

YILMAZ ERTÜRK



**“Salgınla gelen
gelecek kaygısı
tasarrufları
olumlu etkiledi”**

MURAT HAKSEVEN



**SBM, 2022’de
Türkiye’yi
“sigorta skoru”
ile tanıştıracak**

PINAR GÜZEY

**“Mobilde trafik artsa da
satın alma için web
sitesi tercih ediliyor”**



**28
EKİM**

**PSM
AWARDS**

**BAŞVURULARI
İÇİN SON GÜN**

Başvurmak İçin | www.psmawards.com



**OLABİLDİĞİNCE
ÇOK KİŞİNİN
YAŞAMINI
GÜVENLE
KURMASINA
YARDIM ETMEK
İÇİN BURADAYIZ.**

**BİZİM
VARLIK
NEDENİMİZ
BU!**



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



Sigorta için verinin önemi ve **robotlar**

Sigortacılıktaki işleyiş diğer sektörlerden farklı ve çok daha önemli. Çünkü bir üründen ziyade risk satın alıyorsunuz. Kestirdiğiniz poliçeyi de genelde satın alırken bir kez görüp çekmeceye atıyorsunuz. Şimdi her şey dijitalleştiğinden, o kağıt parçasına da gerek kalmadı. Artık her şey dijital ortamda saklanıyor. Sigorta poliçelerinizi şirketlerin mobil uygulamalarından ya da e-Devlet üzerinden görebiliyorsunuz.

Peki sigorta sektörü poliçe maliyetini nasıl hesaplıyor? Müşterilerin riskini nasıl fiyatlıyor?

Zorunlu sigortalarda bunun belirli yöntemleri var; tavan ve taban fiyat gibi... Peki ya zorunlu olmayanlarda? İşte o zaman veri devreye giriyor. Kırmızı arabalar daha fazla kaza yapıyorsa, kasko primleri beyazlara göre bir tık daha yüksek olabiliyor mesela. Ya da 25 yaşındaki

bekar araç kullanıcıları, 35 yaşında evli çocuklu araç kullanıcılarına göre daha az kaza yapıyorsa ona göre sigorta primleri değişebiliyor...

Sigorta sektörü bir havuz işi ve riskleri teminat altına alıyor. Satılan poliçelerin primleri de insanların geçmiş kayıtlarına göre belirleniyor. İşte bunun için sigorta sektöründe veri çok daha önemli.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Genel Müdürü Murat Hakseven ile yaptığımız röportajı bu gözle okumanızı öneririm. SBM, sigorta sektörü verilerini tek merkezde toplayıp güvenli bir şekilde saklamak, sektörün sağlıklı fiyatlamaya yapabildiği için güvenilir, anlamlı bilgi ve istatistik sunmak, sigorta suistimallerinin önlenmesiyle sigorta sistemine güveni artırmak, kamu gözetim ve denetimine yardımcı olmak amacıyla kurulan bir kurum. Kısacası sektörün veri merkezi konumunda. Sadece kamu ve sektör kurumlarının değil vatandaşların da hayatlarını kolaylaştıran birçok ürün ve çözümü var. Bence keyifle okuyacağınız bir söyleşi oldu...

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk ile de salgın sürecinde BES'i konuştuk. Bu dönemde tasarrufun öneminin arttığını vurgulayan Yılmaz, artık BES fonlarının yüzde 9'unun robotlar tarafından yönetildiğini, alım satım işlemlerine bile robotların karar verdiğini anlattı. Robotlar neye göre mi al sat karar veriyor? Elbette yine veriye göre. Sizce de sektör adına ilginç ve güzel gelişmeler değil mi?

Önümüzdeki dönemde bu veriler robotların eline geçerse sektör nasıl şekillenir onu da siz düşünün...

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

EKİM 2021

KAPAK



22

Ekonomik açıdan zor günler geçirilen salgın döneminde birikim ve tasarruf yapmanın önemi daha da belirginleşti. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, BES'in bu süreçten olumlu etkilenen sektörler arasında yer aldığını vurguluyor. Alışkanlık ve önceliklerin değiştiği, güvence ve tasarruf bilincinin arttığı, ürün ve hizmetlere ulaşmada dijital kanalların öne çıktığı bu dönemde BES'in iyi bir sınav verdiğini düşünen Ertürk'e göre sektördeki büyüme devam edecek...



30

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, özellikle son yıllarda küresel teknoloji trendlerini Türkiye sigorta sektörüne uyarlamak ve uygulamak üzere birçok vizyoner projeye imza attı. SBM Genel Müdürü Murat Hakseven, "Bu projelerle gerek sigorta şirketleri ve paydaşlarının gerekse vatandaşlarımızın hayatını kolaylaştırıyoruz" diyor...

18

"Mobilde trafik artsa da satın alma için web sitesi tercih ediliyor"



Sigorta sektöründe dağıtım kanalları hızla dijitale taşınıyor. Mobil kanallara ilgi ve bu mecralardaki trafik de benzer şekilde artıyor. Ancak Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, satın alma sürecine geldiğinde müşterilerin hâlâ web sitesini daha fazla tercih ettiğini belirtiyor...

20

"Kişiye özel ürünler sigorta sahipliğini artırıyor"

Salgın ve günümüz koşulları gereği sigorta müşterilerinin beklentileri değişiyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Bu beklentileri karşılamak için sigorta sektörünün elindeki en iyi araçlardan biri kişiselleştirilmiş ya da diğer adıyla terzi işi ürünler" diyor...

28

Her yıl dönümünde daha büyük bir pasta!

"Gücü adında" sloganıyla 7 Eylül 2020 tarihinde yola çıkan ve vaadini "sigortacılığı sonradan önceye taşımak" olarak ifade eden Türkiye Sigorta, birinci kuruluş yıl dönümünü kutladı. Yıl dönümü vesilesiyle yayına girecek reklam filmlerinde ise marka yüzü olarak Timuçin Esen rol aldı...

36

İş yeri sigortası "olmazsa olmaz" hale geldi

Son dönemde frekansı artan yangın ve sel felaketleri, iş yeri sigortalarının önemini artırdı. Türk Nippon Sigorta, ek teminatlar ve zengin asistans hizmetlerinin yanı sıra iş kolları özelinde oluşturduğu paketlerle bu branşta da fark yaratma iddiasında...

16

KAYHAN ÖZTÜRK



38

ZEYNEP TURAN STEFAN



14

Payten'den sigorta firmaları için güvenli, hızlı ve kolay ödeme altyapısı

Kartlı ve kartsız işlemler için kapsamlı ödeme çözümleri sunan Payten Türkiye'nin müşteri portföyünde sigorta sektörü de önemli bir yer tutuyor. Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu ile şirketin faaliyetlerini ve sigorta sektörüne özel çözümleri konuştuk...

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

Allianz Türkiye'den iklim krizine karşı farkındalık çalışmalarına tam destek

Allianz Türkiye, sürdürülebilirlik stratejisinin öncelikli konularından biri olan "iklim değişikliği ile mücadele ve düşük karbon ekonomisine destek" kapsamında, stratejinin üç hedefinden biri olan "iyi çevre" çerçevesinde ve sürdürülebilir değer yarattığı beş sürdürülebilir kalkınma amacından biri olan "iklim eylemi" doğrultusunda Yuvam Dünya Derneği ile iş birliğine imza attı. Allianz Türkiye bu ortaklıkla iklim krizine karşı farkındalık çalışmaları yürüten Yuvam Dünya Derneği'nin çatı destekçisi oldu. Şirketin aynı zamanda kurumsal üye olduğu Yuvam Dünya Derneği'nin danışma kurulunda Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan da yer almaya başladı. Gürkan, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"İyi bir çevre için, toplumun iyiliği için, daha iyi bir kurum olmak için işimizi sürdürülebilirlik prensiplerine uygun şekilde dönüştürüyoruz. Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi ve Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin de imzacısı olan bir kurum olarak, sürdürülebilir değer yaratma hedefimizin odağına beş 'Sürdürülebilir Kalkınma Amacı'nı alıyoruz. Bu amaçlardan biri olan iklim eylemi hem Allianz Grubu'nun hem de Allianz Türkiye'nin öncelikli konusu. Bu doğrultuda Yuvam Dünya Derneği ile iş birliği yaparak derneğin çatı destekçisi olduk. Derneğin enerji üretiminden endüstriye, tarımdan atığa, iş insanlarından yetişkinlere, gençlerden çocuklara kadar her alanda dönüşüm başlatma hedefine aktif olarak destek veriyoruz."

siplerine uygun şekilde dönüştürüyoruz. Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi ve Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin de imzacısı olan bir kurum olarak, sürdürülebilir değer yaratma hedefimizin odağına beş 'Sürdürülebilir Kalkınma Amacı'nı alıyoruz. Bu amaçlardan biri olan iklim eylemi hem Allianz Grubu'nun hem de Allianz Türkiye'nin öncelikli konusu. Bu doğrultuda Yuvam Dünya Derneği ile iş birliği yaparak derneğin çatı destekçisi olduk. Derneğin enerji üretiminden endüstriye, tarımdan atığa, iş insanlarından yetişkinlere, gençlerden çocuklara kadar her alanda dönüşüm başlatma hedefine aktif olarak destek veriyoruz."



Tolga Gürkan



Sokak kedileri bu kış **Doğa Sigorta**'nın güvenli çatısı altında!

Hava sıcaklığının düştüğü, yağışların arttığı yaklaşan kış aylarında hem yiyecek bulmak hem de vücut ısınırlarını korumakta zorlanacak, patili dostlarımız için Doğa Sigorta harekete geçti. Sokakta, bannakta sıcak bir yuvadan uzak bizlere ihtiyaç duyarak yaşayan sayısız can için bir proje başlattı.

Yağmur, kar, rüzgar ve soğuk havalara dayanıklı olarak üretilen kedi yuvalarının ve olumsuz hava koşullarında yemek bulmakta zorlanan canlarımız için üretilen mama kaplarının bölge müdürlükleri eşliğinde Türkiye'nin her yanına dağıtımını sağlayan Doğa Sigorta, aynı şehri, mahalleyi paylaştığımız dostlarımızın bizlere olan ihtiyacının farkındalığını her bireyde uyandırmayı amaçlıyor.

Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, #SevgiDoğasındaVar projesinin ülkenin dört bir yanından büyük bir ilgi gördüğünü aktardı, acenteler ve sosyal medya takipçilerinden gelen yoğun talep ve memnuniyet paylaşımlarından mutluluk duyduklarını belirtti. Güler, Doğa Sigorta çalışanları olarak başlattıkları bu gönüllülük projesinin, çalışanlar dışında da güçlü bir ilgi ve katılımı yaygınlaşan, ses ve fayda getiren bir sosyal sorumluluk projesine dönüştüğünü vurguladı.

Grup bünyesindeki İstanbul Ayvan-



saray Üniversitesi kampüslerinde yaşayan sokak hayvanları için de yuva ve mama konumlandırıdıklarına değinen Güler, "Eminiz üniversitemizdeki öğrenciler de bu projenin destekçisi olacak" dedi.

Çocuğuna BES yaptıranlar efsane hediyeler kazanıyor!



Bu kampanya 1 Ekim (saat 00.01)-31 Ekim 2021 (saat 23.59) tarihleri arasında geçerlidir. İlgili tarihler arasında Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.'de velisi/vasisi olduğu ve katılımcısı 18 yaşın altında olan çocuklara bireysel emeklilik sözleşmesi düzenletmiş kişiler kampanyaya katılabilir. Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr'de.

“Sosyal Ağ Analizi ile Organize Suistimal Tespiti” bir ödül daha kazandı

Anadolu Sigorta, sigortacılık sektöründeki organize suistimal konusuna çözüm bulmak amacıyla geliştirdiği “Sosyal Ağ Analizi ile Organize Suistimal Tespiti” projesiyle ödüller almaya devam ediyor. Bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün en prestijli ödülleri arasında yer alan TDWI Best Practices Ödülleri’nde “BI & Analytics” (İş Zekası Analitiği) kategorisinin en iyisi seçilen Anadolu Sigorta, örnek uygulamasıyla ödüle layık görüldü.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, projeye ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Sigortacılık sektöründe hasar süreçleri içinde tespit etmesi en zor ve verdiği zarar itibarıyla en büyük kalemi organize suistimaller oluşturuyor. Organize suistimal tespiti sadece tekil şirketler değil sektörün tamamı için büyük bir problem olarak karşımıza çıkıyor. Bu problemi dosya bazında yapılan analizler ve manuel süreçlerle



Mehmet Abacı

çözmeye çalışırsak günümüz dijital dünyasında yeterince hızlı değil. Anadolu Sigorta olarak elimizde bulunan polişe, hasar, müşteri, sigortalı, servis ağı, paydaş verileri ve açık veri kaynaklarını kullanarak bir hasar dosyasının ilişki ağını çok kısa sürede gösterebilen bir platform geliştirdik. Bu platform sayesinde hasar ekiplerimizin önüne gelen bir dosyanın müşteri, servis, araç gibi bütün bileşenleri açısından ilişki haritası tek bir ekrandan görüntülenebiliyor. Aynı platform üzerinde şüpheli kişi, araç, servis derinlemesine incelenebiliyor. Bu sayede dosyanın organize bir suistimal olup olmadığı kolaylıkla tespit edilebiliyor. Daha önce bir dosyanın bu adımlar takip edilerek organize bir suç olup olmadığının tespiti ortalama 3 hafta sürüyordu. Projemizle bu süreci 4 saate indirdik. Organize suistimal olduğu kesinleşen durumlarda bu dosyalardan elde edilecek tasarruf tutarı ise 755 bin TL.”

Sporda **HDI Sigorta** rüzgarı devam ediyor

Türk sporu ve sporcusuna verdiği desteklerle adından sıkça söz ettiren HDI Sigorta, yeni sezonda da sponsorluklarını artırarak devam ettiriyor. Sponsorluk yolculuğuna 2009 yılında tek bir kulüple başlayan şirket, 2021-2022 spor sezonu itibarıyla 46 spor kulübü ve 4 bireysel sporcuyla yan yana yürüyor. 9 ayrı branş ve 25 farklı ile yayılan destek; profesyonel ve amatör takım ayırt etmeksizin isim, forma ve reklam sponsorlukları olarak kendini gösteriyor. Sponsorluk desteklerinin yanı sıra taraftarlara yönelik projelere de imza atan şirket, kulüplere farklı kaynaklardan gelir yaratma imkanı sağlıyor.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, “Sporun doğasında dinamiklik var, her an değişikliklere açık olmak var; ekip çalışması, disiplin ve özgüven var. Tüm bunlar kurumsal kültürü-



Ceyhan Hancıoğlu

müzin vazgeçilmez özellikleri arasında yer alıyor. Kurum olarak 10 yılı aşkın süredir sosyal farkındalık ile spora desteğimizi kesintisiz sürdürüyoruz. İnanıyoruz ki gençlerimize ne kadar spor alanı yaratır ve bu alandaki gayretlerinde yanlarında olabilirsek o kadar mutlu ve sağlıklı nesiller yetiştirebileceğiz. Bu amaç doğrultusunda 2021-2022 sezonunda da ailemizin bir parçası olarak gördüğümüz kulüplerimize desteğimizi sürdürüyoruz. Sporun farklı branşlarında, sezon boyunca zirve mücadelesi verecek tüm sporcularımıza ve takımlarımıza başarılar diliyoruz” diyor.

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

TARIM #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türk Reasürans

ikinci kuruluş yıl dönümünü kutladı

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın tek hissedar olarak kuruluşunda yer aldığı, Yeni Ekonomik Program kapsamında "Ekonomik Dengelenme" ve "Sağlıklı ve Sürdürülebilir Büyüme" hedeflerine sigortacılık sektörü odağında katkı sağlamak, Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliği sağlamak amacıyla kurulan Türk Reasürans A.Ş. ikinci yılını geride bıraktı. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, kuruluşun faaliyetlerini ve bu dönemde imza attığı projeleri şöyle anlattı:

"Sigortacılık sektörünün alanlarında uzman profesyonellerinden oluşan değerli ekibimiz ve hızlı, esnek, ortak aklı önemseyen yönetim anlayışımız sayesinde, vizyonumuz ve misyonumuz doğrultusunda, başarılarla geçen 2 yılı geride bıraktık. Küresel belirsizlikler döneminde yerelden globale güvence ve değer sunduğumuz, Türk sigortacılık sektörüne her alanda değer katarken, uluslararası programlara reasürans ihraç ettiğimiz, aynı zamanda farklı görev ve sorumluluklar yüklendiğimiz, başarılarla dolu bir dönem oldu. Uluslararası dev projelerden Türkiye'nin yarınını kıymetlendiren yapılara güvence kaynağı olduk. 2021'in ilk 6 ayında 1 milyar TL'lik prim üretimiyle 105 milyon TL kâr elde ettik. Reasürans prim üretimi sektör payımızı yüzde 41'e ulaştı. Planlı ve emin adımlarla büyüdük ve özkaynaklarımızın toplam değeri 750 milyon TL'yi aştı.

ZORUNLU AFET SİGORTASI GELİYOR

Halkımıza daha fazla güvence sağlamak adına, işleticisi olduğumuz Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun hasar ödeme kapasitesini 25 milyar TL'den 40 milyar TL'ye yükselttik. Ülkemizde sıkça yaşanmaya başlayan afetleri göz önünde bulundurarak, Zorunlu Deprem Sigortası ürününün kapsamını, sel başta olmak üzere genişletmeyi hedefledik. Sektör paydaşlarımızın da görüşlerini alarak Zorunlu Afet Sigortası çalışmalarına başladık.

Ayrıca, sigortacılık sektörünün en iyi yönetmesi gereken deprem riskinin etkin yönetimine katkı sağlamak için Katastrofik Modelleme Yetkinlik Merkezi'ni kurduk ve yazılımlarını geliştirdik.

KOBİ'lerimiz için Devlet Destekli Alacak Sigortası'nı yeniden yapılandırdık. Prim üretimini 3 kat, teminat tutarını 4 kat artırırken, ilk 6 ayda 6 milyar TL teminat sunduk. KOBİ'lerin finansmana ulaşmasında kolaylık sağlayacak, bankalara yönelik yeni bir devlet destekli alacak sigortası ürünü tasarladık. Bu sayede bankacılık sektörü ile sigortacılık sektörünü ortak bir amaç için bir araya getirmiş olduk. Özel Riskler Yönetim Merkezimiz tüzel kişiliğini kazandı. 'Sigortacılığın Çözüm Merkezi' olma yolunda ilerlemeye devam ediyoruz.



Selva Eren

Tüm bu başarıların bir göstergesi ve hediyesi olarak yeni alanlarda görevlendirilmeye devam ediyor, hem sigortacılık sektörüne hem de ülkemize daha da çok katkı sunmak için teşvik ediyoruz. Bu bizi fazlasıyla gururlandırıyor. Ortaya koyduğumuz vizyonumuzu ve gelecek hayallerimizi paylaştığımız tüm paydaşlarımızla, ülkemiz ve sektörümüz adına var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz."

VakıfBank Platinum Ailesi ile ayrıcalıklar dünyasını keşfedin

Birbirinden avantajlı kampanyalar ve size özel ayrıcalıklar için siz de hemen VakıfBank Platinum Ailesi'ne dahil olun!

VakıfBank, daima seninle.



Uçak Bileti
Alımlarında
Kat Kat
Worldpuan



Ücretsiz
Seyahat Sigortası



Asistans
Özelliği



Anlaşmalı
Restoranlarda
İndirim



Müşteri Hattı
Önceliği

Ayrıcalıklar ve ayrıntılı bilgi için www.vakifkart.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Türkiye'nin efsane isimleri "Efsaneler" galasında buluştu

Ödüllü belgeselci Tuluhan Tekelioğlu'nun AXA Sigorta'nın katkılarıyla hayata geçirdiği son eseri "Efsaneler" belgeselinin ilk gösterimi 16 Eylül Perşembe akşamı Feriye Sarayı'nda düzenlenen galada yapıldı. Galaya belgesele konu olan Türkiye'nin efsane isimleri Ayşe Kulin, Cüneyt Arkın, Nevra Serezli, Ömer Özkan ve Süleyman Saim Tekcan, ünlü simalar ve AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken katıldı.

AXA Sigorta'nın sanat alanında verdiği desteklerden biri olan belgesel, Türkiye'nin her biri kendi alanında yaşayan efsanelerini ve onların derin hayat tecrübelerinden süzülen bilgeliği konu alıyor. Belgeselin kahramanları Türkiye'de her kuşağın hafızasında apayrı bir yere sahip olan 9 değerli isimden oluşuyor: Yazar Ayşe Kulin, sinema sanatçısı Cüneyt Arkın, piyano virtüözleri Güher-Süher Pekinel, tiyatrocu Nevra Serezli, plastik cerrahi profesörü Ömer Özkan, eski milli takım antrenörü Şenol Güneş, ressam ve sanat eğitimci Süleyman Saim Tekcan, Eskişehir Büyükşehir Belediye Başkanı Yılmaz Büyükerşen.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, galada şu değerlendirmeyi yaptı: "İnsanlığın gelişimi adına insanlık için önemli olanı korumak için çalışıyoruz. İnsanlığın geleceği için etkili olacağımızı düşündüğümüz her alanda varız. Bir sigorta şirketi olmanın ötesine geçerek hayatına iklim değişikliği, sanat, spor,



eğitim ve inovasyon gibi farklı alanlarda insanların hayatına dokunacak çalışmaları hayata geçiriyoruz. Bu doğrultuda Tuluhan Tekelioğlu'nun ülkemizin her biri kendi alanında benzersiz izler bırakmış olan değerli efsaneleriyle birlikte ürettiği belgesele katkı sağlamak bize mutluluk veriyor. 'Efsaneler' belgeseliyle birlikte hem sanatsal ifadeye hem de ülkemizin kültürel ve entelektüel mirasının farklı kuşaklara aktarılmasına destek oluyoruz. Marka amacımız doğrultusunda kapsamlı ve kuvvetli kurumsal sosyal sorumluluk geleneğimizin farklı alanlardaki yansımaları devam edecek."

AREX Sigorta ilk poliçesini kesti

Yapılanma çalışmalarını tamamlayarak faaliyete başlayan AREX Sigorta'nın Genel Müdürlüğü'nde verilen davette ilk poliçe hazırlandı ve pasta kesildi. Törene AREX Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Süphanoglu, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şahin Türel, Yönetim Kurulu Üyeleri Rahmi Özmen, Ercan Tunç, Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Hakan Muştı ile kalabalık bir davetli topluluğu katıldı. Adnan Süphanoglu, toplantıda özetle şu konuşmayı yaptı:

"Bize güvenen arkadaşlarımızla bir yola çıktık. Bir hayalimiz vardı. Yenilikçi bir bakış açısı geliştirdik. Yeni bir yazılım programıyla girdiğimiz sektöre yeni bir bakış açısıyla birlikte nitelikli insan kaynağı da kazandırıyoruz. Sigortacılığı hala bakir bir sektör olarak görüyoruz. 3 yıl önce hayatımızdaki tek poliçe kasko ve trafikten bugün genişleyen ürünlerimizle daha proje odaklı ve bilinçli ilerliyoruz. Ortaklık yapımız ticari yönden daha öte arkadaşlık ve dostluk üzerine kurulu. Çok kıymetli genel müdürümüz, hissedarlarımız ve ekibimizdeki tüm arkadaşlarımızla bu yola çıktık. Farklı bakış açımız ve teknik üstünlüklerimizle sigorta



sektörüne çok sayıda yenilikler sunacağız. İş ortaklarımız ve acentelerimizle birlikte büyüyerek sigorta sektörüne çok başarılı bir şirket kazandıracğız."



Türkiye'nin En Teknolojik Sigorta Şirketi

Türkiye'nin teknolojik markalarının ödüllendirildiği Tech Brands Turkey* ödülünde, "Sigorta" kategorisinde Türkiye'nin En Teknolojik Sigorta Şirketi seçildik.

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99
www.allianz.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama



* Global araştırma şirketi NielsenIQ tarafından 1.000 kişi ile yapılan araştırma sonuçlarına göre.

Payten'den sigorta firmaları için güvenli, hızlı ve kolay ödeme altyapısı

Salgının da etkisiyle e-ticaret sektörü 2020'de yaklaşık yüzde 65 büyüdü. Karthı ödemelerin hane halkı tüketimindeki payı yüzde 41'e yükseldi. Temassız işlemler 2.5 kat arttı.

Bu dönemde toplum ve Türkiye ekonomisinin yaşam kaynağı olan sigortacılık sektörü de özel bir takip ve destek görmesi gereken bir alan olarak öne çıktı. Türkiye Sigortalar Birliği verilerine göre, Temmuz 2021 sonu itibarıyla sigorta sektöründeki toplam prim üretimi geçen yıla göre yüzde 15.6 artarak 54 milyar 760 milyon liraya ulaştı. InsurTech ise sektörün yükselen yıldızı olarak dikkat çekiyor. 2020 yılında 1 milyar 462 milyon dolar olan küresel InsurTech pazar hacminin 2021-2027 döneminde yıllık bileşik büyüme hızı (CAGR) yüzde 34.4 artışla 11.9 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

Karthı ve kartsız işlemler için kapsamlı ödeme çözümleri sunan Payten Türkiye'nin müşteri portföyünde sigorta sektörü de önemli bir yer tutuyor. Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu



Burak Kutlu

ile şirketin faaliyetlerini ve sigorta sektörüne özel çözümleri konuştuk...

Önce Payten Türkiye'den ve çözümlerinizden biraz bahseder misiniz?

22 yıllık bir Ar-Ge firmasıyız. Türkiye'de ilk online ödeme alma altyapısını sunduğumuz ve e-ticaretin doğuşunu sağladığımız bir geçmişimiz var. Bugün 60 ülkede 28 bin çalışanıyla faaliyet gösteren ve Avrupa'nın altıncı büyük yazılım firması olan Asseco Grup bünyesinde yerel tecrübemiz ve küresel gücümüzle faaliyetlerimize devam ediyoruz.

Bankalara, finans kuruluşlarına, e-ticaret firmalarına, pazaryerlerine ve online B2B ödeme alan markalara uçtan uca ve özelleştirilebilir online ödeme çözümleri sunuyoruz. 27 banka, 45 binden fazla üye işyeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme ağını yönetiyoruz. 2020 yılında 1 milyara ulaşan online işlem hacmimizi, Ar-Ge gücümüz ve öncü teknolojilerimiz sayesinde başarıyla yönettik.

20 sigorta firması da bizim hizmetlerimize güveniyor. Sigorta firmalarının en çok tercih ettiği ödeme geçidi çözümümüz; kredi kartının ilk 6 ve son 4 hanesiyle işlem yapma, akıllı işlem yönlendirme, entegre anti-fraud modülü, kart saklama, tekrarlayan ödeme ve taksit programları fonksiyonlarıyla tek bir entegrasyondan tüm online ödemelerin yönetilmesini sağlıyor.

Geleceğin online müşterisi için sigorta firmaları nelerden önem vermeli?

Geleceğin online müşterisi hizmet aldığı firmalardan da dijital yaşıyor olacak. Firma çalışanlarından daha fazla online kalan müşteri, kendisi de hızlandığı için firmalardan da çok yüksek hız bekleyecek. Hata tahammülü, bekleme sınırı çok düşük olacak. Anında yapılan taramalar, sürekli bilgi ve yorum paylaşımları ile "benchmark polisleri" bizi bekliyor. Müşteri memnuniyeti bildiğimiz anlamdan farklı boyuta gelecek. Araştırmış, bilgilennmiş, anlamış ve de memnun müşterilerin yorumları dinlenecek. Geleceğin müşterisi firmalardan aldığı her hizmette her an anti-fraud çözümlerini entegre olarak bekleyecek.

Biz de Payten olarak sigorta sektörüne yönelik Ar-Ge çalışmalarımız, ihtiyaçlara yönelik özelleştirilebilir çözümlerimiz ve 7/24 üst seviye desteğimizle sigorta sektörü müşterilerimizin işlerini sadece dijital yürütmekle kalmayıp dijitalin ta kendisi olmalarını destekliyoruz.

Payten'in Holistik Dünyası



www.payten.com

Payten

iyi ki

Emekliliğimi düşünen biri var

AgeSA'nın geniş fon çeşitliliği ve herkese uygun fon danışmanlığı seçenekleri ile birikimlerinize bugünden yön verin.

AgeSA ile emekliliğinizde "keşke" yerine "iyi ki" deyin.



444 11 11
agesa.com.tr





KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Bir garip **SATIŞ** hikayesi!

Geçen ay sektörde ilginç bir gelişme yaşandı. Kötu yönetildiğı ve mali yapısı bozuk olduğı gerekçesiyle Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yönetim kuruluna iki üye atanan TMT Sigorta'nın satıldığı duyuruldu. Buna göre, TMT Sigorta ile Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneğı (MÜSİAD) güçlerini birleştirmişti...

TMT Sigorta tarafından satışa yönelik yapılan açıklamada "TMT Sigorta ve MÜSİAD güçlerini birleştirerek birlikte yola devam etme kararı aldı. TMT Sigorta, birleşmeye ilişkin olarak MÜSİAD'ın yatırım ortaklığı SENYAP ile bugün protokol imzaladı. Protokole istinaden kısa bir süre içerisinde birleşmenin tamamlanması hususunda taraflarca anlaşma sağlandı" denildi.

Açıklama sonrası herkes girişim sermayesi alanında kurulan SENYAP Yatırım Ortaklığı'nın MÜSİAD'ın bir iştiraki olduğunu, bu birleşmeyle birlikte de MÜSİAD'ın TMT Sigorta'yı satın alarak sigorta sektörüne girdiğini sandı. Konu ciddiye. Satılan bir sigorta şirketi, alan da Türkiye'nin önemli iş insanı örgütlerinden biriydi.

Ancak gerçeğin böyle olmadığı kısa sürede ortaya çıktı. Haberin Sigorta Gündem'de yayınlanması üzerine MÜSİAD bir açıklama yaparak, SENYAP Yatırım Ortaklığı ile organik ya da inorganik hiçbir bağının olmadığını, sadece kurucularının aynı zamanda MÜSİAD üyesi olabileceğini belirtti.

Şaka mı gerçek mi anlayamadık. Türkiye'de bugüne kadar birçok sigorta



şirketi satılmış, birçoğı da güçlerini birleştirmişti ama bu kadar gayri ciddi bir açıklama ve satış olmamıştı.

TMT Sigorta "MÜSİAD ile işbirliği yaptık" derken, MÜSİAD "Bu işle bir ilgimiz yok" dedi. MÜSİAD sigorta sektörüne girse neden saklasın? TMT'ye yatırım yapan SENYAP Yatırım Ortaklığı'nın bir ilişkisi yoksa aylardır satış görüşmeleri yürüten şirket yetkilileri bunu anlamaz mı? Biz de bir şey anlamadık.

Bu arada, bir de fotoğraf paylaşıldı "satış" ile ilgili. Fotoğrafın sol tarafındaki kişi TMT Sigorta Genel Müdürü Levent Özer. Sağdaki ise SENYAP Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve MÜSİAD üyesi Hakan Turgut.

NAKLİYECİLERİN SİGORTASI...

Bilmeyenler için TMT Sigorta'nın, Güneş Sigorta'da genel müdür yardımcısı

olarak çalışırken Levent Özer öncülüğünde acenteler tarafından kurulduğunu belirtelim. Kuruluş sürecinde adı "Ülke Sigorta" olan şirket, daha sonra Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri ile birleşerek 2015 yılında TMT Sigorta adını almıştı.

TMT Sigorta, bir kooperatif sigorta yapılanması (müttüel) olarak faaliyet gösteriyor. Kooperatif olması dolayısıyla da öncelikle taşıyıcıların sigorta ihtiyacını karşılamak amacıyla kasko ve nakliyat branşlarında üretim yapıyor.

Biraz önce de belirttiğimiz gibi SEDDK, kötu yönetildiğı ve mali yapısı zayıf olduğı gerekçesiyle 2 ay önce TMT Sigorta'ya iki yönetim kurulu üyesi atanmıştı. Şirketin prim üretiminin yüzde 50'den fazlasının tek bir acente tarafından sağlanması da sektörün dikkatini çekmişti...



Hem sizi hem de evcil dostlarınızı sevindiren kart: **Maximum Pati Kart**

Siz de QR kodu okutarak Maximum Mobil'i hemen indirin.
Maximum Pati Kart başvurusu yapın, onaylanan kartınızla
minik dostlarınıza özel pek çok fırsattan yararlanmaya başlayın.



Maximum Pati Kart'a
hemen başvurun!



**MAXIMUM
MOBİL**



Ayrıntılı bilgi: maximum.com.tr

“Mobilde trafik artsa da satın alma için **web sitesi** tercih ediliyor”



Pınar Güzey



Sigorta sektöründe dağıtım kanalları hızla dijitale taşıyor. Mobil kanallara ilgi ve bu mecralardaki trafik de benzer şekilde artıyor. Ancak Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, satın alma sürecine gelindiğinde müşterilerin hâlâ web sitesini daha fazla tercih ettiğini belirtiyor...

Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, sigorta sektöründe mobil kanallara yönelik ilgi ve trafiğin gün geçtikçe arttığına işaret ediyor. Ancak Güzey, mobil tarafta artan trafiğe karşılık müşterilerin satın alma sürecine gelindiğinde internet sitesini daha fazla tercih ettiğini belirtiyor. Mobil uygulamalardaki trendlerinse müşteri deneyimine göre değiştiğini kaydeden Güzey, “Herkes uygulamalarına poliçeleri koyabilir ama önemli olan ihtiyaç olduğu anda müşterinin yanında olup olmadığınız. Örneğin, bir motosiklet sürücüsü motosikletiyle gezerken dağda bir kaza yapıyor ve lokasyonunu bilmiyor. Telefonuna ulaşır, tek bir tuşa basıp, lokasyonuna ambulans, çekici, doktor çağırabiliyorsa o kişi o uygulamayı her zaman telefonunda tutar. Günün sonunda gelecekteki trendlerin de müşteri deneyimiyle ilgili olduğunu düşünüyorum” diyor.

“KANALLAR DEĞİŞSE DE ACENTE UZMANLIĞI ÖNEMİNİ KORUYACAK”

Güzey, acentelerin dijitali kendilerine rakip, sadece dijitalden poliçe kesilebilir bir kanal olarak görmemeleri gerektiğini de vurguluyor: “Acenteler dijital, iş süreçlerini nasıl daha iyileştirebilirim, yeni müşteriye nasıl ulaşabilirim, maliyetlerimi nasıl düşürebilirim, gelirlerimi nasıl artırabilirim, çapraz satış nasıl yapabilirim gözüyle bakmalı. Zaten acenteler de artık dijitali artık çok iyi kullanmaya başladı. Sadece biraz daha sosyal medyayı aktif kullanmak üzerine bir takım çalışmalar yapılabilir, web sitelerindeki müşteri deneyimi iyileştirilebilir, arama motorlarında daha ön plana çıkmanın yolları geliştirilebilir. Dijital pazarlamanın bazı yönleri kullanılarak gelirleri artırabilirler. Önemli olan acentelerin teknolojiye yaklaşımı.”

Pınar Güzey’e göre her zaman acentelerin uzmanlıklarına ihtiyaç olacak. Nitekim bu uzmanlığı da farklı farklı kanallardan göstermeye başladılar. Güzey, “Kanallar değişse de acentenin uzmanlığı her zaman en ortada ve en önemli konu olarak kalacak” diyor.

“GELECEK INSURTECH’LERDE”

Sigortanın verinin çok yoğun olduğu sektörlerden biri olduğu altını çizen Güzey, önemli olanının bu veriyle ne yapıldığı, nasıl bir anlam çıkarıldığı ve ne tür ürünler çıkarıldığı olduğunu belirtiyor. “Bugün müşterilerin bile bilmediği, ileride onun ihtiyacına yönelik yeni ürünler inşa etmeye çalışıyoruz” diyor Pınar Güzey, değerlendirmesini şöyle sürdürüyor:

“Sigorta sektörü eskiden olduğu gibi ‘hasar oldu, faturasımı ödedim’ anlayışıyla değil, müşterinin hayat döngüsünün her alanına hitap etmek durumunda. Sektör, gelişen yeni teknolojilerin de desteğiyle riski önceden tespit edip yöneten bir yapıya dönüşüyor. Son dönemde birçok sektörde olduğu gibi sigortada da özellikle yazılım tarafında nitelikli insan kaynağına ulaşmakta zorlanılıyor. Bu noktada çözümü InsurTech’lerde görüyoruz etti. Sigorta yeniliğe ve inovasyona çok açık bir sektör. Bu anlamda geleceğin InsurTech’lerde olduğuna inanıyoruz.”

“BLOKZİNCİRİ VE YAPAY ZEKAYI DAHA FAZLA GÖRECEĞİZ”

Pınar Güzey, teknolojiye, dijitalleşmeye adapte olan ve daha



çevik hareket eden kurumların önümüzdeki dönemde fark yaratacağını düşünüyor. Tabi bunu sadece teknolojiye yatırım yapmak olarak görmemek gerekiyor. Güzey, “Bu noktada yapılan en büyük hatalardan biri de ‘Teknolojiye yatırım yaptık, her şey halloldu, dijital olarak hazırız’ düşüncesi. Şirket olarak bu teknolojiyle ne yaptığımız, süreçlerinizi nasıl iyileştirdiğiniz, müşteriye nasıl bir değer kattığınız, şirket kültürünü nasıl farklılaştırdığınız daha önemli” diyor.

Dijitalin “sadece bir kere yaptık ve bitti” gibi bir süreç olarak algılanmaması gerektiğinin altını çizen Güzey, önümüzdeki dönemde yapay zeka, nesnelerin interneti, blokzinciri (blockchain) gibi teknolojilerin yansımalarının sigorta sektöründe çok daha sık görüleceğini sözlerine ekliyor.



“Kişiyeye özel ürünler sigorta **sahipliğini** artırıyor”

Salgın ve günümüz koşulları gereği sigorta müşterilerinin de beklentileri değişiyor, beraberinde yeni talepler ortaya çıkıyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Bu talepleri karşılamak için sigorta sektörünün elindeki en iyi araçlardan biri kişiselleştirilmiş ya da diğer adıyla terzi işi ürünler” diyor...



Sigorta da dahil üzere tüm sektörler yeni ihtiyaçlar paralelinde gelişerek şekilleniyor. Bu doğrultuda herkes için aynı teminatları içeren ve paket sigortalar temelinde, tek bir model üzerinden ilerleyen sigortacılık anlayışı geçmişe karışıyor. Günümüz koşullarının kendine özgü ihtiyaçlarını anlayabilen şirketlerin oluşturduğu, müşterilerin o anki talep ve ihtiyaçlarını odağına alan kişiselleştirilmiş ürün yapısı ön plana çıkıyor.

İşte bu gerçekten yola çıkan Ray Sigorta, geniş kesimlere hitap eden genel tanınmış ürünlerin yanına özel ihtiyaç ve koşullara uygun olarak tasarladığı kişiselleştirilmiş ürünlerle portföyünü genişletiyor. Terzi işi poliçeleri doğru hedefe ulaştırmanın hem üretimi hem de müşteri memnuniyetini artırdığına dikkat çeken Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Artık sigortacılık tek tip ürünlerle rekabetin ötesinde; müşteriye doğru anda, doğru fiyatla ve kapsamla ulaşmaya dönüştü” diyor.

“TERZİ İŞİ ÜRÜNLERLE FARK YARATIYORUZ”

Erdoğan’a göre, sigorta şirketlerinin beklentilerin hızla değiştiği bir dönemde müşterilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde araştırıp buna göre çözüm üretmesi gerekiyor: “Yaşam dönüsünün kaçınılmaz bir parçası olarak hayatımızın farklı alanlarında hepimizin öncelikleri birbirinden farklı. Yeni çocuk sahibi olan bir aile ile üniversiteden yeni mezun olan bir gencin hassasiyetleri ve beklentileri aynı olamaz. Hayatta en güven veren duygu, ihtiyacınız olduğunda yanınızda sizi anlayan birinin olmasıdır. Ray Sigorta olarak titiz çalışmalarımız sonun-



Koray Erdoğan

da müşterilerimizin ihtiyaçlarına ve piyasa dinamiklerine uygun olarak oluşturduğumuz ürünlerle fark yaratıyoruz. Kişiyeye özel, terzi işi ürünlerimizle müşterilerimizin önceliklerini ve ekonomik kaygılarını odağına alarak ilerliyoruz. Baby on Board (BoB) Kasko ile 0-6 yaş arası çocuk sahiplerine özel avantajlar veriyor, Başlangıç Kasko ile kullanım dışı öngörilemeyen risklere karşı bütçe dostu teminatlar öneriyor, IMM Tamam ile de ek ihtiyari mali mesuliyet limitleri sunuyoruz. Siber Güvenlik Sigortası ile de dijital dünyada kişisel bilgilerin korunması gibi sigorta ihtiyacı olan yeni alanları destekliyoruz. Çözümlerimize gösterilen ilgi doğru yolda olduğumuzun önemli bir göstergesi. Örneğin BoB Kasko’yu alan müşterilerimizin yüzde 40’ı ilk kez kasko yaptırmış. Bugüne kadar sunulan ürünlerle ikna olmayan müşteriler, kendilerine uygun hissettikleri ürünlerle kasko alma konusunda ikna oluyor. Bu tarz özel ürünler, sektörde sigortalılık oranını artırarak sektörel büyümeye ciddi anlamda katkı sağlıyor.”

“EVĐEN ÇALIŞMA SİĞORTASI” YOLDA

Salgın dolayısıyla hayatımıza giren ve hibrit olarak devam eden uzaktan çalışma modelleriyle birlikte yeni riskler ortaya çıktı. Koray Erdoğan, bu ihtiyaç doğrultusunda çok yakında “Evden Çalışma Sigortası” ürünü çıkaracaklarını açıklıyor.

Doğa sigorta

HER ZAMAN YANINIZDA!



**Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası**



**Kasko
Sigortası**



**Kobi Paket
Sigortası**



**Konut Paket
Sigortası**

“Salgınla

gelen gelecek
kaygısı **tasarrufları**
olumlu etkiledi”



Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü Yılmaz Ertürk

Ekonomik açıdan zor günler geçirilen salgın döneminde birikim ve tasarruf yapmanın önemi daha da belirginleşti. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, BES'in bu süreçten olumlu etkilenen sektörler arasında yer aldığını vurguluyor. Alışkanlık ve önceliklerin değiştiği, güvence ve tasarruf bilincinin arttığı, ürün ve hizmetlere ulaşmada dijital kanalların öne çıktığı bu dönemde BES'in iyi bir sınav verdiğini düşünen Ertürk'e göre sektördeki büyüme devam edecek...

Türkiye gibi tasarrufların az, tasarruf etmenin zor olduğu bir ülkede bireysel emeklilik sistemi (BES) hem ülke ekonomisi hem de bireylerin geleceği açısından önemli. Bir yandan emeklilik yaşı uzarken bir yandan da sosyal güvenlik sisteminin alınan emekli maaşlarının alım gücü düşüyor.

2003 yılında, kişilerin aktif çalışma dönemindeki hayat standartlarını emeklilikte de devam ettirebilmesi için düzenli birikim yapma imkânı sağlayan, gönüllü katılıma dayalı ve yüzde 25 devlet katkısıyla desteklenen bir tasarruf ve yatırım sistemi olarak hayatımıza giren BES'in önemi her geçen gün daha da artıyor. Peki salgın sektörü nasıl etkiledi? BES'e ilgi sürüyor mu?

BES ile ilgili tüm merak edilenleri Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk'e sorduk...

Bireysel emeklilik sistemi açısından yılın ilk yarısı nasıl geçti? Katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü ne kadar büyüdü?

2021 yılının ilk yarısında gönüllü BES ve otomatik katılım sistemindeki toplam katılımcı sayısı 13.6 milyonu aştı. Yılın başından bu yana katılımcı sayısında 148 bin kişilik artış oldu. BES fon büyüklüğü de 183.7 milyar TL'ye ulaştı. Büyüme hızları fon büyüklüğünde yüzde 8, katılımcı sayısında yüzde 1.1 oldu. 10 Eylül tarihli en güncel verilere göre yılbaşından bu yana artış oranları fon büyüklüğü ve katılımcı sayısı kategorileri için sırasıyla yüzde 11.7 ve 4.6 olarak gerçekleşti. Yılın tamamında ise büyüme oranlarının fon büyüklüğünde yüzde 15, katılımcı sayısında ise yüzde 5 civarında olmasını bekliyoruz.

AHE açısından yıl nasıl geçiyor?

Yine 10 Eylül tarihli verilere göre, gönüllü BES ve otomatik katılımdaki toplam fon büyüklüğümüz 33.5 milyar TL'ye yaklaştı, katılımcı sayımız ise 2 milyonu aştı. Bu verilerle gönüllü ve otomatik katılım toplamından oluşan bireysel emeklilik fon büyüklüğünde özel emeklilik şirketleri arasındaki sektör liderliğimizi sürdürdük.

Salgının sağlık, ekonomik ve sosyal yönden etkileriyle mücadelenin tüm dünyada ve Türkiye'de ana gündemi olmaya devam ettiği bu dönemde 2021 yılının ilk yarısına ilişkin bilançomuzu açıkladık. Finansal piyasalarda dalgalanmaların devam ettiği yılın ikinci 3 aylık döneminde de istikrarlı büyümemizi sürdürdük.



Aktif büyüklüğünde, emeklilik ve hayat varlıklarında enflasyonun üzerinde büyüdük. Aktif büyüklüğümüz 38.4 milyar TL'yi aşarken, özkaynaklarımız 1.4 milyar TL'ye ulaştı.

Bireysel emeklilik katılımcılarımızın birikimlerinin kendilerine en uygun fonlarda değerlendirilmesini hedefleyen yapay zekâ destekli robot fon danışmanlığı hizmetimiz FonMatik ROBO, büyümeye devam etti. FonMatik ROBO kullanıcısı katılımcı sayısı 54 bini aştı, fon büyüklüğü de 2.5 milyar TL'ye ulaştı.

Bu arada teknoloji ve sürdürülebilirlik konusunda iki yeni emeklilik yatırım fonunu müşterilerimizin beğenisine sunduk. Bunlardan Teknoloji Sektörü Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu müşterilerimize teknoloji alanındaki yenilikleri

birikimlerine yansıtma fırsatı sağlarken, Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ise sürdürülebilirliği benimsemiş, çevreye, sağlığa, etik değerlere önem veren şirketlere yatırım yapma imkânı sunuyor.

18 yaş altının BES'e dahil edilmesi uygulamasında öncü şirketlerden biri olduk. Çocuklara özel ek fayda ve hizmetler içeren "Çocuğum için BES" ürünümüzü 1 Haziran itibarıyla satışa sunduk. 18 yaşından küçüklerin geleceğe yönelik yatırım yapmaya başlamasını mümkün kılan ürünümüz büyük ilgi gördü. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayınlanan 10 Eylül tarihli güncel verilere göre, katılımcı sayısında sektördeki pazar payımız yüzde 39 seviyesinde. Çocuğum için BES ürünümüze gösterilen ilginin önümüzdeki dönemde artarak devam edeceğini öngörüyoruz.

Salgın sektörü nasıl etkiledi, satış süreçlerinde ne gibi değişiklikler oldu?

Ekonomik açıdan zor günler geçirilen salgın döneminde birikim ve tasarruf yapmanın önemi ortaya çıktı. Bireysel emeklilik bu süreçten olumlu yönde etkilenen sektörler arasında yer aldı. Alışkanlık ve önceliklerin değiştiği, güvence ve tasarruf bilincinin arttığı, ürün ve hizmetlere ulaşmada dijital kanalların öne çıktığı salgın döneminde BES iyi bir sınav verdi.

Küresel salgının yarattığı gelecek kaygısı tasarrufları olumlu etkiledi. 2020 yılında gönüllü BES ve otomatik katılım toplamından oluşan BES fon büyüklüğü 170 milyar TL'ye ulaştı, katılımcı sayısı da 13.5 milyonu aştı. Fon büyüklüğündeki artış yüzde 33.6 oldu. Fonlarda bulunan varlıklardaki değer artışının yanı sıra yaklaşık 12 milyar TL net nakit girişi oldu. Katılımcı sayısı da yüzde 5.1 büyüdü.



Geçen yıl emeklilik yatırım fonları ortalama yüzde 28 ile enflasyonun oldukça üzerinde getiri sağladı. Son 3 ve 5 yıllık dönemlere bakıldığında da katılımcılar yüksek reel getiri elde etti. Bu da sisteme güveni artırdı, sistemde kalmayı ve yeni girişleri teşvik etti.

Sektör olarak salgının başında kişilerin acil nakit ihtiyaçları için BES birikimlerine başvurabileceğini düşünmüştük. Ancak durum tam tersi gerçekleşti ve sisteme devamlılık oranlarında artış oldu.

Yıllık devamlılık oranı	2019	2020	Değişim (%)
	84.7	87.4	+2.7

Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi

Salgın, tasarruf yapmanın ne kadar önemli olduğunu hepimize hatırlattı. Kişiler daha yüksek tutarlarda tasarruf yapmaya başladı. Gönüllü bireysel emeklilikteki katılımcı başına ortalama fon tutarı yüzde 32.3 büyüdü.

FONLARIN YÜZDE 9'UNU ROBOTLAR YÖNETİYOR

AHE, Eylül 2019 itibarıyla müşterilerini, fonlarını yönetmek için FonMatik ROBO ile tanıştırmıştı. Bireysel emeklilik fon robotu FonMatik ROBO hızlı bir şekilde büyümeye ve gelişmeye devam ediyor. Güncel verilere göre 54 bin 377 katılımcı bu hizmeti kullanıyor ve FonMatik ROBO'ya emanet edilen fon tutarı 2.5 milyar

TL'ye ulaştı. Bu tutarın AHE gönüllü BES toplam fon büyüklüğündeki payının yüzde 9 seviyesinde olduğunu belirten Yılmaz Ertürk, "Yani her 100 TL'nin 9 TL'sini FonMatik ROBO yönetiyor. FonMatik ROBO'nun yönettiği fon büyüklüğü sektördeki toplam fon tutarındaki payı ise yüzde 1.6" diyor.

Katılımcı başına ortalama fon tutarı (TL)	2019	2020	Değişim (%)
Gönüllü BES	17.340	22.947	32.3
Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi			

Salgın döneminde ürün ve hizmetlere ulaşmada dijital kanallar öne çıktı. Bireyler gerek ürün satın alımı gerekse satış sonrası hizmet talepleri ve diğer ihtiyaçları için yoğun olarak internet, mobil ve telefon kanallarına yöneldi. Müşterilerdeki bu davranış değişimi doğrultusunda bireysel emeklilik sektöründe faaliyet gösteren birçok şirket ürünlerinin bu kanallardan ürün satışı için yatırımlarını yaptı ve dijital dönüşüm hazırlıklarını hızlandırdı.

Katılımcılar açısından BES fonlarının getirileri nasıl?

BES fon getirilerini değerlendirirken alternatif yatırım araçları ve emeklilik yatırım fonlarının reel getirilerini baz almak doğru olacaktır. Emeklilik yatırım fonlarını salgın etkilerini de dikkate alarak 2020 yılı başından itibaren Eylül 2021'e kadar incelediğimizde ortalama yüzde 38.2 net getiri sağladığı görülürken, fonların aynı dönemdeki reel getirisi ise yüzde 8 oldu.

Fonları tür bazında incelediğimizde kıymetli madenler, kamu dış borçlanma araçları ve hisse senedi fonlarının en çok net ve reel getiriyi sağladığı görülüyor.

Sektördeki emeklilik yatırım fonlarının döviz endekslilik varlık büyüklüğünün 31 Ağustos 2021 itibarıyla yüzde 37.63 olduğu göz önüne alındığında, özellikle 2020 yılı içerisinde döviz kurları ve altın/ons değerindeki yüksek değişimlerin katılımcıların birikimine de yansıdığı dikkat çekiyor.

Alternatif yatırım araçlarının performansını ölçen endeksleri incelediğimizde, aynı dönemde BİST-100 Endeksi'nin yüzde 28.65, KYD DİBS Tüm Endeksi'nin yüzde 11.76, KYD 1 Aylık Vadeli Mevduat Endeksi'nin de yüzde 22.43 oranla emeklilik yatırım fonları ortalama getirisinin gerisinde kaldığı görülüyor. USD/TL fiyat değişimi ise yüzde 39.8 ile emeklilik yatırım fonları ortalama getirisine paralel bir getiri sağladı.

	Net getiri (%)	Reel getiri (%)
Borçlanma araçları	14.6	-10.4
Değişken	36.7	6.8
Para piyasası	23.1	-3.8
Kamu dış borçlanma	51.0	18.0
Hisse senedi	49.4	16.7
Altın	67.4	30.8
Katkı	11.8	-12.6
Standart	18.9	-7.1
OKS	26.3	-1.3
Emeklilik yatırım fonları ortalama getirisi	38.2	8.0
Enflasyon oranı	28.0	

Fonların başka şirketlere aktarılabilmesi sektörü ve katılımcıları nasıl etkileyecek?

1 Temmuz 2021 itibarıyla hayata geçen emeklilik yatırım fonlarının merkezi bir platformdan (BEFAS - Bireysel Emeklilik

"EĞİTİM SİGORTALARINA DA İLGİ ARTTI"



Eğitim sigortalarının geleceğimizin mimarı olan çocukları güvence altına aldığına dikkat çeken Yılmaz Ertürk, bu branşla ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: "Özellikle salgınla birlikte eğitim sektöründe birçok değişim yaşandı. Bu dönemde eğitim sigortasının öneminin arttığını ve bu ürüne duyulan gereksinimin de arttığını söylemek yanlış olmaz. Çocuklarına daha iyi bir gelecek ve eğitim hayatı sağlamak isteyen ebeveynler için eğitim sigortası doğru bir ürün seçeneği olarak karşımıza çıkıyor. Anadolu Hayat Emeklilik olarak çok uzun yıllardır çocukları ayrıcalıklı bir müşteri grubu olarak değerlendiriyor ve çocuklara yönelik faaliyetlerimize özenle odaklanıyoruz. Beklenmedik durumlara karşı çocuklarının eğitim hayatını güvence altına almak isteyenlere yönelik sunduğumuz hayat sigortası ürünlerimizden biri de Çocuğum İçin Eğitim Sigortası. Yıllık eğitim masrafı ve güvence altına alınacak eğitim süresi belirleniyor, ihtiyaca uygun teminat seçiliyor ve böylece çocuğun iyi bir eğitim almaya devam etmesi sağlanıyor. Teminat, kalan eğitim süresiyle orantılı her yıl azalarak eğitim süresi sonuna kadar devam ediyor. Böylelikle çocuğun eğitiminin her koşulda tamamlanması teminat altına alınmış oluyor. Prim ödemeleri ABD Doları, Euro veya İngiliz Sterlini'ne endeksli belirlenebiliyor. Çocuğum İçin Eğitim Sigortası ile ebeveynler sadece yaşam kaybı riskine karşı finansal güvence sağlayabiliyor ya da tercih ederlerse kritik hastalık (kanser, kalp krizi, inme) ya da kaza sonucu tam kalıcı sakatlık risklerine karşı da teminata sahip olabiliyor. Sigorta süresi 2 ile 15 yıl arasında belirlenebiliyor."



Fon Alım Satım Platformu) alınıp satılabilmesi düzenlemesi doğrultusunda BES katılımcıları, hesaplarının bulunduğu şirket dışındaki diğer emeklilik şirketlerinin fonlarına da yatırım yapabilecek. Mevcut durumda sektörde faaliyet gösteren tüm şirketler, müşterilerine çok çeşitli yatırım enstrümanlarına yatırım yapan fonları sunuyor. Hemen her şirkette birbirine benzer fonların katılımcıların tercihi sunulduğunu görebiliyoruz. Bu tip fonlar dikkate alındığında, yasal düzenlemenin müşteriler açısından en büyük faydası, benzer fonların getirilerini karşılaştırıp daha yüksek getiri sağlayan fonlara serbestçe yatırım yapabilmeleri olacak. Müşteriler emeklilik şirketi bağımlılığı olmaksızın diledikleri fonları tercih edebilecek ve fon dağılımlarını yılda azami 12 kez olmak üzere değiştirebilecek.

Diğer taraftan söz konusu düzenleme, her şirketin fon portföyünde yer vermediği ve daha özelliği fon arayışında olan katılımcılar için de bir avantaj sunuyor. Örneğin, AHE müşterisi olmayan bir bireysel emeklilik katılımcısı, kendi şirketinin fon yelpazesi içerisinde yer almayan ve şirketimizin kurucusu olduğu ve herhangi bir BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin) ülkesinin veya merkezleri bu ülkede olan veya ticari faaliyetlerinin önemli bir bölümünü bu ülkelerde yürüten şirketlerin ihraç ettiği yabancı ortaklık payları, borçlanma araçları ve/veya depo sertifikalarına yatırım yapan AHE BRIC Plus Fon'a portföyünde yer verebilecek. Bu düzenlemenin de katılımcıların fon dağılımını değiştirme motivasyonunu artırıcı bir gelişme olduğu görüşüyoruz.

Sektör açısından değerlendirdiğimizde daha rekabetçi bir ortamın oluşacağını öngörüyoruz. Bu da getirilerin artması için daha çok çaba sarf edileceği anlamına geliyor. Bunun sonucunda oluşacak getiri maksimizasyonu da hem müşterilere hem de sisteme fayda sağlayacaktır.

Otomatik katılım beklentileri karşıladı mı? Sisteme ne kadar katılımcı girdi?

2017 yılının başında uygulamaya giren otomatik katılım için belirlenen kademeli geçiş takvimi doğrultusunda, çalışan sayısı 5 ile 9 arasında olan kurumların Ocak 2019 itibarıyla sisteme dahil olmasının ardından tüm fazlar tamamlanmış oldu.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 10 Eylül 2021 tarihli verilerine göre 7.1 milyonu aşkın çalışan otomatik katılım kapsamında birikim yapmaya devam ediyor. Yılbaşından bu yana otomatik katılıma dahil olan çalışan sayısında 550 bin artış yaşandı.

Sektör olarak otomatik katılımın her yeni fazında, çalışanların sahip olacağı avantajları açıkça anlattığımız etkin bilgilendirme ve iletişim faaliyetlerine odaklandık. Sistemin faydalarını ön plana çıkararak otomatik katılımdaki müşteri memnuniyet düzeyini artırdık. Buna bağlı olarak cayma oranı her fazda daha düşük seviyelere indi. 2017 yılına kadar ağırlıklı olarak ferdi katılımlarla büyüyen BES'te otomatik katılım sonrası işyeri bazlı katılımların yoğunlaşmasıyla birlikte sistemde yaygın ve sağlam bir katılımcı tabanı oluştu. Daha önce tasarruf yapamayan milyonlarca çalışan BES ile tanışarak otomatik katılım vasıtasıyla tasarruf etmeye başladı. Otomatik katılımın sistemin gelişimi ve yurtici tasarrufların artması anlamında pozitif etkisi olduğu açık. Bu anlamda beklentileri karşıladığını rahatlıkla ifade edebiliriz.



İlaveten, ikinci basamakta işyeri bazlı emeklilik sistemi olarak faaliyete geçen otomatik katılımın yeniden yapılandırılması ve tamamlayıcı emeklilik sistemine (TES) dönüştürülmesi sektörün gündeminde yer almaya devam ediyor. OKS'ye işveren katkısı getirilmesi, çıkış koşullarında revizyon yapılması gibi değişikliklerle TES'e dönüşmesi senaryosu üzerinden çalışmalar devam ediyor. Henüz net bir tarih olmamakla birlikte bu dönüşümün en erken 2023 yılında uygulamaya alınması yönünde bir planlama var. Süreç kamu otoritesi ve diğer paydaşların tam mutabakatıyla ilerleyecek. TES'in hayata geçirilmesi BES'in finansal kapsayıcılığına katkı sağlayacaktır diye düşünüyoruz.

18 yaş altı BES'te de etkin bir şirketsiniz. Bu alandaki büyüme potansiyeli nedir?

Türkiye İstatistik Kurumu'nun açıkladığı son verilere göre ülkemizde 18 yaş altı yaklaşık 23 milyon nüfus bulunuyor. Bu grubun toplam nüfusumuz içindeki payı yüzde 27 civarında. Bu düzenleme kapsamında, ülkemizdeki çocuk nüfusunun yaklaşık yüzde 10-15'ini sisteme dahil etmek yönünde bir hedef var. Mevzuatın yayınlanması, çocuklara yönelik ürünlerin hayata geçirilmesi, gerekli altyapının geliştirilmesi, yoğun iletişim çalışmaları gibi hem kamu otoritesi kurumlarının hem de sektörde faaliyet gösteren şirketlerin özverili çalışmaları neticesinde bu hedefe ulaşmanın zor olmayacağı düşüncesindeyim.

18 yaşından küçüklerin BES'e dahil edilmesi sonrasında ulaşılacak katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü için de sektörde telaffuz edilen çeşitli tahminler mevcut. 3 yıl içerisinde 950 bini aşkın çocuğun sisteme dahil olacağı ve 4 milyar TL civarında bir birikim tutarına ulaşılacağı tahmin ediliyor. İlerleyen yıllarda buradaki fon katlanarak büyüyecektir.

BES'le birlikte hayat sigortalarına ilgi artıyor mu?

Salgının ortaya çıktığı ilk aylarda yapılan tahminlerin aksine BES gibi hayat sigortası sektörü de pozitif etkilenen sektörler arasında yer aldı. Salgın, hayatın odağında sağlık olması gerektiğini bize bir kez daha hatırlattı. Salgının yarattığı risklere karşı güvence sağlamak için kişiler hayat sigortası ürünlerinin bulunduğu teminatlara ihtiyaç duydu.

2020 yılında ülkemiz hayat sigortası branşında 14.4 milyar TL prim üretimi gerçekleşti ve önceki yıla göre yüzde 27 büyümeye sağlandı. Hayat sigortası prim üretimi bugüne kadar en yüksek seviyesine ulaştı. Bu gelişimde kredi hayat sigortaları etkili oldu.



Asıl önemlisi salgın tasarruf yapmanın önemini ortaya çıkardı. Ekonomik açıdan sıkıntılı geçen bu dönemde biriktirmenin ne kadar kıymetli olduğu anlaşıldı. Yaşam, yaşam kaybı, tam ve kalıcı sakatlık gibi farklı teminatlar sağlayan, üstelik vergi avantajı da sunan birikimli hayat sigortaları kişilere çözüm oldu. Çocuklarının geleceği için yatırım yapmayı düşünen ebeveynler, beklememeleri ve hemen aksiyon almaları gerektiğini fark etti. Birikimli, yaşam teminatlı ve karma hayat sigortaları toplamında sektör prim üretimi 2020 yılında yüzde 55.1 büyüdü, bu yılın ilk 7 ayında da büyüme hızı yüzde 42.3 oldu.

▶ ESNAFA YÖNELİK YENİ BİR BES ÜRÜNÜ GELİYOR

AHE Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, BES kapsamında esnafa yönelik yeni ürün geliştirme çalışmalarıyla ilgili de şu bilgileri veriyor: "Yakın zamanda bu ürünü özelleştirilmiş ek fayda ve hizmetlerle satışa sunacağız. Bunun yanı sıra emeklilik döneminde düzenli maaş sağlayan ürünlere de daha çok ağırlık vereceğiz. Hayat

sigortası tarafında da kredi bağlantılı sunulan hayat sigortası ürünlerine ek olarak birikimli hayat sigortaları ile kritik hastalıklar, prim iadeli hayat, eğitim, uzun vadeli bakım gibi birey ve ailesi için yaşam evrelerinin her anına ilişkin koruma ve teminat sağlayacak bağımsız hayat sigortası ürünlerine odaklanacağız."

HER YIL dönümünde daha büyük bir pasta!

“Gücü adında” sloganıyla 7 Eylül 2020 tarihinde yola çıkan ve vaadini “sigortacılığı sonradan önceye taşımak” olarak ifade eden Türkiye Sigorta, birinci kuruluş yıl dönümünü kutladı. Yıl dönümü vesilesiyle yayına girecek reklam filmlerinde ise marka yüzü olarak Timuçin Esen rol aldı...

Türkiye sigorta sektörünün lideri Türkiye Sigorta birinci yılını kutluyor.

Kuruluş yıl dönümü dolayısıyla düzenlenen basın toplantısında, 7 Eylül 2020 tarihinde düzenlenen lansmanın ardından geçen sürede kat edilen yol değerlendirildi. Aynı zamanda kuruluş yıl dönümüyle birlikte yayına giren reklam filmleri serisi, filmlerde rol alan ve yeni marka yüzü olan ünlü oyuncu Timuçin Esen ile birlikte tanıtıldı. Toplantının ev sahipliğini üstlenen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

“Kuruluşunun ilk gününde söylediğimiz gibi Türkiye Sigorta, ülkemizde sigorta sektörünün büyümesine itici güç olmak üzere hayata geçti. Sigorta algısının dönüşümü, sigortanın çok daha geniş kesimlere ulaşması ve bankacılık dışı finansal sektör büyüklüğünün dünya ortalamaları düzeyine erişmesine katkı sunma konusunda çok önemli bir misyonla yola çıktık. Sektör olarak ülkemizdeki sigorta algısını dönüştürmek ve sigorta açığını kapatmak için hepimize büyük görevler düşüyor. Gerekirse kapı kapı dolaşıp insanlara sigortanın önemini anlatmamız lazım. Türkiye Sigorta olarak bu konuya millî bir görev olarak bakıyoruz. Müşterilerimizin yaşamlarına değer katarken, ismimizden aldığımız sorumlulukla ve sektörün lider şirketi olarak sadece kendi pazar payımızı artırmaya değil, pastayı topekûn büyütmeye ve sigortacılığı hak ettiği konuma taşımaya odaklanıyoruz.”

Sektörün gelişen dinamikleri ve müşterilerinin öncelikli beklentileri doğrultusunda hayattan sağlığa, konuttan kaskoya ve bireysel emekliliğe kadar her alanda farklı ihtiyaçlara cevap veren, özel ayrıcalıklar ve avantajlar barındıran ürünler geliştirdiklerinin altını çizen Benli; 2 bin 700 çalışan, 8 bin 300 dağıtım ağı, 5 bin 950 hizmet noktası ve 40 faaliyet bölgesiyle tüm Türkiye’nin hizmetinde olduklarını vurguladı.



TÜRKİYE SİGORTA’NIN MARKA YÜZÜ TİMÜÇİN ESEN OLDU

Türkiye Sigorta’nın geliştirdiği sigorta ve bireysel emeklilik ürünlerinin tanıtılacağı reklam kampanyasındaki marka yüzü ise ünlü oyuncu Timuçin Esen oldu. Esen ile 1 yıl süreyle sözleşmeye imza atıldı. Timuçin Esen’in Hekimoğlu dizisindeki rol arkadaşı Muhammed Dede ile birlikte kamera karşısına geçtiği reklam filmlerinin ilki 8 Eylül Çarşamba akşamı yayına girdi.

Timuçin Esen de toplantıda şunları söyledi: “Ülkemizde sigorta bilinci özellikle son yıllarda gelişmekte olsa da henüz yeterli bir noktada değil. Oysaki sigorta konusu, hayatımızın her anında kritik bir öneme sahip. Reklamlarımızda bu yöndeki bilinci artırma yönünde önemli mesajlar verdiğimiz inaniyoruz. Türkiye Sigorta gibi hem bu bilincin geliştirilmesi yönünde önemli bir misyon üstlenen hem de henüz ilk yılında büyük başarılarla imza atan lider bir kurumla birlikte çalışmaktan mutluluk ve gurur duyuyorum.”

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!



başında Türkiye'yi “sigorta skoru” ile tanıştıracak

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, özellikle son yıllarda küresel teknoloji trendlerini Türkiye sigorta sektörüne uyarlamak ve uygulamak üzere birçok vizyoner projeye imza attı. SBM Genel Müdürü Murat Hakseven, “Bu projelerle gerek sigorta şirketleri ve paydaşlarının gerekse vatandaşlarımızın hayatını kolaylaştırıyoruz” diyor...

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), sigortacılık verilerini tek merkezde toplayıp güvenli bir şekilde saklamak, sektörün sağlıklı fiyatlamaya yapabilmesi için güvenilir, anlamlı bilgi ve istatistik sunmak, sigorta suistimallerin önlenmesiyle sigorta sistemine olan güveni artırmak, kamu gözetim ve denetimine yardımcı olmak amacıyla kurulan bir kurum. Kısaca “sektörün veri merkezi” olarak da nitelendirebiliriz.

SBM, sektör adına veriyi ilgilendiren birçok alanda faaliyet gösteriyor. Verinin işlenmesi, çıkan sonuçların servis edilmesi, verinin korunması, kamu kurumları ve diğer kurumlarla olan entegrasyonların sağlanması adına altyapı ve teknolojik çözümler sunuyor. Sadece kamu ve sektör kurumları değil vatandaşların hayatlarını kolaylaştıran birçok ürün ve çözüm de var.

SBM Genel Müdürü Murat Hakseven ile günümüzde verinin artan önemini ve merkezin yeni projelerini konuştuk...

SBM son dönemlerde ne tür çalışmalar yürüttü, hangi projeleri hayata geçirdi?

SBM, özellikle son yıllarda küresel teknoloji trendlerini, kuruma uyarlamak ve uygulamak üzere birçok vizyoner projeye imza attı. Kurumların, teknoloji altyapılarını daha iyiye ve ileriye taşıyabilmesi için teknolojik varlıklarını bilmesi, teknoloji dünyasındaki hızlı değişimi takip edebilmesi önemli. Bizler de bunun bilinciyle kurumsal mimari vizyonumuzu SBM’ye kazandırdık. Artık kurum olarak stratejik hedeflerimiz doğrultusunda ne yaptığımızı, nasıl yaptığımızı en önemlisi neleri yapma potansiyelinde olduğumuzu tek bir teknoloji çatısı altında görebiliyoruz ve yönetebiliyoruz.

İş mimarisi çalışmalarımız kapsamında, süreçlerimizin optimizasyonunu ve dijitalleşmesini sağladık. Verilerimizin işlenmesi, sunulması ve korunması alanlarında küresel standartlara uygun olarak çalışmalar yürütüyoruz. Bir yandan da sistem, altyapı ve uygulamalara yönelik 100’ü aşkın projeyi hayata geçirdik. Verinin yönetimi ve tüm yeni projelerin yapılabilmesi güçlü bir altyapı ihtiyacı gerektiriyor. Bu amaçla İstanbul ve Ankara’da bulunan veri merkezlerimizi elden geçirip güncelledik. Türkiye’de yazılımla yönetilebilen şekillendirilebilir ve bütünlük sistemlere geçen ilk kurumumuz. Bu ve bunun gibi sektörü ilgilendiren birçok yenilikçi, inovatif projelere hep beraber imza attık. SBM, her geçen gün güçlü altyapısı, uzman kadrosu ve paydaşlarının desteğiyle sigorta sektörünün kritik kuruluşu olmaya devam ediyor.

Ortak Veri Modeli (OVM) ile ilgili süreçten bahseder misiniz? Bu projeniz paydaşlarınıza ve sigortalılara ne tür faydalar sağlayacak?

OVM projesine 2017 yılının son aylarında başlandı. 2018’de projenin içeriği ve detayı tüm paydaşlarla yapılan toplantılarda ele alındı, kavramsal tasarımları oluşturuldu. Proje takvimi, sektörün de katılımıyla ilgili kamu otoritesi ve TSB tarafından belirlenerek yayımlandı. Değerlendirmeler neticesinde üretim ve hasar verilerinin SBM’ye transferinde kullanılacak standartlar ve teminat yapısı, dosya durumu nedenleri, hasar nedenleri, hasar tipi, ödeme ve muallak türleri gibi birçok ortak parametre başlıkları belirlenerek proje çerçevesi çizildi.



Eylül 2019’da yangın, özel güvenlik ve deniz araçları, Aralık 2019’da kefalet sigortası, Temmuz 2020’de kasko, Ağustos 2020’de alacak sigortası, Ocak 2021’de zorunlu koltuk ferdi kaza (ZKFK) sigortası, tehlikeli madde, tüpgaz ve mesleki sorumluluk sigortası ürünleri proje kapsamında canlıya alındı. 7 Ağustos 2021 itibarıyla trafik sigortası, ihtiyari mali mesuliyet sigortası, motorlu araç mesleki faaliyet sigortası ve yarış araçları sorumluluk sigortası ürünleri de canlı ortama dahil edildi. Sektör adına veri hacmi ve iş kuralları açısından en fazla büyüklüğe sahip bu geçişi, herhangi bir kesintiye sebebiyet vermeden son derece başarılı ve hatasız bir biçimde sağlamış olduk.

Son olarak 4 Eylül 2021 tarihinde hayat ve ferdi kaza sigortası ürünleri de devreye alınarak canlı ortama geçişler devam etti. 6 Kasım 2021’de sağlık, 4 Aralık 2021 itibarıyla da Yeşilkart ürünlerinin geçişi tamamlanacak.





SBM PROJELERİ ÖDÜLE DOYMUYOR

Murat Hakseven, SBM çalışanlarının emekleri ve sektör paydaşlarının desteğiyle hayata geçirilen projelerin birçok ödül aldığını vurguluyor. İşte bu ödüllerden birkaçı:

- SBM, IDC Türkiye Finans Zirvesi 2018'de Büyük Veri & Analitiği dalında, "Self-Servis Analitik Raporlama" projesiyle üçüncülük ödülü aldı.
- Merkez, IDC Cloud & Datacenter Summit 2019'un Private Cloud kategorisinde yeni nesil veri merkezi mimarisine dönüşümünü sağlayan "Composable Cloud" projesiyle birinci oldu.
- SBM'nin "Yapay Zeka Hasar Servisi Düzenlemeleri" projesi, IDC CIO Awards 2020'de Future of Work kategorisinde üçüncülük ödülüne layık bulundu. Bu proje,

akıllı yanıt sistemiyle kullanıcının hasar sorgularında yanlış veya eksik girilen bilgilerin düzeltilmesine yardımcı oluyor, hatalı sorgulamaların önüne geçiyor ve müşteri deneyiminin üst noktaya ulaşmasını sağlıyor.

- Merkezin "Bulut Altyapıları Dönüşüm Programı", IDC Financial Services Summit 2021 etkinliğinde birincilik ödülü aldı. "Software-Defined Data Center Projesi" ise ikincilik ödülünün sahibi oldu.
- SBM, IDC Türkiye CIO Summit 2021 etkinliğinde ise IT Cost Efficiency kategorisinde "Attack & Defence Verification Automation on Security Operation Center" ve "Ortak Veri Modeli (OVM)" projeleriyle ikincilik ödülleri almaya hak kazandı. "SBM Dijital Dönüşüm Programı" ise üçüncülük ödülüne layık görüldü.

Üzerinde çalıştığınız sigortalı skoru ne zaman kullanılabilir hale gelecek, öncelikle hangi branşlarda kullanılacak?

OVM projesinin devreye girmesiyle birlikte her bir sigortalı ve sigortaya konu olabilecek her bir nesne için bir "sigorta skoru" hesaplanabilecek. Bu skoru elde edilmesinde sigorta verilerinin yanı sıra diğer kurumlardan alınacak veriler de kullanılarak daha zengin bir skor altyapısı oluşturulacak.

Sigortalı bazında hesaplanacak toplam skoru yanı sıra branş (yangın, kasko, sağlık skoru gibi) ve ifade edildiği gibi nesne bazlı skor hesaplamaları da yapılacak. Nesne bazlı skor hesaplamasında sahibinden bağımsız olarak, ilgili nesneye ait tüm sigorta verileri üzerinden araç, ev, işyeri gibi skorlar hesaplanabilecek. OVM'nin tamamlanmasından sonra 2022 başından itibaren oto branşlarıyla başlayıp sonrasında diğer branşları da skorlama projesi kapsamına dahil edeceğiz.

Güvenlik Operasyon Merkezi projesi sektöre ne tür faydalar sağladı?

Kişisel verilerin korunması kanunu uyarınca sigorta şirketleri, müşteri ve çalışan verilerini korumak üzere teknik, idari ve hukuki anlamda çalışmalarını sürdürüyor. Gerek ülkemiz gerekse dünya çapında artan siber saldırılar düşünüldüğünde bu çalışmalar oldukça önemli. Ancak bu çalışmaları diğer süreç ve yapılarla da desteklemek gerekiyor. Bu açıdan Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi olarak sigortacılık sektörü adına uçtan uca uzanan bir siber güvenlik koordinasyonunu sağlama şansına sahibiz. 2018 yılında Ulusal Siber Olaylara Müdahale Merkezi'ne (USOM) üye olarak, kurumumuz özelinde siber saldırılara karşı gerekli önlemleri alıp bu tür olaylara karşı müdahale edebilecek kurumsal SOME mekanizmasını kurduk. Bu yıl da siber olayların önlenmesi veya zararlarının azaltılmasına yönelik faaliyetleri sektörle eşgüdüm içerisinde yürütmek ve bu koordinasyonu USOM ile sağlamak üzere SBM Güvenlik Operasyon Merkezi (SOC) çalışmalarına başladık.

Bu merkezin ilk amacı ihlalleri tespit etmek, analiz etmek ve bunlara karşı aksiyon almak. Dolayısıyla olası güvenlik ihlali ya da anormal aktivite araştırması yapılıyor. SOC, herhangi bir olay anında güvenlik kaynaklarının koordinasyonunda kilit rol oynayacak, olay sonrasındaki incelemelere yardımcı olacak. Bu sayede sigortacılık sektörü adına önemli bir koordinasyon ve yanıt verme merkezi olarak sigortacılık hizmetlerinin devamını ve sigortalıların kişisel verilerinin güvenliğini sağlayacağız.

Yine bu yıl bitmeden sigorta şirketlerine SBM SOC hizmeti vermeye başlamayı, 2022'de de bu hizmeti yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

SBM'ye erişen kullanıcıların güvenliği ve bu kullanıcıların güvenli bir şekilde doğrulanması için neler yapıyorsunuz?

Siber güvenlik tehditlerinin arttığı bir dönemde özellikle son kullanıcılar üzerinden maruz kalınabilecek risklere karşı gerekli tedbirleri almak çok önemli. Kullanıcı hesaplarının güvenliğinin sağlanması ve doğrulanması için iki adımlı doğrulama yöntemi en etkin güvenlik önlemlerinden biri olarak yaygın şekilde kullanılıyor. Bu doğrultuda sigortacılık uygulamamız SBM Online'da iki aşamalı güvenlik sistemine geçerek daha güvenli bir kimlik doğrulama yönteminin oluşturulmasını sağlayan Şifrematik projesini başarıyla tamamladık. Bilgisayar korsanlarının keylogger, truva atı, oltalama gibi saldırılarla kullanıcı parolalarını rahatlıkla ele geçirebildiği bir dönemde ikincil bir doğrulama yöntemi hesap güvenliği için çok büyük bir gereksinim.

Sigorta sahtekarlıklarıyla ilgili çalışmalarınız vardı, hangi branşlara yönelik neler yaptınız?

SBM bünyesindeki Sigorta Suistimalleri Engelleme Bürosu ile özellikle organize suistimal vakaları araştırılıp inceleniyor. "Büyük veri" üzerinde oluşturduğumuz suistimal modelleri-

riyle kurumumuza sigorta şirketleri aracılığıyla iletilen hasar dosyalarında yer alan tüm taraflar (sürücü, araç sahibi, geçmiş hasar kayıtları vb) analiz edilerek hasar dosyasının potansiyel suistimal olup olmadığı bilgisi elde ediliyor.

Bütün sektör verisi üzerinden oluşturduğumuz suistimal tespit modelleriyle çok daha yüksek oranda doğru suistimal tespiti →



Sorularınız için hemen arayın, 0850 277 0360

sigortam
360

Sorgular

Poliçeler

Online İşlemler

Hakkımızda

Araç ve sigorta sorgulamanın **en hızlı ve güvenilir** yolu!

Araçın plakasını yazın. Ör: 34ABC1234

HEMEN SORGULA

yaparak şirketlere önemli faydalar sağlıyoruz. Bireysel veya organize suistimal vakalarını açığa çıkararak şirketlerin gereksiz hasar ödemeleri yapmalarının önüne geçerken, suistimallerin engellenmesinde de önemli rol oynuyoruz. Yanlış sigorta uygulamalarıyla mücadelenin desteklenmesi konusunda çalışmalar yürütmek, işbirliklerinde bulunmak amacıyla merkez nezdinde kurulan Fraud Komitesi çalışmalarına devam ediyor.

Salgın süreci çalışmalarınızı nasıl etkiledi? Bu dönemde başka ne gibi projeleri hayata geçirdiniz?

Kurum olarak sigorta şirketleri ve vatandaşlarımıza sunduğumuz hizmetlerin sorumluluğunu göz önünde bulundurarak, 1 haftalık kısa bir süre içerisinde sistemlerimizi evden çalışmaya uygun hale getirdik. Gerekli teknolojik destekleri temin ederek, 19 Mart'tan itibaren tüm çalışanlarımızın işlerini evlerinden sürdürmelerini temin sağladık. Normalleşmeye başladığımız 1 Haziran 2020 itibarıyla yüzde 20 personelle ofislere döndük. Elbette bu dönemde salgın önlemleri en üst seviyede tutulmaya devam etti. Vakaların artması üzerine yılın son çeyreğinde tekrar tamamen evden çalışmaya geçtik.

Kovid-19 sürecinin başladığı 2020 yılında hız kesmeden projelerimize devam ederken OVM Kasko Geçiş, Siber Saldırı Tespit Pro-

jesi, Yapay Zeka ile Hasar Sorgu Düzeltme Servisi, Şifrematik gibi projelerimizi hayata geçirdik.

Biraz da SBM'nin çalışan yapısından bahseder misiniz? Nasıl bir mesleki dağılım söz konusu?

Çalışanlarımızın çoğunluğunu bilgisayar, yazılım, elektrik-elektronik, endüstri ve matematik mühendisliği mezunları oluşturuyor. Yazılım, analiz, uygulama tasarımı, kurumsal mimari, veritabanı, veri dizaynı, veri analizi, veri modelleme, raporlama, sistem-network altyapı, siber güvenlik ve proje yönetimi gibi alanlarda kurumumuza hizmet veriyorlar. Sigortacılık sektörüne yönelik ürün geliştirme, raporlama, analiz ve sigortacılık sahteciliklerini önlemeye yönelik iş alanlarında görev yapan çalışanlarımız ise matematik ve endüstri mühendisliği, istatistik, bankacılık sigortacılık ve aktüerya mezunu.

Bilindiği üzere teknik alanlarda çalışacak nitelikli çalışan kaynağı özellikle son dönemlerde her kurum için ciddi bir sorun olarak karşımıza çıkıyor. Bu noktada, bu ihtiyaca yönelik başlattığımız "Dahi Genç Yetenek" programımızdan da kısaca söz etmek isterim. MT ve staj olarak iki kategoride yürüttüğümüz bu özel programla yeni nesil dijital yetenekleri keşfederek, kendilerine akademide edindikleri bilgileri uygulamalı olarak deneyimleyebilecekleri ortamlar, olanaklar sunuyoruz.



HAYAT KOLAYLAŞTIRAN SBM ÜRÜN VE HİZMETLERİ

• **5664 SMS servisleri:** Son kullanıcıya yönelik geliştirilen bu hizmetle hasar sorgusu yapılarak araçla ilgili detaylar ve varsa değişen parçalar öğrenilebiliyor. Kullanıcılar bu hattı kullanarak özellikle ikinci el araç alımları öncesinde bilgilendirici mesajlar alabiliyor.

• **Mobil Kaza Tespit Tutanağı (MKT):** Aracınızla kaza yapmanız durumunda akıllı telefonunuzdaki MKT uygulamasıyla kaza tutanağını birkaç dakika içinde çok kolay bir şekilde düzenleyebilirsiniz.

• **Sigorta Cüzdanı:** Halen geliştirme aşamasında olan bu ürünle sigortalı, kendisine ait tüm sigorta ürünlerini bir arada ve detayla birlikte görebilecek. Kullanıcı, hayat ve hayat dışı tüm ürünlerini bu cüzdanlarda saklayabilecek. Bu cüzdanın ileride bir "dijital yaşam kasası"na dönüşmesi amaçlanıyor. Murat Hakseven, "İlk etapta sigortalının e-Devlet platformunda gördüğü detayları bu cüzdanda sunuyor olacağız" diyor.

• **Sigortam360:** SBM'nin resmi internet sitesi www.sigortam360.com üzerinden "Hasar Sorgula" ile kaza tarihi, kaza nedeni, ağır hasar olup olmadığı, varsa eksper raporu bilgileri ve hasar tutarı bilgilerine ulaşılabilir. "Araç Detay Sorgula" ile araç marka ve modeli, trafiğe çıkış tarihi, toplam kasko yaptırılan süre, toplam kasko yaptırılmayan süre, geçerli kaskosunun olup olmadığı, plaka değişimi olup olmadığı, araç tür değişimi ve listesi, plaka il değişimi ve listesi, son sahiplik türü, son sahiplik süresi bilgilerine erişilebilir. "Değişen Parça Sorgula" ile kaza tarihi, kaza anındaki kilometresi, toplam değişen parça tutarı, toplam işçilik tutarı, değişen parça bilgisi, değişen parçanın orijinal olup olmadığı, değişen parça adedi bilgilerine ulaşılabilir. "Kaskosuz Dönem Sorgula" ile ise aracın trafiğe çıkış tarihi ve trafiğe çıkış tarihinden bugüne kadar kasko yaptırılmayan dönem bilgileri edinilebilir.

• **e-Devlet platformu:** SBM, e-Devlet üzerinden vatandaşların trafik, kasko, Yeşilkart, ferdi kaza, maden çalışanları zorunlu ferdi kaza, mesleki sorumluluk, hayat sigortası, sağlık sigortası, tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk, tüpgaz zorunlu mali sorumluluk, zorunlu koltuk ferdi kaza, hekim mesleki sorumluluk branşlarındaki sigorta poliçe bilgilerini sorguluyor.

Yine e-Devlet platformunda oluşturulan "Araçlarım" hizmetine SBM de araçla ilgili poliçe ve hasar içerikleri sağlıyor. Vatandaşlar, bu hizmet sayesinde araçlarına ait farklı kurumlardan elde edilmiş sigorta bilgilerini, vergi

borcunu, trafik cezasını, muayene bilgilerini, geçiş bilgilerini bir arada görebiliyor. Kullanıcı, e-Devlet doğrulaması yaptıktan sonra vefat etmiş olan yakın aile üyesi/üyeleri (anne, baba, kardeş, eş ve çocuk) için hayat poliçe sorgulaması da yapabiliyor.

Motorlu araç sigortaları kapsamında yapılan hasar talepleriyle ilgili sigorta eksperinin vatandaş tarafından güvenli şekilde atanma ve sorgulama işlemleri de e-Devlet üzerinden yürütülebiliyor.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi, DASK, TÜRKSAT ile Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi iş birliğiyle hayata geçirilen DASK e-Devlet Hizmetleri projesiyle ise olası bir deprem sonrası vatandaşlar, DASK poliçelerine ilişkin hasar ihbar kayıtlarını oluşturabilecek ve hasar ihbarı sonrasında hasar dosyalarına ilişkin tüm süreci e-Devlet Hasar Sorgulama ekranından takip edebilecek. Şu ana kadar e-devlet üzerinden SBM servisleri 60 milyonun üzerinde sorgulandı.

• **S-Cloud:** SBM'nin ürün ve hizmetlerini sektör paydaşlarına sunduğu bir bulut platformu. Bu platformla özellikle paydaşların kullandığı, veri güvenliğini riske edebilecek bazı uygulamalardan SBM güvencesiyle hizmet alınabilmesi hedefleniyor.

• **Talep Yönetim Sistemi:** Sigorta şirketlerinin SBM'den hizmet alma deneyimini farklılaştırmayı amaçlayan bu sistem, öncelikle açılan taleplerin son durumlarının daha detaylı görüntülenmesi, SLA ölçümleri ile daha hızlı cevap sürelerine erişilmesi, doğru önceliklendirme ve bu sayede müşteri memnuniyeti sağlanması gibi birçok yeni kazanım sağlıyor.

• **E-poliçe:** Hem sektöre hem de vatandaşlara dokunan önemli bir proje. Bilindiği üzere bir poliçe üretildiğinde bunu kağıt olarak vatandaşlara sunmak gerekiyor. Bu proje sayesinde polisenin dijitale dökülmesi amaçlanmış. Hakseven, çevreci özelliğiyle dikkat çeken e-poliçeyi aynı zamanda sigortacılığın dijitalleşmesi kapsamında önemli bir adım olarak değerlendiriyor: "Sigorta sektöründe yılda yaklaşık 100 milyon adet poliçe/zeyil düzenleniyor ve bunlar 1.5 milyar adet A4 kağıdına basılıyor. Bu kağıt poliçe ve zeyillerin bizden sonraki nesiller için maliyeti ise maalesef yılda 21 bin ağacın kesilmesi. İşte e- poliçe projesiyle öncelikli olarak çevreye; kağıt, zaman, emek, gönderi tasarrufuyla da ülke ekonomisine katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Bu projemiz için Rekabet Kurumu'ndan 5 yıllık muafiyet aldık. Projenin e-Devlet entegrasyonunu tamamlamak üzere de çalışmalarımızı sürdürüyoruz."



İş yeri sigortası “olmazsa olmaz” hale geldi

Son dönemde frekansı artan yangın ve sel felaketleri, iş yeri sigortalarının önemini artırdı. Türk Nippon Sigorta, ek teminatlar ve zengin asistans hizmetlerinin yanı sıra iş kolları özelinde oluşturduğu paketlerle bu branşta da fark yaratma iddiasında...

Türk Nippon Sigorta, geniş kapsamlı sigorta çözümleriyle iş yerleri için de tam güvence sağlıyor. Yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, dahili su baskını, grev, fırtına gibi teminatların yanında grev ve yer kayması üçüncü şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz, gibi birçok riske karşı koruma sağlayan “Türk Nippon İş Yeri Sigortası”, aynı zamanda sunduğu isteğe bağlı olarak alınan ek teminatlar ve Türk Nippon asistans hizmetleriyle güven ve huzurlu çalışma olanağı sağlıyor. Son dönemde yaşanan yangın ve sel felaketleriyle bir-

likte iş yeri sigortasının önemini arttığına dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Ülkemizde yaşanan yangın ve sel felaketleri sigorta yaptırmanın önemini bir kere daha bize hatırlattı. Özellikle konut, kasko ve iş yeri sigortası bu tür durumlar için en önemli güvencelerden birkaçı. Yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli. Türk Nippon Sigorta olarak sunduğumuz ürünle iş yerinizi güvence altı-



Dr. E. Baturalp Pamukçu



na alıyoruz. Ürünümüzle beraber sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleriyle tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için problem teşkil edecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendilerini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz” diyor.

Ürünün mesleki anlamda da çeşitli avantajlar getirdiğini ekleyen Pamukçu, bu konuda eczacıları örnek veriyor: “İş yeri sigortası ürünümüz iş kolu özelinde de avantajlar içeriyor. Özellikle eczacılar için sağladığımız eczane paketiyle iş kolu özelinde mesleki sorumluluk, sosyal güvenlik kurumu rücutları, eczacının cüzdanı teminatı, reçete ve kupür hırsızlığı, nöbet teminatı, ilaç bozulması gibi birçok konuda geniş güvence sağlıyoruz.”

BOZCAADA'DA FESTİVAL HAVASINDA BİR ETKİNLİK

Türk Nippon Sigorta, 10-11 Eylül tarihlerinde koşulan ve bu yıl ikincisi düzenlenen “Run The Island Bozcaada” etkinliğinin sponsorları arasında yer aldı. İkiyirmüç Event tarafından düzenlenen ve 10 Eylül Cuma akşamı Feridun Düzağaç konseriyle başlayan etkinliğin ikinci gününde sporcular 10K ve 21K parkurunda yarıştı. 1500 metrelik yüzme yarışı ise Bozcaada tarihi açısından bir ilk oldu. 📸



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

Ürün ve servis geliştirme ile pazarlama ve satış faaliyetlerinin yanı sıra temel fonksiyonlarda yer alan poliçe üretimi, hasar süreci ve varlık yönetim adımlarına ek olarak veri analizi, finans, bilgi işlem, risk yönetimi, reasürans ve insan kaynakları yönetimi faaliyetlerinin kurulacak ortak bir hizmet sağlayıcı platforma taşındığını ve bu platform üzerinden belirlenen hizmet kalitesi şartları çerçevesinde verildiğini hayal edin...



ZEYNEP TURAN STEFAN
znptrn@gmail.com

Uydu sektörler ve “white-label” ihtiyacı

Yıl 2012. Akıllı Yaşam dergisinin ilk sayısı. Kapak haberrinde, düzenleyici kurumunun o dönemdeki yöneticisi (Ahmet Genç), sektörden bir iki genel müdürün çıkıp farklı bir şeyler yapmasını beklediklerini, asıl değişimin ancak bu cesaretin az da olsa gösterilmesiyle mümkün olabileceğini söylüyor...

Aradan neredeyse 10 yıl geçmiş. Maalesef hala sektörde herkesin gittiği yoldan gitmeye alışkanlığı nadiren gördüğümüz bir durum olmaya devam ediyor. Bu da sanırım sigorta sektörünün kafasını duvara yeteri kadar sert çarpmadığının bir göstergesi olsa gerek.

Ürün çeşitliliğinde bir türlü değiştirilemeyen dağılıma ufak ufak inovatif ürünler eklense de sektör halen araç sigortaları ekseninde şekilleniyor. Araç satışları artınca gelişen, araç satışları azalınca gerileyen bir uydu sektör haline gelmiş durumda. Oysa sağlıklı bir finansal yapının gereği sigortacılık gibi kadim ve sosyal yapıya bu kadar büyük

katkı sağlayabilen bir sektörün yörüngesinde o büyüdüğüce gelişen uydu sektörler olmalı.

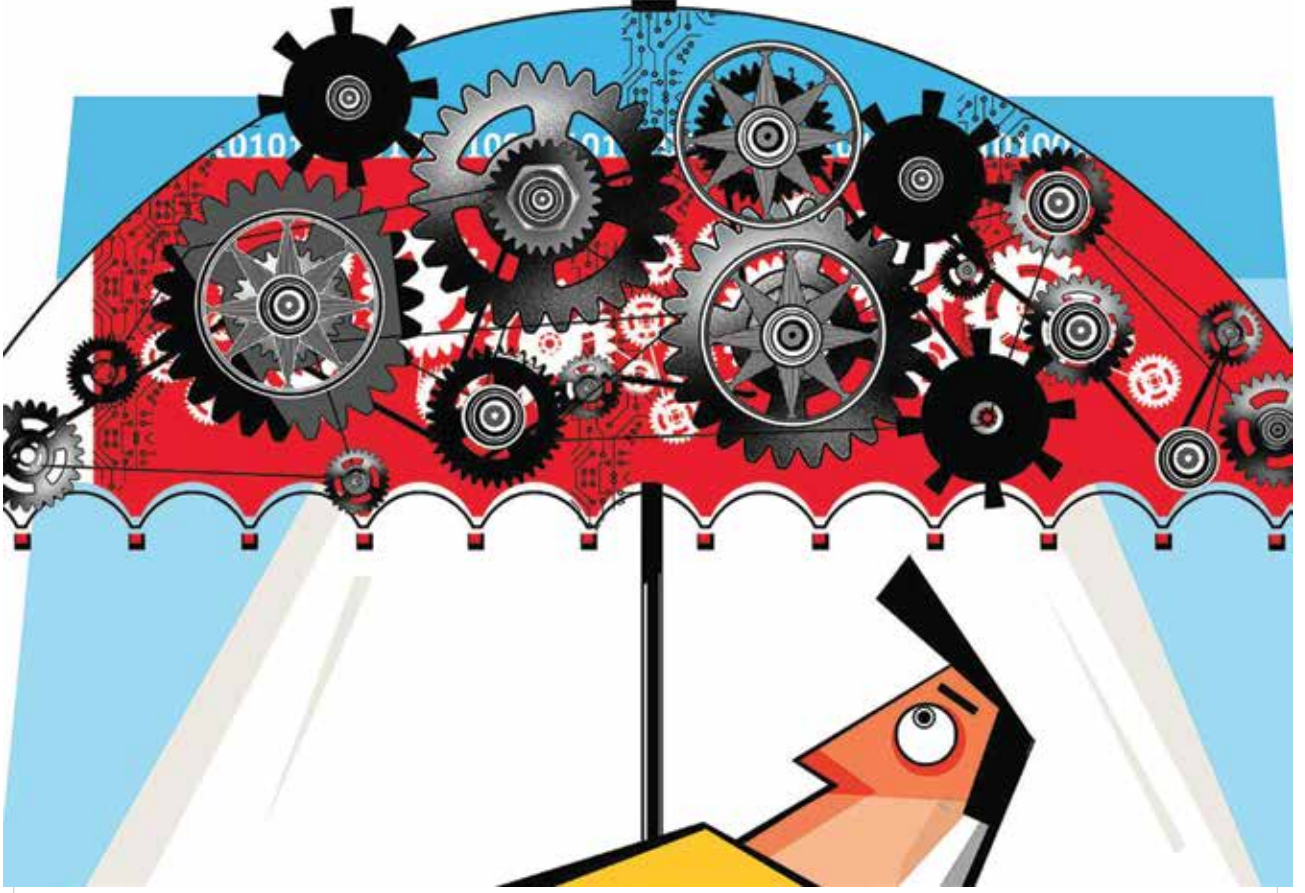
BİZDE NEDEN “WHITE-LABEL” YOK?

Uydu sektör olmanın getirdiği diğer bir dezavantaj da kontrolün aslında hiçbir zaman sizde olmaması. Mevcut yapıdaki öğelere ilişkin eleştirilerinizi kolayca değiştirme yoluna giremiyorsunuz. Tıpkı bir nehirde sürüklenen yaprak gibi yönünüz tamamen akıntının inisiyatifine bağlı. İnisiyatifin kullanılamamasının güncel örneklerinden biri ise “white-label” kavramı...

Bu kavramı, sigortacılık fonksiyonlarının herhangi bir ticari faaliyet adı kullanılmadan yürütülmesi ve oluşturulan hizmet platformunda birden fazla katılımının yer alarak ürün bazında rekabet etmesi olarak tanımlayabiliriz. “White-label” şimdilik Türk sigorta sektörüne çok yabancı bir kavram. Mevcut durumda bütün şirketler kendi özkaynakları ve ticari isimleriyle “sigorta değer zincirindeki” bütün adımları atıyor. Dış kaynak kullanımına gidilen bazı alanlar (örneğin çağrı merkezleri) olmakla birlikte ana fonksiyonlar olarak sınıflandırılabilen beş adım genellikle şirket bünyesinde ve şirket kaynaklarıyla atılıyor.

Oysa bu fonksiyonların iyi tanımlanmış ve yakından takip edilen performans indikatörleri çerçevesinde, birçok sigorta şirketinin katılımıyla ortak bir platform üzerinde yürütülmemesi için hiçbir mantıklı neden yok.





Gerçek değeri yaratacağına inandığım ürün ve servis geliştirme ile pazarlama ve satış faaliyetlerinin yanı sıra temel fonksiyonlarda yer alan poliçe üretimi, hasar süreci ve varlık yönetim adımlarına ek olarak veri analizi, finans, bilgi işlem, risk yönetimi, reasürans ve insan kaynakları yönetimi faaliyetlerinin kurulacak ortak bir hizmet sağlayıcı platforma taşındığını ve bu platform üzerinden belirlenen hizmet kalitesi şartları çerçevesinde gerçekleştirildiğini hayal edelim. Tıpkı bankacılık sektöründe sıkça kullanılan API (uygulama programlama arayüzü) paylaşımı gibi...

Faaliyet izni için düzenleyici otoriteden gerekli lisansı almış, hizmet devamlılığı için yeterli sermayeye sahip bir kurum, değer yaratacağımız asıl alanlara daha fazla odaklanabilmemiz için bütün bu fonksiyonları sizin için yerine getiriyor ve size sadece performans raporlarından geminin belirlediğiniz rotada gidip gitmediğini takip etmek kalıyor. Tıpkı bir otomatik pilot gibi. Böylece daha iyi bir strateji geliştirmeye, yeni ürünler ortaya çıkarmaya, bambaşka piyasalara girmeye veya gerçek anlamda inovasyon yaratmaya yetecek zamana, enerjiye ve finansal kaynağa sahip oluyorsunuz.

Burada dikkat edilmesi gereken ve taraflar arasında hakka niyetle tanınlanması gereken ise “belirlenen hizmet kalitesi şartları çerçevesinde” ibaresi ve hizmet kalitesinde platform katılımcılarına sunulacak seçeneklerin ortaya çıkarılması. Eğer X sigorta şirketi müşterilerinin çağrı merkezinde azami 3 dakika bekletilmesini hedefleyerek 1 birim ödüyorsa, azami süreyi 2 dakikaya indirmek isteyen bir şirketin 2 birim

ödeyebilmesi için gerekli yapının bu platforma ayrıca entegre edilmesi gerekiyor. En temel hizmet kalitesi seviyesinin ele alındığı durumda bile dokuz faaliyet ayağı içerisinde yedisinin yönetimini bir platforma devrettiğini düşünün. Toplam operasyonel maliyetleriniz minimum yüzde 75’i... Bu adımla maliyetlerinizi yüzde 60 bile azaltsanız -ki bence ortaya çıkacak tasarruf daha büyük olacaktır- kazancımız, toplam maliyetlerinizin yüzde 50’si civarında bir kaynağın kasanızda kalması olacaktır. Bu kaynağı ürün ve servis geliştirme faaliyetleriyle yeni pazarlama stratejileri geliştirmeye aktardığınızı düşünün... Tam bir pastayı büyültme savaşı.

PARADİGMA DEĞİŞİKLİĞİ ŞART!

Peki bu harika resme rağmen sigorta şirketleri neden bir araya gelmeyi ve güçlerini birleştirmeyi düşünmez? Kültürel veya sektörel birçok neden sayabiliriz. Ancak mevcudun devam ettirilmesi ve risk alınmaması çerçeveyi peşinen şekillendiren etkenler. Bir de sadece bizim sektörümüze has olmayan, “bekle ve gör” stratejisi var ki, bana Hz. Musa’nın bir hikayesini hatırlatıyor.

Hz. Musa kavmiyle birlikte 40 yıl boyunca Sina Çölü’nde dolaşmaya mahkûm olmuş ve bu süreçte vaat olunan topraklara girememişti. Ancak çöle düşmelerine neden olan nesil tamamen ortadan kalkınca ve yerine yepyeni paradigmaya sahip bir grup insan gelince çölden kurtulabildiler. Belki de bizim ihtiyacımız olan da böyle bir paradigma değişikliği ve bunu uygulama cesaretine sahip bir avuç taze beyin.



ZEYNEP TURAN STEFAN
znptrn@gmail.com

DÜNYA EKRANI

Reasürans sektöründe durmak yok!



Aon tarafından yapılan analizde, küresel reasürans sektörü toplam sermayesinin 2020 yılına göre 10 milyar dolar artarak 660 milyar dolara yükseldiği yer alıyor. 2021'in üçüncü çeyreği itibarıyla kârlarını yükselten sigorta sektörünün gerçek lokomotifleri olan reasürans şirketleri de yakın zamandaki en iyi dönem olarak bilinen 2018 yılı performansının aşılmasının haklı gururunu yaşıyor.

Reasürans primlerinin hem elementer hem de hayat branşlarında artış gösterdiğini hatırlatan uzmanlar, operasyonlar sonucunda ortaya çıkan borç ile sermaye miktarının oranlandığı değerin yüzde 21.9'a ulaştığına işaret ediyor. Bu oranın kârlılığa olumlu etkisinin hemen görüleceği konusunda herkes hemfikir. Alternatif yatırım alanında öne çıkan inovatif ürünlerin bu olumlu resme büyük katkısı da ortak görüş. Çeşitliliğinin artması ve sektördeki dijitalleşme faaliyetleriyle operasyonel etkinliğin daha da etkin hale getirilmesi bekleniyor.



Çin'den "cat bond" atağı

Çin sigorta ve reasürans sektörünün düzenleyicisi CBIRC (China Banking and Insurance Regulatory Commission), Hong Kong'da doğal afet tahvili (cat bond) ihraç edilmesi için gerekli çalışmaların başlatılması talimatını verdi. Böylelikle hem ülkenin sigorta ve reasürans kapasitelerini daha etkin yönetebilmeyi hem de penetrasyonu artırmayı hedefleyen CBIRC'in çağrısına birçok uluslararası yatırımcı, sigorta ve reasürans şirketi olumlu cevaplarını ilettiler.

Talebi artırmak adına tahvil piyasasında bazı değişikliklere giden ve batıdaki örneklerini takip ederek yeni özellikler ve yatırımcılara cazip gelecek farklı koşullar tanımlayan CBIRC, bölgesel olarak ölçek avantajını Hong Kong piyasası için de kullanmak istiyor. Sadece doğal afet tahvillerinde değil sigorta temelli bütün yatırım ürünlerinde (ILS - insurance linked securities) de agresif büyümeyi amaçlayan kurum, Hong Kong'un bölge piyasasında finansal gücünü artırmayı ve etki alanını genişletmeyi de hedefliyor. Düzenleyici kurum ile tahvil ihraç eden birimler arasındaki güçlü iş birliğinin bir parçası olarak raporlama sürecini 15 iş gününe indiren CBIRC, bu sayede tahvil ihraç sürecini de değişikliklere cevap verebilecek şekilde hızlandırmak istiyor. Tahvillerin Çin merkezli sisteme (Çin Reasürans Kayıt Sistemi) kaydının zorunlu tutulduğu yeni dönemde sadece bölge piyasası değil batı piyasalarında da etkinlik hedefleniyor.

FİNANSAL 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!



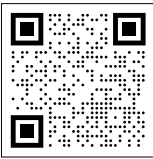
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK

SİGORTA

Avrupa'da ESG rüzgârları güçleniyor

Uluslararası reyting şirketi Fitch tarafından yayınlanan yeni bir analiz, sigorta ve reasürans şirketleri tarafından ilgiyle karşılandı. Buna göre Avrupa piyasalarının yeni trendi olan ESG (environment-social-corporate governance – çevre, sosyal etki, yönetim) yatırım paradigmasına talep günden güne artıyor. Özellikle orta ve uzun dönemde sigorta ve reasürans şirketleri için Solvency II sermaye yeterliliği kuralları çerçevesinde daha az sermaye ayırmalarını sağlayan ESG, çevresel etkisi sürdürülebilir projelerle birlikte yenilenebilir enerji kaynakları gibi dönüştürücü yatırım fırsatlarına talebi de artırıyor.

Bu arada Avrupa Komisyonu, 22 Eylül'de paylaştığı değerlendirmeye sigorta sektöründeki uzun dönem yatırım perspektifinin güçlendirilmesi ve yatırım seçeneklerinin mutlaka artırılması gerektiğini belirtti. European Green Deal (Avrupa Yeşil Paketi) olarak adlandırılan ve Avrupa Birliği ülkeleri tarafından belirlenen çevreyi korumaya yönelik temel şartlarını içeren anlaşmanın önemini tekrar dile getiren komisyon, etkin bir yönetim mekanizmasıyla toplamda 90 milyar Euro'luk sermayenin çevre hassasiyeti olan projelere aktarılabilceğinin, böylece uzun vadeli tahvillerde 10 milyar Euro değerinde ek bir faydanın ortaya çıkacağını altını çiziyor.

Planlanan iş projeksiyonuna devam edilmesi durumunda özellikle hayat branşında büyük bir etkinlik öngören araştırmaya göre, yeni düzenden en çok faydalanacak ülkeler Almanya, İtalya ve Hollanda olacak. Ülkeler ve şirketler arası karbon kullanım kapasitesi alışverişini öngören ve genel toplam üzerinden bir iyileştirmeye gitmeyi planlayan Avrupa Komisyonu, farklı rasyolarla ülke, düzenleyici kurum ve şirket ekseninde takibin kolaylaştırılmasını ve ülkeler arası sinerjinin artırılmasını hedefliyor.



Nicholas kasırgasının maliyeti 2.2 milyar DOLAR



Amerika Birleşik Devletleri'nin Teksas eyaletini etkisi altına alan ve en şiddetli kasırga kategorisinde yer alan Nicholas Kasırgası'nın maliyetinin 2.2 milyar dolara ulaşabileceği açıklandı. Tahmini tutara şiddetli rüzgâr, sel ve su baskını gibi farklı hasar türleri dahil ediliyor. Bu konuda ABD genelinde geçerli olan NFIP (Ulusal Sel Sigortası Programı) ile ortaklaşa bir çalışma yürütülüyor. Atlantik kasırga sezonu boyunca

hissedilen 14'üncü kasırga olan Nicholas, asıl zararı şiddetli rüzgârla yarattı. Sadece rüzgâr zararlarının 1.4 milyar dolara ulaşabileceği öngörüldü. Nicholas Kasırgası'nın birkaç hafta önce gerçekleşen Ida Kasırgası sonrasında halen toparlanma aşamasında olan Louisiana gibi bölgelerde de etkili olduğunu hatırlatan uzmanlar, bu durumun hasarın maliyetini artırdığına dikkat çekiyor.

Eczaneniz, Türk Nippon Sigorta ile Güvence Altında.

Türk Nippon Sigorta Eczane Paket Poliçesi
eczanenizi hırsızlık, doğal afetler,
mesleki sorumluluk ve olası her türlü
riske karşı sigortalıyor.



Avrupa Komisyonu'ndan onay alan **VIG**, Macaristan engeline takıldı!



Orta Avrupa'nın en büyük sigortacılık grubu VIG (Vienna Insurance Group), Aegon ile yaptığı anlaşma çerçevesinde bu şirketin Orta ve Doğu Avrupa'daki operasyonlarını satın almış ve süreç düzenleyici kurumların onayına iletilmişti. Onay süreçleri sorunsuz ilerlerken Macaristan düzenleyici kurumu tarafından yapılan açıklama VIG yöneticilerini hayal kırıklığına uğrattı.

Hatırlanacağı gibi, 2020 yılında yapılan anlaşmayla VIG, Aegon'dan Macaristan, Polonya, Romanya ve Türkiye'de yer alan sigorta, emeklilik ve varlık yönetim operasyonlarını 830 milyon dolara satın almıştı. Avrupa Komisyonu tarafından onaylanan satın alma süreci, bu önemli onaya rağmen Macaristan düzenleyici kurumu tarafından olumsuz değerlendirilmiş ve onay süreci durdurulmuştu. VIG ve Aegon ise ortaklaşa bir yasal itiraz süreci başlatmış ve 5 Mayıs 2021'de Budapeşte'de yapılan hukuki oturumda itiraz reddedilmişti. VIG CEO'su Elisabeth Stadler, karara itiraz edeceklerini ve konunun bir üst yargıya taşınacağını belirtmişti. Bu itirazdan bağımsız şekilde düzenleyici kurumla yapıcı iletişimini devam ettirdiklerini belirten Stadler, hukuki bariyerin aşılabacağına olan güvenlerinin tam olduğunu sözlerine eklemişti.

Yüzde 100 dijital sigortacı **WeFox**'a önemli transfer

Berlin merkezli tamamen dijital sigorta şirketi WeFox, Zurich International'ın eski CEO'su Peter Huber'i sigortacılık faaliyetlerini yönetmek üzere Chief Insurance Officer olarak atadığını duyurdu.

2015 yılında Julian Teicke, Fabian Wesemann ve Dario Fazlic tarafından kurulan WeFox, teknoloji bazlı sigortacılık süreçleri oluşturulması ve penetrasyonun artırılmasını hedefliyor. 20 yıldan fazla süredir sektörde önemli pozisyonlarda yer alan ve birçok dönüşümü yöneten Huber; Allianz, Zurich Insurance Group ve Swiss Re'nin Endonezya ve Singapur operasyonlarında da yer almıştı.



Peter Huber

Huber, atamaya ilgili "Uzun yıllara yayılan sigortacılık deneyimimi, sektörün gerçek anlamda inovatif bir oyuncusu olan WeFox için kullanacak olmaktan memnunum. Şirketimizin sektördeki dönüşüm yolunda önemli bir oyuncu olarak öne çıkacağıma inancım tam"

değerlendirmesini yaptı.

Yakın zamanda 650 milyon dolar yatırım alan ve bu paralelde operasyonlarını genişletmek için planlarını açıklayan WeFox, sektörde türünün ilk örneği olarak startup bünyesinden büyük ölçekli bir yapıya evrilen proje olmayı hedefliyor.



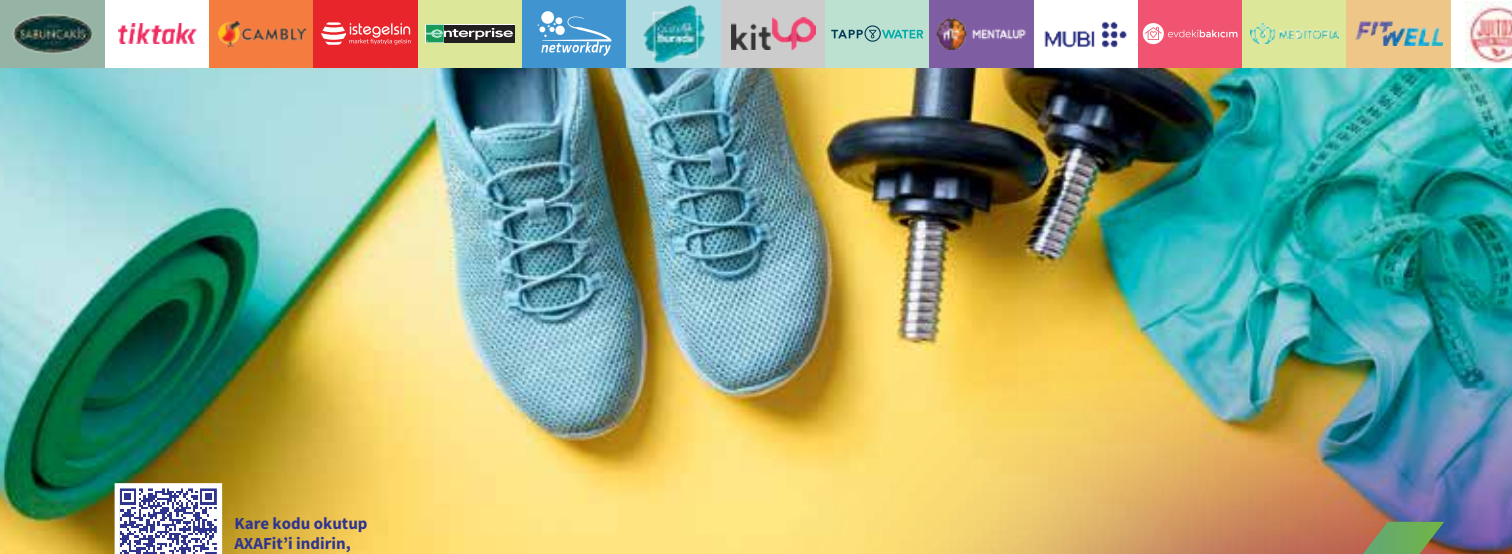
AXA SİGORTA



AXAclub avantajlar dünyası AXAFit'te!

Sektörde bir ilki gerçekleştiriyor, AXA Sigortalı müşterilerimize özel faydaların yanı sıra dileyen herkesin yararlanabilmesi için GastroClub ile tüm AXAFit kullanıcılarına avantajlarla dolu bir dünya sunuyoruz!

AXAFit uygulamasını ücretsiz indirerek sağlıklı yaşamdan ev bakımına; film keyfinden doyumsuz lezzetlere kadar her alandaki GastroClub fırsatlarından yararlanabilirsiniz.



Kare kodu okutup
AXAFit'i indirin,
indirimlerden hemen
yararlanmaya başlayın.



axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri · 0850 250 99 99 · #DertVarsaDermanAXA

AXA

FIT

HSB Kanada'dan siber risklere karşı yeni bir çözüm



Reasürans devi Munich Re'nin Kanada'da faaliyet gösteren iştiraki HSB Canada, yeni bir siber risk ürününü küçük ve orta ölçekli işletmelerin hizmetine sunduğunu duyurdu. Özellikle elementer branşta teknik analiz, pazarlama desteği, kesintisiz hasar destek hizmetleri ve risk yönetimi gibi önemli alanlar için siber risk çözümleri geliştiren şirket, kimlik bilgilerinin korunması, beklenmeyen masraflarla ilgili tazmin havuzu, elektronik medya kütüphanesi ve siber yağma gibi siber riskin yol açtığı yüksek maliyetli hasarlarda etkin hasar yönetim çözümleri sunuyor.

HSB Canada Başkan Yardımcısı Derrick Hughes, ürün lansmanı dolayısıyla yaptığı değerlendirmede, küçük ve orta ölçekli pek çok işletmenin siber riskin çok farklı versiyonlarıyla karşı karşıya kalabileceğine işaret etti ve ticari dayanıklılığın artırılması ile siber saldırı sonrasında faaliyetlere eksiksiz devam edilebilmesi açısından kapsamlı siber risk poliçelerine yönelik ihtiyacın önemini vurguladı.



Zurich, Kanadalı InsurTech **BOXX** ile iş birliği başlattı

İsviçre merkezli sigorta şirketi Zurich Insurance Group, Toronto-Kanada merkezli InsurTech BOXX ile kapsamlı bir iş birliğine giderek küçük ve orta ölçekli işletmeler, müşterileri ve aileler için kapsamlı siber risk ürünleri geliştireceğini açıkladı. Projeyle ilgili hazırlanan basın bülteninde, teknolojinin yoğun kullanımının ve yükselen dijitalleşme dalgasının siber riski artırıcı etkisine dikkat çekilerek siber riskin yeni yaşam stiline ayrılmaz bir parçası olacağının altı çiziliyor.

Zurich Global Ventures CEO'su Jack Howell, siber riskle ilgili her geçen gün artan maliyetlere katlanılmak zorunda kalındığını hatırlatarak şu değerlendirmeyi yapıyor: "Siber risklere karşı farkındalık artırılırken bir yandan da mevcut tazminat kapsamının genişletilmesi gerekiyor. BOXX tarafından sunulan inovatif ürünlere duyduğumuz güven, farklı pazarlara açılmak gerekli motivasyonu bize sağladı. Tazminattan ziyade önleyici hizmetlere yönelik perspektifiyle BOXX'un piyasa genelinde yer alan muadillerinden çok farklı olduğunu düşünüyoruz."



Jack Howell

Hastalıkta ve sağlıkta... **Türkiye Sigorta** tüm gücüyle yanınızda!

Her bütçeye uygun sağlık sigortası
Türkiye Sigorta'da!



0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.



"İklim değişikliği artık beklenen değil gerçekleşen bir risk!"

İsviçreli reasürans devi Swiss Re'nin CEO'su Christian Mumenthaler, sigorta ve reasürans şirketlerinin iklim değişikliğinin olumsuz etkilerinin yönetilmesiyle ilgili yüksek katkılarına dikkat çekti. İklim değişikliğinin ülke ekonomilerinin birçok alanında ciddi değişimleri tetikleyeceğini düşünen Mumenthaler, "İklim değişikliği artık beklenen değil gerçekleşen bir risk. Risk transfer merkezi olarak sigorta ve reasürans şirketlerinin iklim değişikliğiyle mücadelesi mutlaka desteklenmeli" dedi.

Bu konuda toplumların giderek artan bilinç seviyesinin memnuniyet yarattığına değinen Mumenthaler, ülke yönetimlerinin daha aktif aksiyon alması ve paydaşların bir araya getirilmesine önyak olması gerektiğini vurguladı. Mumenthaler, iklim değişikliğine uygun ürünlerin kesinlikle ucuz olmaya- cağına dikkat çekerek, piyasadaki önemli talebin mutlaka düzenleyici kurumlar tarafından harekete geçirilmesi gerektiğine de işaret etti.



Christian Mumenthaler



Sigortacılar, gençlerin finansal kırılganlığına odaklanmalı

Denetim ve danışmanlık şirketi E&Y'nin sigorta ve reasürans sektörlerini inceleyen analizine göre, özellikle genç tüketicilerin finansal kırılganlığı sektörün gelişiminin ana motivasyonu olacak. Sağlık alanındaki teminatsız nüfus ve artan maliyetlerin önümüzdeki dönemde penetrasyonu artırmak için itici rol oynayacağını düşünen E&Y; Afrika, Asya, Kuzey Amerika ve Güney Amerika'da yerleşik 4 bin 200 tüketicinin katıldığı araştırmayla teminat açığının boyutlarını da gözler önüne sermiş oldu. Artan kırılganlıklara rağmen araştırmaya dahil edilen bölgelerde satın alma iştahının geçen yılın aynı dönemine göre iki katına çıkması da dikkat çeken başka bir unsur.

Katılımcıların yüzde 40'tan fazlasının sağlık sigortasını hastane zincirlerinden almak istediğini ortaya koyan araştırmada teknoloji şirketleri ve hükümet, takip eden talep kaynakları arasında yer alıyor. Kurumsal perspektifte sosyal sorumluluk projelerinin tüketici nezdindeki itibarını ve yüksek etkisini de gözler önüne seren araştırma, yeni nesle uygun ürün gamının ne kadar değiştirilmesi ve hangi iletişim kanalları çerçevesinde iletilmesi gibi önemli karar noktaları için farklı bir perspektif sunuyor.



**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

PSM AWARDS

heyecanı artarak sürüyor

Teknoloji ve finans sektörü oyuncularının yenilikçi projelerini ödüllendirmek üzere bu yıl dördüncüsü düzenlenen PSM Ödülleri için başvuru tarihi 28 Ekim Perşembe gününe uzatıldı. Bankalar, sigorta şirketleri, finansal teknoloji şirketleri ve diğer finansal kuruluşlar tarafından hayata geçirilen pek çok proje “Yenilik”, “Yaratıcılık” ve “Sosyal Fayda” bölümleri altındaki 12 kategoride Altın PSM, Gümüş PSM, PSM Başarı Ödülü ve Büyük Ödül için yarışacak.

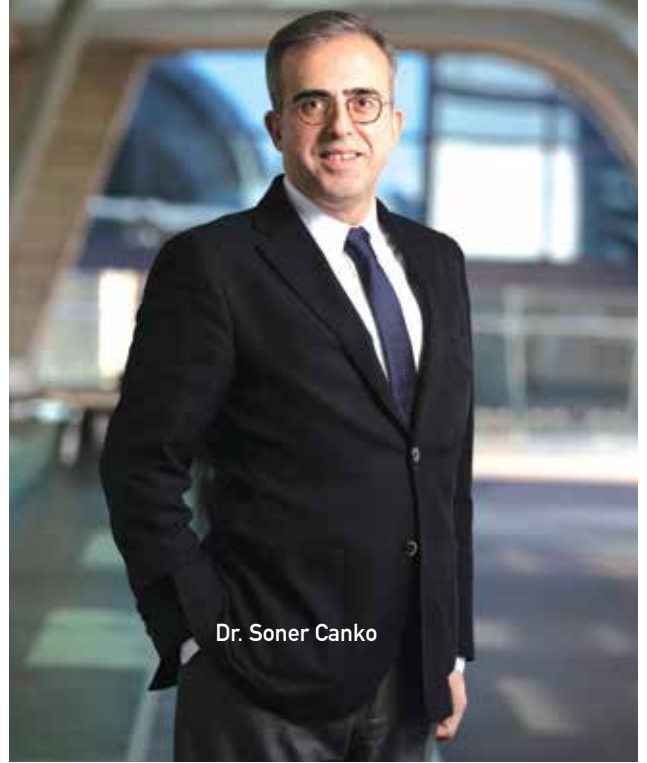
SEKTÖR YARIŞIYOR, YAZILIMCI OLMAK İSTEYEN GENÇLER KAZANIYOR

PSM Ödülleri her yıl olduğu gibi 2021’de de bir sosyal sorumluluk projesi olarak devam ediyor. Şirketler ödüller için yarışırken bir yandan da yazılım alanında gelişmeye istekli gençler desteklenerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine katkı sağlanıyor. Önceki yıllarda Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) “Yarını İnşa Et” projesi ve “KızCode” sosyal girişiminin desteklendiği yarışmada, başvuru gelirleri geçen yıl olduğu gibi bu yıl da “Kodluyoruz” eğitimlerine fon olarak aktarılacak.

SPONSORLARLA BÜYÜYEN EKOSİSTEM

PSM Ödülleri her geçen yıl sponsorlarıyla, destekleriyle büyümeye devam ediyor. Maher Holding, Ozan Elektronik Para, Papara, Paynet ve Procenne’in “Altın Sponsor”, Austriacard’ın “Ödül Sponsoru” olduğu; Birleşik Ödeme, Cpp Group Türkiye, FinTech İstanbul, Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, VakıfBank ve Ziraat Bankası’nın desteklediği PSM Ödülleri’nde büyük jüri projeleri değerlendirmek üzere kasım ayında toplanacak.

FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko bu yıl da aynı jüriye başkanlık yapacak. Geçen yıl başvuran projelerin çoğunda uzaktan yönetilen, dijital süreçlerin ve ye-



Dr. Soner Canko

niliklerin etkili olduğunu belirten Canko, “Başvuruların çok büyük emekler ve yatırımlarla yapılan ürün ve hizmetler olması, uluslararası arenada ses getirebilecek kalitede yenilikler olması değerlendirmelerimizi yaparken bizleri oldukça zorlamıştı. 2020’de başvuru sayısı neredeyse üç katına çıkmıştı, bu yıl sayının çok daha artması bekliyor, önümüzdeki günlerde yine zorlu bir değerlendirme süreci bizleri bekliyor. Başarılı işlerin artarak devamı için cesaret verici ödüllendirmelere devam edeceğiz” dedi.

KAZANANLAR 29 ARALIK’TA AÇIKLANACAK

Her geçen yıl birçok sektörün yoğun katılımıyla büyümeye devam eden ödül programında kazananlar 29 Aralık Çarşamba günü İstanbul Levent’teki İş Kuleleri’nde yer alan İş Sanat sahnesinde açıklanacak.

Geçen yıl 52 projenin ödüllendirildiği yarışmaya 28 Ekim’e kadar www.psmawards.com web sitesi üzerinden başvuru yapılabilir.



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

START

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Anadolu Sigorta'da herkese göre kasko var!

Siz de kaskonuzu Anadolu Sigorta'dan yaptırın, ihtiyacınıza en uygun paketi seçme rahatlığını yaşayın. Hesaplı, geniş kapsamlı ya da markaya özel birçok seçenek anadolusigorta.com.tr'de sizi bekliyor.

