm sağlayarak ortak proje geliştiren şirketlerin inovatif projelerini öne çıkararak yaratıcılığı teşvik eden, başarılarını ödüllendiren yarışma için başvurular 30 Eylül'e kadar www.psmawards.com adresinden devam ediyor.

Büyük jüri hazırlanıyor



Soner Canko



**Z. Nazan
Somer Özelgin**



Mehmet Sönmez



Serkan Ünsal



Selim Yazıcı



Sefer Yüksel



Yaşar K. Canpolat



Abdullah Çetin

Sektörün deneyimli isimlerinden oluşan jüri, FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko başkanlığında ön değerlendirme için ekim ayında toplanıyor. Ödül kazanan projeler; Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, 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'in oylarıyla belirlenecek.

PSM AWARDS 2021 BÖLÜM VE KATEGORİLERİ

Yenilik

- En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
- Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyim
- Kurum İçi İnovasyon
- En İyi Altyapı
- Dijital Dönüşüm

Yaratıcılık

- Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
- Yılın Ekibi
- Yılın Startup'ı
- En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı

Pozitif Sosyal Fayda

- Sosyal Sorumluluk
- Yılın Ekibi
- WSpark "Fark Yaratın Kuvvemi"

YARIŞMA TAKVİMİ

Proje uygulama dönemi:

1 Ocak 2020 - 30 Eylül 2021

Son başvuru tarihi:

30 Eylül 2021

Online jüri değerlendirmesi:

30 Ekim 2021

Finalistlerin açıklanması: 15 Kasım 2021

Jüri toplantısı: 9 Kasım 2021

Ödül töreni: 8 Aralık 2021

İş Sanat Kültür Merkezi

**PSM AWARDS hakkında
detaylı bilgi almak ve destekleyen
kuruluşlar arasında yer almak için
psm@psmmag.com adresinden
iletişime geçebilirsiniz.**



		FİNANS VE TEKNOLOJİ		
		DÜNYASININ İNOVATİF		
		ŞİRKETLERİ YARIŞIYOR!		

Son Başvuru Tarihi | 30 Eylül 2021

Başvurmak İçin | www.psmawards.com

BAKMAYA DOYAMIYORUZ

Patim Güvende Sigortası Anadolu Sigorta'da

Minik dostlarınızın sağlığı artık güvende. Kedi ya da köpeğinizin acil tedavilerinin yanı sıra muayene, tahlil/tetkik ve belirli hastalıklara yönelik tedavilerini de

Patim Güvende Sigortası'yla karşılıyor, onların mutluluklarını güvence altına alıyoruz.

Üstelik, dilediğiniz veterineri seçme imkanı Patim Güvende Sigortası'nda.

Detaylı bilgi anadolusigorta.com.tr'de.

