



11. Sigorta Haftası sürprizi:

**BÖLGESEL SİGORTA
KONSEYİ KURULUYOR**

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
Özlem Bayburs
obayburs@akilliyasamdergisi.com

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

MUHABİR
Afife Kaya
akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVAZYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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

editör



Sigorta Haftası doğuya açıldı!

Türkiye’de mayıs ayının son haftası her yıl “Sigorta Haftası” olarak kutlanıyor. Sigortacılar birçok etkinlik düzenleyerek sigorta bilincinin gelişmesi için çaba harcıyor. Bu yıl Sigorta Haftası 11’inci kez düzenlendi.

Sektörü yakından takip edenler bilir, 12 yıl önce Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından düzenlenen ilk toplantıda, sigorta bilincinin gelişmesi için orta öğretim ders programlarına sigortacılık dersi konulması talep edilmişti. Talepte bulunan TSB (o zamanki kısaltmasıyla TSRŞB), talebi alan kamu otoritesi de o dönemde hazine müsteşarlığı sigortacılık genel müdürü olarak görev yapan Ahmet Genç’ti. Talepte bulunan TSB başkanı Hulusi Taşkıran çoktan emekli oldu. Ahmet Genç ise halen Ankara’da çalışmalarını sürdürüyor. Genç, TSB’nin bu talebine karşılık “Yerli Malı Haftası” örneğini hatırlatıp, her yıl bir sigorta haftası düzenlenmesini önermişti...

Sigortacılar da bu talebi dinledi ve

her yıl mayıs ayının son haftası Sigorta Haftası olarak çeşitli etkinliklerle kutlanmaya başladı. Sigortacılık ders kitaplarına girdi mi, elbette girmede. Ders kitaplarından “Yerli Malı Haftası”nın çıkarıldığı bir dönemde bunu beklemek zaten fazla iyimserlik olurdu.

Sigortacılık ders kitaplarına girmede ama 12 yıl önce ortaya atılan fikir iyi bir yere geldi. 11 yıldır bu ülkede çeşitli etkinliklerle Sigorta Haftası kutlanıyor. Ancak TSB, bazı dönemlerde yönetimin de etkisiyle bu etkinliği bir angarya olarak gördü. Etkinlikler için otel kiralamayı bile unutan, önceden planlayamayan, mayıs ayının son haftasında yapılması gereken etkinlikleri kendi programları için çeşitli bahanelerle ekim kasım aylarına sarkıtan TSB başkanı ve genel sekreterini de gördü bu sektör...

Sonuçta geçen ayın son haftasında Sigorta Haftası görkemli etkinliklerle kutlandı. TSB ve paydaşları ile acente birlikleri ve dernekleri başta olmak üzere sektörün içinde olan herkes elinden geldiği ölçüde sigorta bilincini artırmak için çeşitli etkinliklere imza attı. Biz de basın olarak takip ettik, yazdık, destek olmaya çalıştık.

Sigorta Haftası bu yıl yurt dışına da açıldı. Farklı kutlamalara sahne oldu. “Körlerle sağırılar, birbirini ağırlar” etkinliği olmaktan çıktı. Türk Cumhuriyetleri ile sigortacılık konusunda ne tür iş birlikleri yapılabileceği konusunda paneller düzenlendi. İzledik, mutlu olduk, umutlandık.

Sigorta batıda gelişti. Biz de Avrupa ülkelerinden öğrendik. Şimdi bizim üzerimizden doğuya doğru ilerlemesi, Türk Cumhuriyetleri için örnek olması hepimizi mutlu eder. Bunun başka alanlarda başarılı örnekleri var. Sigorta sektöründe de neden olmasın?

Evet, düşünen, tasarlayan emeği geçen, sigorta konusunda da Türkiye’yi köprü olarak gösteren herkes takdiri hak ediyor.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

HAZİRAN 2022



20

11. Sigorta Haftası sürprizi: BÖLGESEL SİGORTA KONSEYİ

Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği, 11. Sigorta Haftası'nda düzenlediği etkinliklerle dünya çapında sigorta sektörü temsilcilerini bir araya getirirken önemli bir iş birliğine de imza attı. Türk coğrafyasında yeni iş birliklerinin kapısını açacak bir mutabakat zaptına imza atan TSB, Bölgesel Sigorta Konseyi'nin kuruluşu için ilk adımı attı...

14

DASK'ta seçenekli teminat dönemi



DASK, zorunlu deprem sigortasında iki farklı seçenek sunmaya hazırlanıyor. Böylece isteyen sigortalılar, teminat limitini iki katına çıkarabilecek...

20

Dijital ortamlardaki varlığımız siber sigorta ihtiyacını artırıyor

TÜİK verilerine göre, 16-74 yaş grubundaki bireylerde internet kullanım oranı yüzde 80'i geçti. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Teknolojiyi kullanma kapasitesi arttıkça gerek siber risklerin gerçekleşme oranı gerekse varlığına yönelik farkındalık artıyor. Siber güvenlik sigortaları ise günlük hayatın sürekliliği için büyük önem taşıyor" diyor...

22

AXA, çocuklar ve gençlerin gelecek hayaline destek oluyor

AXA Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, "Gençlerimizin eğitimlerine sorunsuz ve kesintisiz devam edebilmesi için değer yaratıyoruz" diyor...

24

"Sağlık sigortasının geleceği emeklilik şirketlerinde"

Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkçü'na göre gelecekte sağlık branşının en etkin oyuncusu emeklilik şirketleri olacak. Öztürkçü, "Ancak bu pazarda etkin olmak için belli bir ölçeği tutturmak şart. Bu ölçek yakalandığı noktada emeklilik şirketlerinin rolünün büyük oranda değişecektir" diyor...

30

Anadolu Sigorta'nın online sertifikaları yoğun ilgi görüyor

Nakliyat branşında sigortalı ve aracıları operasyonel yoğunluktan ve zaman kaybindan kurtaran online sertifikalara ilgi her geçen gün artıyor. 2016 yılından bu yana 650 firma Anadolu Sigorta'nın ilgili ekranına kayıt oldu...

32

"Doğal afetlere karşı geç kalmadan kıymetlerinizi sigortalayın!"

Afetleri önceden tahmin etmek zor olsa da alınabilecek önlemlerin başında sigorta geliyor. Sigortanın iklim felaketlerinin etkisini hafiflettiğini hatırlatan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Hasar sonrası ödemeleri hızlıca yaparak sigortalıların hayatına kaldığı yerden devam etmesine destek oluyoruz" dedi...

34

Türk Nippon'dan her gelir grubuna hitap eden kasko paketleri

Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleriyle her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, yeni asistans hizmetleriyle ürünlerini daha da tercih edilir hale getirmeyi amaçlıyor...

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

TARIM #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.

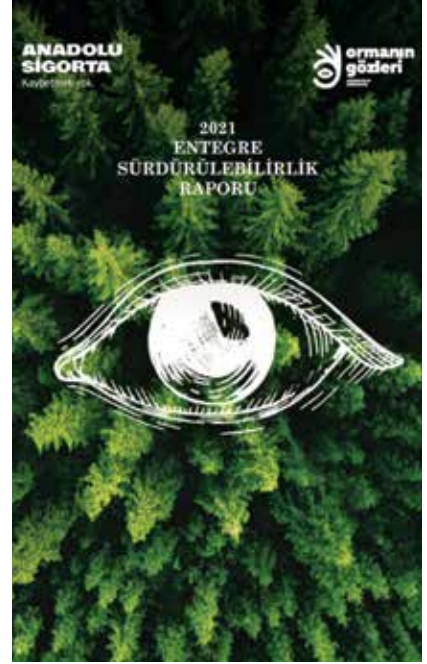


Anadolu Sigorta, ilk entegre sürdürülebilirlik raporunu yayınladı

Anadolu Sigorta, bu yıl sürdürülebilirlik faaliyetlerini ilk kez entegre rapor olarak yayınladı. Raporda 2021 yılının finansal ve finansal olmayan sonuçları, iklim değişikliği, salgın gibi faktörlerin sigortacılık sektörüne yansımaları, dijitalleşme, yenilikçi ürünler ve mutlu bir çalışma ortamı gibi konu başlıkları yer alıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, sürdürülebilirliği büyüme ve inovasyon için bir fırsat olarak gördüklerini vurgulayarak raporu şöyle değerlendirdi:

“2020 yılının başında dünyanın en büyük sürdürülebilirlik girişimi olan Global Compact’ın imzacısı olarak Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nın destekçisi olduğumuzu taahhüt ettik. Bununla birlikte, Global Compact’ın küresel çapta başlattığı Young SDG Innovators (Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Genç Yenilikçileri) programına katılarak

bütüncül bir bakış açısı kazandık. Sürdürülebilir kalkınmanın temellerinden biri olduğuna inandığımız toplumsal cinsiyet eşitliğini ana akımlaştırmaya yönelik çalışmalarımızı da ‘Kadının Güçlenmesi Prensipleri’nin imzacısı ve Target Gender Equality (Hedef Toplumsal Cinsiyet Eşitliği) programının katılımcısı olarak sürdürüyoruz. Şirketimiz, yürüttüğü bu çalışmaların önemli bir sonucu olarak 1 Ekim 2021 itibarıyla Borsa İstanbul’da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin bulunduğu BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’nde yer almaya hak kazandı. 2022 yılında ilk entegre raporumuzu yayınlayarak sürdürülebilirlik önceliklerimizin iş süreçlerimize entegrasyonu konusunda tüm paydaşlarımızı bilgilendirdik. Ekonomik, sosyal ve çevresel katma değerlere odaklı, ilk entegre raporumuzu yayınlamaktan mutluluk duyuyoruz.”



Kadrajında Sigorta Fotoğraf Yarışması Ödülleri sahiplerini buldu

Sigorta bilincinin artmasına katkıda bulunmak amacıyla Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından 2018 yılında başlatılan “Kadrajında Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması”nın beşincisi, Türkiye Sigorta Birliği ana sponsorluğunda düzenlendi. 13 Mayıs’ta toplanan Seçici Kurul’un değerlendirmesi neticesinde ödül alan 3 fotoğrafın yanı sıra sergilenecek fotoğraflar belirlendi.

Birinciye 8 bin, ikinciye 5 bin, üçüncüye 4 bin, sergilemeye değer bulunanlara da 400 TL ödül verilen yarışmada; Aygül Öztürk’ün “Kırazlar Olurken” adlı fotoğrafı birinci, Ali Can’ın “İtfaiye Eri” adlı fotoğrafı ikinci, İbrahim Şimşek’in “Sigortasız Köy” adlı fotoğrafı da üçüncü oldu. 30 fotoğraf da sergilenmek üzere seçildi. Ödül alan ve fotoğrafları sergilenecek katılımcılara ayrıca 100 bin TL sigorta bedelli ferdi kaza sigortası hediye edildi.



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası % 40'tan başlayan müthiş indirimlerle sizinle!

Garanti BBVA Emeklilik'ten BES'i olanlar,
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı % 40'tan başlayan müthiş indirimlerle alıyor.
BES'iniz yoksa hem BES, hem Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırın,
bu fırsatı kaçırmayın!

Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr'de.



AXA'ya "En Teknolojik Marka" ödülü

AXA Sigorta, Türkiye'nin en teknolojik markalarını ödüllendiren Tech Brands Turkey'de tüketicilerin jüri olduğu değerlendirmeyle "Sigortada En Teknolojik Marka" seçildi. Bilgi Teknolojileri ve İnovasyon Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Ege Örer, AXA Sigorta'nın en güçlü kasının bilgi teknolojileri altyapısı olması gerektiğinden yola çıktıklarını ve "Güçlü BT, güçlü şirket" söylemini hep akıllarında tuttuklarını vurguladı. Örer, "Rekabetçi avantaj anlamında da değerli olan bu teknolojik gücün sonucu olarak acenteler ve diğer dağıtım kanallarından ürünlerinizi satın alan müşterilerimizin AXA Sigorta'ya olan memnuniyetini dile getirmesi bile bizim için en büyük ödül ve yatırımlarımızın ne kadar yerinde olduğunun en değerli göstergesi" dedi.

2020 yılında daha yoğun ve kap-

samlı bir bilgi dönüşüm programını başlatan AXA Sigorta, teknolojiyi doğru yerde ve doğru zamanda kullanma prensibiyle kendi içinde değişime ve yeniliklere gidiyor. Teknoloji, iş yapış şekli ve kültürü kapsayan üç temel ekseninde başlatılan bu dönüşümle 26 alt projede hızlı bir yenilenme başlatan şirket, izleme ve güvenlik sistemlerini yeniliyor, genel mimarisini derinlemesine gözden geçirip iyileştiriyor, yeni kontrol nokta, araç ve mekanizmaları ekliyor. Müşterilerinin memnuniyetini artırmak, eksiksiz ve kesintisiz hizmet sunmak için altyapılarını günümüz koşullarına uygun şekilde güncelleyen AXA Sigorta, acentelerinin hayatını kolaylaştırmak için önyüzlerini yeniliyor; self servis portallarını yanı sıra AXATek ve AXA-Acentem gibi uygulamalarını da acentelerinin kullanımına sunuyor. Zaman



Ege Örer

içerisinde iki katmanlı uygulamadan başlayıp, servis odaklı mimariye ve modern web tabanlı önyüzlere geçişi, API altyapısının kurulması ve yakında mikroservis mimarisine sahip olacak uygulamaları, AXA Sigorta için uzun ama sürekli değişen, daha iyiye evrilen çok kıymetli bir kaynak teşkil ediyor.

"Bambaşka Sigortacılık Akademisi"nde yeni dönem

Aksigorta, geçen yıl başlattığı ve sektörün gelişimine katma değer sunan Bambaşka Sigortacılık Akademisi'nin ikincisini düzenliyor. Bilgi Üniversitesi iş birliğiyle yürütülen bu eğitim projesiyle Aksigorta, tüm sektör paydaşlarının geleceğine ve gelişimine katkı sunmayı amaçlıyor.

Bambaşka Sigortacılık Akademisi, 6 aylık bir eğitim takvimi içeriyor. Sağlık sigortaları, yangın, nakliyat, alacak ve siber gibi pek çok ürünün yanı sıra risk mühendisliği, vergi hukuku, dijital pazarlama, yeni dünyada satış teknikleri ve uzaktan satışta müşteri ilişkileri gibi oldukça geniş bir perspektifte eğitim

programı sunan Bambaşka Sigortacılık Akademisi, alanında uzman akademisyenler tarafından katılımcılara ücretsiz eğitim fırsatı sunuyor. Katılımcılara eğitim sonrası sertifika da veriliyor.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, geçen yıl 9 bine yakın katılımcıya 20'ye yakın eğitim verdiklerini açıklayarak, "Bu yoğun ilgi bizleri mutlu etti. Bu yıl da pek çok ürün, alanında uzman akademisyenler tarafından sektörümüzdeki tüm acentelere ve sektöre adım atmaya hazırlanan üniversite öğrencilerimize sunulacak. İnanıyorum ki bu eğitimler sektörün gelişimine katma değer sağlayacak" dedi.



Uğur Gülen

Doğa
sigorta

Bu yaz doğal olarak
İÇİMİZ RAHAT



**Konut
Paket
Sigortası**

**Seyahat
Sağlık
Sigortası**

**Kasko
Sigortası**

**Ferdi Kaza
Sigortası**

www.dogasigorta.com 0 850 811 51 00

Anadolu Hayat ve TEMA Vakfı'ndan ekolojik okuryazarlık iş birliği

Anadolu Hayat Emeklilik, 100 bin katılımcıya ulaştığı “Çocuğum için BES” ürünü kapsamında anlamlı bir iş birliğine imza attı. Şirket, Çocuğum için BES alanlar için TEMA Vakfı'nın ortaokul ve lise öğrencilerinin ekolojik okuryazarlık becerilerini güçlendirmek amacıyla yürüttüğü doğa eğitimlerine de destek olacak. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, iş birliğiyle ilgili şu bilgileri paylaştı:

“Çocuklarının geleceğini güvence altına almak amacıyla ürünümüze yoğun ilgi gösteren ebeveynlerle birebir görüşmeler yaptık. Çocuklarıyla ilgili hayallerini ve beklentilerini konuştuk. Bu içgörülerden ilham alarak biz de Anadolu Hayat Emeklilik olarak geleceğin yetişkinlerine sürdü-

rülebilir bir dünya mirası bırakmak için harekete geçtik. TEMA Vakfı'nın ortaokul ve lise öğrencilerinin doğal varlıkları yakından tanımaları, gezegenin işleyişi konusunda bilgi sahibi olmaları ve günlük yaşamdaki tercihlerinin doğayı nasıl etkilediği konusunda bilinçlenerek çözüm üretmeleri amacıyla geliştirdiği doğa eğitimi çalışmalarına destek olmaya karar verdik. ‘Çocuğum için BES, çocuğunuza gelecek, doğaya umut oluyor’ diyerek yola çıktığımız iş birliği sürecimizde daha fazla çocuğun bu önemli kazanımı edinmesine katkıda bulunacak olmanın heyecanını yaşıyoruz.”



Didem Makaskesen

Turizmde, projeden işletmeye tüm riskler teminat altında



Mehmet Şencan

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, Turizm Yatırım Forumu kapsamındaki “Sigorta ve Risk Yönetimi” paneline konuşmacı olarak katıldı. Turizm yatırımları sigortalarda değişen riskler, yapılan hatalar ve çözüm önerilerine ilişkin konuların konuşulduğu panelde Şencan, Anadolu Sigorta'nın turizm sektöründe güvence altına aldığı faaliyetleri anlattı.

Turizm yatırımlarının sigorta sektöründeki önemine değinen Mehmet Şencan turizm ve diğer sektörlerin karşı karşıya olduğu riskler arasındaki farklılıkların altını çizerek şöyle konuştu: “Bu riskleri, turizm yatırımlarının projelendirilmesi ve hayata geçirilmesi aşamasında devreye giren proje (inşaat) sigortaları, faaliyete geçtikten sonra devreye giren işletme sigortaları, işletme faaliyeti sırasındaki sorumluluklar ve finansal/özel riskler şeklinde 4 ana gruba

ayırabiliriz. Turizm sektöründe yatırımların hayata geçmesi sırasında yaşanabilecek tüm riskler için İnşaat All Risks sigortasını sunuyoruz. Bu ürün, inşaat faaliyetlerini, başlangıcından bitimine kadar bu işe özgü beklenmedik sebeplere bağlı hasarlardan koruyor. Ayrıca deprem, sel, fırtına, yangın, hırsızlık, şantiye kazaları sonucu oluşabilecek risklere ve teminat kapsamında meydana gelebilecek hasarlardan dolayı proje tamamlanma süresinin gecikmesine bağlı kar kayıplarına karşı tek poliçede kapsamlı bir güvence sunuyor. Turizm işletmeleri, gelir ve itibar kaybı başta olmak üzere çeşitli risklerle karşı karşıya kalıyor. Anadolu Sigorta olarak bu risklerin büyük bölümünü, ihtiyaçlara göre tasarlanmış paket poliçelerle teminat altına alabiliyoruz.”

Şencan, bireysel parametrik iklim sigortalılarıyla ilgili yeni bir ürün hazırlıkları olduğunu da sözlerine ekledi.

BÜYÜYÜNCE —NE— OLACAKSIN?

İyi ki emeklilikte de yapılacak uzun yollar var.
AgeSA Hayat ve Emeklilik keşkeler yerine iyi ki'ler çoğalsın diye var.

444 11 11
agesa.com.tr

Quick Sigorta 5 yaşında

Quick Sigorta beşinci yaşını kutluyor. 81 il ve 608 ilçedeki 3 bin 535 acente ve brokeri ile hizmet veren Quick Sigorta, 5 yıl gibi kısa bir sürede yüzde 3.11 pazar payıyla ilk 10 sigorta şirketi arasına girmeyi başardı.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın beşinci yılını büyük başarılarla kutladığı için mutlu olduğunu, her yıl daha da büyüyerek, en iyi hayat dışı sigorta şirketleri arasında yer aldıklarını ifade ederek şu açıklamayı yaptı: "İlk poliçemizi 12 Mayıs 2017'de kestik. Geriye dönüp baktığımda hem Quick Sigorta çalışanları hem de acentelerimizle birlikte ne kadar büyük işlere imza attığımızı gördüğümde gurur duyuyorum. Bu zamana kadar spordan sanata, çağımızın trendlerinden olan sürdürülebilirlik ve yapay zekaya kadar birçok işe adımızı yazdırdık ve hatırı sayılır bir konuma geldik. Kurulduğumuz günden bugüne kadar di-



Ahmet Yaşar

jitalleşme ve sigortacılık alanında ilkleri başardık ve birçok ödül aldık."

Quick Sigorta ve Maher Holding ile iştiraklerinin yeni evi olan Quick Tower'ı da geçen yılın en büyük başarılarından biri olarak gören Yaşar, Quick Sigorta ailesine minnetlerini ileterek, yeni başarılar için ezber bozan işler yapmaya devam edeceklerini vurguladı.



Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy da "Quick Sigorta'yı sadece poliçe kesen bir sigorta şirketi olarak görmemeliyiz. Çünkü Quick Sigorta, dijital projeleri, sürdürülebilir iş politikaları, yeni yatırımları ve her branştan ürünleriyle toplam aktif büyüklüğü 50 milyon TL'den 4 milyar 750 milyon TL'ye ulaşan dev bir şirket" diye konuştu.

Yönetimini güçlendiren **Arex Sigorta**, sermaye artışını da resmileştirdi



Arex Sigorta, 2021 Yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı yaptı. Hatırlanacağı gibi, Arex Sigorta Yönetim Kurulu tarafından hazırlanan ve şirket sermayesinin artırılmasını öngören esas sözleşme değişikliği Ticaret Bakanlığı ve SEDDK tarafından uygun bulunmuştu. Şimdi genel kurul toplantısında alınan kararla sermaye artışına yönelik esas sözleşme değişikliği kesinlik ve resmiyet kazanmış oldu.

Genel kurulda sermaye artışının yanı sıra şirketin yönetim kurulu kadrosu da genişletildi. Halihazırda görev yapan yönetim kurulu üyelerinin yeniden üyeliğe seçilmelerinin ardından, sigortacılık ve bankacılık sektörünün tecrübeli isimlerinden Erhan Özsertel de Yönetim Kurulu Üyesi olarak seçildi.



Sertem Demir



Erhan Özsertel

Arex Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir, "Hem sermaye artışının resmiyete kavuşması hem de kuruluşumuzdan bu yana danışman olarak bizimle birlikte olan Erhan Bey'in yönetim kurulumuza katılmasıyla yolumuza daha da güçlenerek devam ediyoruz" dedi.

Arex Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Erhan Özsertel de "Sermaye artışı ve yönetim kurulumuzdaki bu güçlenmeyle birlikte önümüzdeki dönemde çok daha güzel işler başaracağımıza inanıyorum" değerlendirmesini yaptı.

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!



DASK'TA SEÇENEKLİ TEMİNAT DÖNEMİ

DASK, zorunlu deprem sigortasında iki farklı seçenek sunmaya hazırlanıyor. Böylece isteyen sigortalılar, teminat limitini iki katına çıkarabilecek...

Türk Reasürans tarafından düzenlenen “Katastrofik Modelleme Platformu - CATMOD” tanıtım toplantısı, 13 Mayıs tarihinde Hazine ve Maliye Bakanlığı İstanbul Vergi Denetim Kurumu Hizmet Binasında yapıldı. Toplantıda Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, Doğal Afet Sigortaları Kurumu’nun (DASK) sigortalılardan gelen talepleri değerlendirerek seçenekli teminat kavramını hayata geçireceğini açıkladı. Buna göre sigortalılara, metrekare birim fiyatı bin 507 TL olan mevcut teminat seçeneğinin yanı sıra konutları için 3 bin 17 lira metrekare birim fiyatı üzerinden teminat alma imkânı sağlanacak. Yani isteyen sigortalılar, teminat limitini isteğe bağlı olarak iki katına çıkarabilecek.

Eren, depreme ek olarak, sel ve benzeri afetlerin de DASK’ın teminatları arasına girmesini sağlayacak bir model üzerinde çalıştıklarını da sözlerine ekledi.

DEPREM MODELLEME PLATFORMU İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI

Sigorta ve reasürans şirketlerinin deprem gibi afetler nedeniyle karşı karşıya kalacağı yükümlülüklerin modelleneceği katastrofik modelleme platformunun 2023 yılında kullanıma alın-

cağını hatırlatan Selva Eren, “Türkiye koşullarına uygun olarak özgün envanterler üzerinden geliştirilen ve CATMOD adını verdiğimiz bu platform, ülkemiz uzmanları tarafından geliştiriliyor. Bu platformun ülkemize özel denklemler ve metodlar üzerinden en doğru sonuçları üretmesini hedefledik. Bugün itibarıyla deprem tehlikesi hesaplamalarımızda doğrulamalarımızı tamamlamış durumdayız” dedi.

“SİGORTANIN FİNANS SEKTÖRÜNDEKİ PAYI YÜZDE 4-4.5'E ÇIKACAK”

Toplantıya katılan Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman da sigortanın güçlü potansiyeliyle finans sektörü içerisinde önemli paya sahip olduğunu belirterek şu açıklamayı yaptı:

“Sektör halen yüzde 3'lük pay etrafından dolaşıyor. Bu yıl, belki gelecek yıl ortasına kadar bunun yüzde 4 hatta 4.5'ler seviyesine çıkmasını isteriz. Bu yolda atılması gereken adımlarda bakanlığımız ne gerekirse yapmaya hazır. Yeni Ekonomi Programı kapsamında iki önemli hedefimiz var: Ekonomik dengeleme ve sürdürülebilir büyüme hedefine katkı sağlama. Türk Reasürans, kuruluşundan itibaren bu iki hedefe önemli katkılar sağlıyor. Bir taraftan sigorta şirketlerimize yurt içinde sunulan reasürans kapasitesini artırmaya çalışan şirketimiz, diğer taraftan da yurtdışına giden primlerin daha dengeli bir seviyeye gelmesine katkıda bulunuyor ve bunu da olabildiğince kendi para birimimizle gerçekleştirmeye çalışıyor. Katılım finans kuruluşları bizim için önemli bir yer tutuyor. Henüz orada istediğimiz noktaya çok ulaşamadık. Onunla ilgili de bu ay ve gelecek ay içerisinde önemli çalışmalarımız olacak.”

Türkiye Sigorta'dan dört dörtlük Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!

Siz de tamamlayıcı sağlık sigortanızı uygun fiyat ve 9 taksit fırsatıyla Türkiye Sigorta'dan yaptırın. Hem sağlığınıza hem bütçenize iyi gelecek pek çok ayrıcalıktan faydalanın.

Uygun
Fiyat ve
9
Taksit
Fırsatı

Ayakta ve
Yatarak
Tedavi
Seçenekleri

Geniş
Özel Hastane
ve
Anlaşmalı
Kurum Ağı

Check-Up
Hizmeti



11. Sigorta Haftası sürprizi: **BÖLGESEL SIGORTA KONSEYİ**



Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği, 11. Sigorta Haftası'nda düzenlediği etkinliklerle dünya çapında sigorta sektörü temsilcilerini bir araya getirirken önemli bir iş birliğine de imza attı. Türk coğrafyasında yeni iş birliklerinin kapısını açacak bir mutabakat zaptına imza atan TSB, Bölgesel Sigorta Konseyi'nin kuruluşu için ilk adımı attı...

Her yıl mayıs ayının son haftası kutlanan Sigorta Haftası, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) önderliğinde bu yıl da bir dizi etkinlikle kutlandı. 23-24 Mayıs tarihleri arasında Swissotel the Bosphorus'ta gerçekleştirilen "Türkiye Uluslararası Sigorta Zirvesi" haftaya damgasını vururken, tüm dünyadan sigorta sektörünün temsilcilerini de bir araya getirdi. Sigortanın bugünü ve geleceğinin masaya yatırıldığı zirvede,

Türk Devletleri Teşkilatı üye ülkelerinden sigorta birliği başkanlarıyla bir mutabakat zaptı imzalanarak "Bölgesel Sigorta Konseyi"nin kuruluşu için ilk adım atılmış oldu.



Murat Zaman

11. Sigorta Haftası etkinlikleri, Galataport'ta düzenlenen Sigorta Haritaları Sergisi ile başlayıp Uluslararası Sigorta Zirvesi ile devam etti. "Sigortacılığın Geleceğini Yeniden Tanımlamak: Yeni Fırsatlar" temasıyla iki gün süren zirvenin açılış törenine katılan Hazine ve

Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman, yaptığı konuşmada Türkiye ekonomisinde sigorta sektörünün çok önemli bir paya sahip olduğuna dikkat çekti.

BES'İN AKTİF BÜYÜKLÜĞÜ 300 MİLYAR LİRA

Biriken fonların para ve sermaye fonlarına yönlendirilmesiyle ekonominin gelişimi, yatırım ve istihdamın artışına katkıda bulunduğunu belirten Zaman, "2021 itibarıyla sektörden bankacılıktan sonra sigorta yüzde 4.2 pay alıyor. Yüzde 39.3 büyümelerin olduğunu görüyoruz. Bireysel emeklilik sisteminin (BES) aktif büyüklüğü Mayıs 2022 itibarıyla 300 milyar lira seviyelerine yaklaştı. Yılın başında BES katılımcılarına verilen desteğin yüzde 30'a çıkması da bu gelişimi perçinlemiş oldu" diye konuştu.

"BAKANLIK OLARAK DESTEKLEMeye DEVAM EDECEĞİZ"

Sektörün risklerin daha iyi yönetilmesine katkı verirken, birikimlerin büyümesini de sağladığını ifade eden Zaman, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigorta sektörü bünyesindeki fonlarla uzun vadeli yatırımlara, piyasaların derinleşmesine ve daha fazla likidite oluşmasına önayak oluyor. Gayri safi yurtiçi hasılanın 32 katına tekabül eden 230 trilyon TL'lik teminat sağlayan sigorta sektörü, ekonomimizin sağlıklı geleceğe ulaşmasında kilit rol oynuyor. Ülkemizin hedeflerine varmasında en büyük desteklerden birini veren sektörü bakanlık olarak desteklemeye devam edeceğiz."

11 YILLIK BİLANÇO

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Vekili Ali Ersoy da Sigortacılık Haftası'nın ilk düzenlendiği tarihten bu yana geçen 11 yıllık süreçte sektörün kaydettiği gelişimi şöyle özetledi: "Prim üretimini 2011 yılında 17.2 milyar TL iken, 2021'de 105.4 milyar TL'ye yükseldi. Sigortacılık haftasının ilk yapıldığı 2011 yılının sonunda 42.5 milyar TL olan sektör aktif büyüklüğü 2021 sonunda 429.3 milyar TL'ye ulaştı. Özel emeklilik alanında ise 2011 yılı verilerine göre gönüllü BES'te yaklaşık 14.3 milyar TL fon birikimi varken, 2013 yılında uygulamaya giren devlet katkısı ve 2017'de devreye alınan otomatik katılım sistemi sayesinde bugün itibarıyla yaklaşık devlet katkısı dâhil 285 milyar TL büyüklüğe ulaşıldı."

Ersoy, bireysel emeklilik sisteminde hizmet kalitesinin artırılmasına yönelik bazı tedbirler alacaklarını, önümüzdeki günlerde bu amaca yönelik çalışmaların duyurulacağını sözlerine ekledi.

ÜLKE EKONOMİSİNE KATKILARI

Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin açılışında konuşan TSB Başkanı Atilla Benli de sigorta sektörünün potansiyelini vurgulayarak sözlerine şöyle başladı: "Boğaziçi Üniversitesi'nden kıymetli akademisyenlerle birlikte hazırladığımız Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizi'ne göre Türkiye sigortacılık sektörü penetrasyon oranının mevcut yüzde

→

BES HEDİYE KARTI GELİYOR

SEDDK Başkan Vekili Ali Ersoy, zirvede yaptığı konuşmada sektör için bir ilkin haberini de verdi. Özel günlerde altın gibi BES hediye edilmesi konusunda çalışmalar başlattıklarını belirten Ersoy, şu bilgileri aktardı:

"Kişiler hediye olarak yakınlarına özel günlerinde altın gibi geleneksel hediyeler vermek yerine bireysel emeklilik hesaplarına ek katkı payı hediye etmek istiyor. Bu talebi karşılamak için 'BES Hediye Kartı' veya



Ali Ersoy

'Hediye Sertifikası' çalışmalarına başladık. Vatandaşımızın düğün ve doğum günü gibi özel günlerde taktığı altınların yerine BES fonlarına para göndermesini ve katkı yapmasını sağlayan bir sistem olacak. Örneğin, QR kod okutularak para gönderilebilecek. Çalışmayı bu yıl tamamlamayı planlıyoruz. Gönderilen paraya da yüzde 30 devlet katkısı olacak. BES'teki üst limitler dahilinde para gönderimi yapılabilir."

2.2'den muadil ülkelerde gözlemlenen yüzde 4.5 seviyesine çıkması durumunda sektörümüzün ülkemizin milli gelirine ilave katkısı endirekt katkılarla birlikte 421 milyar TL'ye kadar çıkıyor. Bu ilave katkı milli gelirimizde yüzde 7.5 civarında büyümeye tekabül ediyor. Bu çalışma, sektörümüzün arzu edilen noktalara gelmesi halinde ülke ekonomimize nasıl katkı sağlayacağını açık bir şekilde gösteriyor.”

HEDEF 500 MİLYAR TL FON BÜYÜKLÜĞÜ VE 17 MİLYON KATILIMCI

2022'nin ilk 3 ayında prim üretiminin geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 70 artışla 43 milyar liraya ulaştığını hatırlatan Benli, BES tarafında devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğünün ise mayıs ayı itibarıyla geçen yıla göre yüzde



56 artışla 285 milyar liraya aştığını ifade etti. Benli, sözlerine şöyle devam etti:

“BES'te 2022 yılı başında devlet desteğinin yüzde 30'a çıkarılması önemli bir etken oldu. Devletimizden bir kez daha büyük destek gören sistemde 300 milyar TL fon büyüklüğüne ve 14 milyon katılımcıya yaklaştık. Hedefimiz 500 milyar TL fon büyüklüğüne ve 17 milyon katılımcıya ulaşmak. Yakın zamanda hayata geçirilen reformlarla bu hedeflere artık daha yakın olduğumuzu biliyoruz.”

“SEKTÖRÜMÜZ EKONOMİMİZİN İTİCİ GÜCÜ”

Uluslararası siyasi gelişmeler, salgın ve savaşlar nedeniyle zorlaşan küresel ekonomik koşullar ile iklim değişikliği, doğal afetler ve her geçen gün hızlanan dijitalleşme gibi pek çok konuya aynı anda uyum sağlamanın kolay olmadığını ifade eden TSB Başkanı Benli, “Tüm bunlara rağmen Türkiye, emeklilik ve sigorta sektörü açısından büyük bir potansiyel barındırıyor. Üstelik bu potansiyel, ekonomimizin ‘itici gücü’ olmaya da aday” dedi.

“SİGORTA KIYMET BİLMEKTİR”

Önleyici tedbirler alınması için iklim değişikliğiyle mücadele ve sürdürülebilirliğin sağlanmasında güçlü bir kaldıraç görevi gören sigorta sektörünü ve paydaşlarını ortak ve kararlı adımlar atmaya davet eden Benli, konuşmasını “Daha bilinçli bir toplum, daha yaşanabilir bir dünya için ‘Sigorta Kıymet Bilmektir’ sözleriyle tamamladı.

TÜRK COĞRAFYASINDA SİGORTA İŞ BİRLİĞİ

TSB, Türkiye Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin ikinci gününde önemli bir işbirliği için imza attı. Türk Devletleri Teşkilatı üye ülkelerinden Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'ın sigorta birlikleri başkanlarıyla zirvede bir araya

gelen TSB, imzaladığı mutabakat zaptı ile “Bölgesel Sigorta Konseyi”nin kuruluşu için ilk adımı atmış oldu.

TSB Başkanı Atilla Benli, imza töreninde özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “Türk dünyasının birliğini, beraberliğini, dayanışmasını sürdürmesi ve dünyaya örnek olması için kıymetli bir adım atıldı. Bu mutabakat zaptı, Türk devletlerinde sigorta, reasürans ve emeklilik sektörlerinin gelişimine katkı sağlamak, sigorta uygulamalarının geliştirilmesine destek olmak, teknik ve altyapıya ilişkin bilgi ve deneyimleri paylaşmak için zemin oluşturacak. Tecrübemizi ve bilgi haznemizi Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'ın sigorta birlikleriyle paylaşma olanağına kavuşacağız. Bu sadece bir başlangıç. Bundan sonra da tüm gayretimizi bu iş birliğini daha da geliştirmek için sarf edeceğiz.”

İLK KAPSAMLI İŞ BİRLİĞİ

TSB Başkanı Atilla Benli ile Azerbaycan Sigortalar Birliği Başkanı Elmar Mirsalayev, Kazakistan Sigortacılar Birliği Başkanı Vitaliy Verevkin, Kırgız Sigortacılar Derneği Başkanı Sabyrbek Moldokulov Aidarkanovich ve Özbekistan Sigorta Pazarı'nın Profesyonel Katılımcıları Birliği Başkanı Oybek Khalilov'un imzaladığı mutabakat zaptı, Türk Devletleri Teşkilatı ülkeleriyle sigortacılık sektörü alanında yapılan ilk kapsamlı iş birliği niteliğini taşıyor.

“KARDEŞLİĞİMİZİN KIYMETİNİ BİLİYORUZ”

Türk devletlerini bir araya getiren imza töreninin duygusal bir yanı da olduğunu ifade eden Benli, “Türkiye Sigorta Birliği olarak kardeşliğimizin kıymetini biliyor, onu daha da yükseltmek ve derinleştirmek için üzerimize düşen sorumluluğu yerine getiriyoruz. Dost ve kardeş ülkelerle birlikliklerimizin, paylaşımlarımızın çoğalması, ekonomilerimize güç katacak ve ülkelerimizin refah seviyesini yükseltecektir. Bunun da ötesinde gönül köprülerini güçlendirecektir” dedi.

SEKTÖRE İŞİK TUTAN KONULAR

23-24 Mayıs tarihleri arasında Swissotel the Bosphorus'ta düzenlenen Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde iki gün boyunca sigorta pazarları ve emeklilik yatırım fonlarının salgın sonrası durumundan iklim değişikliği sorunu ve sürdürülebilirliğe, yapay zekâ ve InsurTech'ten Türk sigorta pazarları arasındaki iş birliği beklentilerine kadar geniş bir çerçevede sektörün gündemindeki en önemli konular ele alındı.

“Sigorta Pazarları ve Emeklilik Yatırım Fonlarının Pandemi Sonrası Değerlendirilmesi”, “Sigortacılar İçin İklim Değişikliği Sorunu ve Sürdürülebilirlik”, “Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sektöründe Yapay Zekanın Geleceği ve InsurTech”, “Türk Sigorta Pazarları Arasında İş Birliği Beklentileri” panelleri yapıldı. Hibrit şekilde düzenlenen panellere, dünya sigorta sektörünün önde gelen temsilcileriyle birlikte Türkiye'den uzman konuşmacılar katıldı.





AXA SİGORTA



yaşında

130 yıldır işimizin merkezinde korumak var; yenilikçi ürün, hizmet ve projelerimizle insanlığın gelişimi adına insanlık için değer yaratmak var.

Yenilikçi ürün ve hizmetleri sigortacılık çözümlerimizle entegre etmenin yanı sıra; sanattan spora, sektörümüzü ve ülkemizi ileri taşıyacak pek çok girişime destek oluyoruz. Hasar ve hastalık anında zararları tazmin eden bir şirketten daha fazlası olmayı, her zaman güvenilebilecek en iyi çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz ve bu doğrultuda sigortacılık sektörüne yön vermenin gururuyla çalışıyoruz, “Geleceğe Hazırız” diyoruz.

#GeleceğeHazırız



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • #DertVarsaDermanAXA

Dijital ortamlardaki varlığımız siber sigorta ihtiyacını artırıyor

TÜİK verilerine göre, 16-74 yaş grubundaki bireylerde internet kullanım oranı yüzde 80'i geçti. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Teknolojiyi kullanma kapasitesi artıkça gerek siber risklerin gerçekleşme oranı gerekse varlığına yönelik farkındalık artıyor. Siber güvenlik sigortaları ise günlük hayatın sürekliliği için büyük önem taşıyor" diyor...

Dijitalleşme sürecinde ilerledikçe hayatın her aşamasında varlığını gösteren internet kullanımı, siber riskleri de beraberinde getiriyor. Küresel araştırmalar ve sektörel öngörüler, siber sigortaların tüm dünyada pazar payının artacağını gösteriyor.

Siber güvenliğe yönelik yatırımların büyük ölçüde bir siber saldırı deneyimi doğrultusunda tetiklendiğine dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Sigortanın ana odağı bireylerin, toplumun ve iş hayatının devamlılığını korumak. Bu doğrultuda kapsamlı olduğu kadar risk önleyici ürünler günümüz şartlarında önem kazanıyor. Siber güvenlik sigortaları ise son 2 yıldır sıklıkla karşılaştığımız kimlik sahtekarlığı, hırsızlığı ve şifre çalınması gibi dijital risklere karşı koruma sağlıyor" diyor.

"RİSKİN GERÇEKLEŞMEMESİ İÇİN ALINACAK ÖNLEMLER DE SİGORTA KAPSAMINDA"

Ray Sigorta Cyberella Siber Güvenlik Sigortası, siber dünyada çift korumalı hasar önleyici hizmetleri sayesinde müşterilerin kendilerini özgür ve güvende hissetmelerini sağlıyor. Erdoğan, ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Bir risk gerçekleştikten sonra maddi olarak sağlanacak des-



Koray Erdoğan

teğin yanı sıra söz konusu riskin gerçekleşmemesi için alınacak önlemler de sigorta kapsamında. Finansal riskleri işletmelerden ve bireylerden uzaklaştırarak dayanıklılıklarını artırabiliriz. Ray Sigorta olarak önleyici çözümler oluşturup müşterilerimizin herhangi bir kayıp yaşamadan yollarına devam etmesini hedefliyoruz. Cyberella ile günlük hayatımızda haberimiz olmadan internette adımıza işlem yapılmasından kaynaklı uğrayacağımız maddi kayıplar ve hukuki sorunlar nedeniyle oluşabilecek tazminat taleplerini güvence altına alıyoruz. Tekliften satış aşamasına kadar sadeliği ve rekabetçi fiyatlarıyla öne çıkan ürünümüzün erişimi oldukça kolay ve pratik. Bu sayede piyasaya sürüldüğü günden beri yoğun talep görüyor."

Cyberella kapsamında, kimlik hırsızlığına yönelik olası bir mağduriyet durumunda, konusunda uzman profesyoneller tarafından süreç çözümlenene kadar poliçe sahiplerine her konuda danışmanlık veriliyor. Ürünle birlikte sunulan Dijital Güvence Veri İzleme hizmetiyle poliçe süresince sigortalıların kişisel verileri 7/24 internet üzerinde taranarak güvenli sağlanıyor.

Sigortalıları potansiyel siber saldırılardan koruyan poliçe, aynı aile içerisinde 5 kişiye ait PC, Mac, telefon (iOS, Android) cihazların içindeki kişisel bilgilere yönelik saldırılara karşı virüs koruma yazılımını ücretsiz sunuyor. ATM'de ya da ATM'den dönerken yaşanabilecek gasp ya da kapkaç olaylarına karşı teminat sağlayan Cyberella Siber Güvenlik Sigortası, çalınması veya kaybolması durumunda kimlik yenileme için harç ve kart ücretlerinin yanı sıra gazeteye verilecek zayi ilanlarını da poliçe kapsamında karşılıyor.



Birikimleriniz YUVAM Hesabı'nda değerli

USD, EUR, GBP ve CHF cinsinden döviz birikimlerinizi Türk Lirası'na dönüştürerek YUVAM Hesabı açabilir, kur değişiminden etkilenmeden, %4'e varan ilave getiri fırsatı ve %0 stopaj avantajıyla her koşulda kazanabilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



**YURT DIŞINDA
YERLEŞİK
VATANDAŞLAR
MEVDUAT VE
KATILIM SİSTEMİ**

YUVAM HESABI

Hesabınızı
VakıfBank Mobil,
internet bankacılığı
ya da şubelerimizden
açabilirsiniz.

Detaylı bilgi: www.vakifbank.com.tr

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

AXA, çocuklar ve gençlerin gelecek hayaline destek oluyor



AXA Hayat ve Emeklilik, 18 yaş altı çocuklar ve gençlere yönelik ürünleriyle fark yaratmayı amaçlıyor. AXA Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, “Gençlerimizin eğitimlerine sorunsuz ve kesintisiz devam edebilmesi için değer yaratıyoruz” diyor...

AXA Hayat ve Emeklilik; Birikime İlk Adım BES Planı, Eğitim Sigortası ve Kumbaralı Hayat Sigortası ürünleriyle 18 yaş altı çocukların ve gençlerin daha iyi bir yarın hayaline ve iyi bir geleceğe güvenle adım atmasına katkı sağlamayı amaçlıyor.

Birikime İlk Adım BES Planı, 18 yaş altı çocukların geleceği için güvenceyi şimdiden başlatma fırsatı sunuyor. Bu ürünle katılımcılar, birikimlerini yüzde 30 devlet katkısıyla büyütüyor.

Gençlerin eğitim hayatını desteklemek için geliştirilen bir hayat sigortası olan Eğitim Sigortası, 30-60 yaş arasında ve bir öğrencinin eğitiminden sorumlu olan kişiler tarafından tercih ediliyor.

Vefat teminatı ve asistan hizmetleri içeren bu poliçe en az 2, en çok 20 yıl süreyle düzenlenebiliyor ve öğrencinin eğitiminden sorumlu kişinin hayatını kaybetmesi durumunda ödeyeceği tazminatla öğrencinin eğitimine kesintisiz devam etmesini sağlıyor.

Kumbaralı Hayat Sigortası ise 18-58 yaşları arasındaki bireylere yine uzun süreli olarak vefat teminatı sağlıyor. İlave olarak poliçe süresi sonunda sigortalının hayatta olması kaydıyla poliçe primleri iade ediliyor. Bu şekilde ebeveynlerin çocuklarının gelecekları için bir birikim oluşturmalarına imkan sağlıyor.

AXA Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, söz konusu ürünlerle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “AXA Hayat Emeklilik olarak her çalışmamızı ve her ürünüümüzü ‘İnsanlık için değerli olanı koruma’ vizyonu-

nuyla geliştirdik. Geleceği emanet edeceğimiz ve insanlığın ilerlemesinde en önemli rolü üstlenen gençlerin de bu noktada en önemli ihtiyacı, geleceğe güvenle bakabilmek. AXA Hayat ve Emeklilik olarak gençlerin geleceğe yatırım yapmasına olanak sağlayan ürünler ve hizmetler sunmayı bu yüzden çok önemsiyoruz. Olası riskleri hesaphıyor, en kıymetli şeylerden biri olan eğitimlerine sorunsuz ve kesintisiz devam edebilmeleri için değer yaratmaya devam ediyoruz.”



Olgun Küntay

Otomobilini herkes sever

VIP kasko isteyen
Türk Nippon'u seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka. Şimdi siz de Türk Nippon'a gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı VIP kaskomuzla onu güvence altına alın.



Hasarsızlık
indirimi



İkame
araç



Vale
hizmeti



Orijinal
yedek parça



1 yıl boyunca parça
ve onarım garantisi



TÜRK NIPPON
SİGORTA

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



Fibaemeklilik
Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu

“Sağlık sigortasının geleceği emeklilik şirketlerinde”

Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu'na göre gelecekte sağlık branşının en etkin oyuncusu emeklilik şirketleri olacak. Öztürkoğlu, “Ancak bu pazarda etkin olmak için belli bir ölçeği tutturmak şart. Bu ölçek yakalandığı noktada emeklilik şirketlerinin rolü büyük oranda değişecektir” diyor...

Fibaemeklilik'in bireysel emeklilik sistemindeki devlet katkısı dâhil fon büyüklüğü 4.5 milyar TL'ye ulaştı. Bu tutar, şirketin BES'teki pazar payını yüzde 2'ye biraz daha yaklaştırmış oldu.

Fibaemeklilik, faaliyetlerinde sosyal sorumluluğu da ihmal etmiyor. Genel Müdür Erol Öztürkoglu, 18 yaş altı bireyler için sundukları "Gelecek Net BES" planıyla AÇEV'in "Okuyan Bir Gelecek" projesine destek olarak ülkenin geleceğine katkıda bulunduklarını vurguluyor.

Öztürkoglu ile BES'in yanı sıra otomatik katılım sistemi (OKS), sağlık ve teknoloji temelli yeniliklerle dijital dönüşüm çalışmalarını da konuştuk. Öztürkoglu'na göre gelecekte sağlık branşının en etkin oyuncusu emeklilik şirketleri olacak. Ancak bu pazarda etkin şekilde var olabilmek için belli bir ölçek gerekecek. BES'te hızlı bir dönüşüm ve değişim öngören Erol Öztürkoglu, Akıllı Yaşam'a BES fonlarıyla ilgili yeniliklerini anlatırken son güncel verileri de paylaştı...

Fibaemeklilik, bu yıla hangi hedeflerle girdi?

Hali hazırda bu hedefe ne kadar yakınsınız?

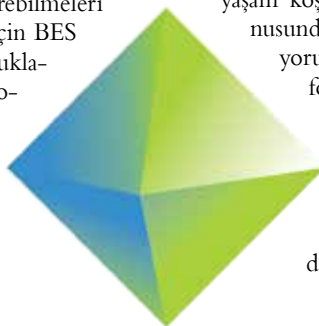
Yılın ilk yarısına ait verilerinizi paylaşır mısınız?

Tasarruf sahiplerinin birikimlerine değer katmak, hizmet kalitemizi artırarak müşteri memnuniyetini sağlamak ve bu sayede sektör ortalamasının üzerinde büyüme hızına ulaşmak hep önceliğimiz oldu. Bu konudaki çalışmalarımız finansal sonuçlarımıza da hep olumlu yansıdı. BES'teki devlet katkısı dâhil toplam fon tutarının yüzde 34.6 arttığı 2021 sonunda, Fibaemeklilik'in devlet katkısı dahil fon büyüklüğü 2020 yıl sonuna göre yüzde 35.3 arttı.

Yeni yıla başlarken de kendimize hem finansal hem de operasyonel anlamda yeni hedefler koyduk. Bir yandan sektördeki gücümüzü bir yandan da ürün ve hizmet kalitemizi artıracakımız bir dönem olmasını amaçladık. Yılın ilk 4 ayı itibarıyla hedeflerimize çok yakın olduğumuzu söyleyebilirim. Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre, nisan sonu itibarıyla Fibaemeklilik'in bireysel emeklilikte devlet katkısı dâhil fon büyüklüğü toplamı 4.5 milyar TL'ye ulaştı. BES'teki pazar payımız yüzde 2'ye biraz daha yaklaşıırken, sözleşme ve sertifika sayımız 112.7 bine yükseldi.

18 yaş altı bireylerin BES'e katılımını mümkün kılan uygulama ilk yılını tamamladı. Uygulama sektöre ve Fibaemeklilik'e nasıl yansıdı? Bu alandaki ürününüz "Gelecek Net BES" planına ilgi ne düzeyde?

Türkiye'nin demografik yapısı sebebiyle gençlerin ekonomik sistemi içindeki payı giderek artıyor. 18 yaş altındakilerin bireysel emeklilik sistemine katılımı ise çocuklarının geleceği konusunda ailelerin de güvende hissedebilmesini sağlıyor. Çünkü BES, gençlerimizin tasarruf bilincinin artırılması ve yaşamlarının ilerleyen bölümlerinde daha rahat emeklilik dönemi geçirebilmeleri için ideal bir birikim yöntemi. Aileler çocukları için BES sözleşmelerini ne kadar erken yaşta başlatırsa çocuklarının o kadar fazla avantaj elde edebileceğine inanıyor. Çünkü BES'e çocuk veya genç yaşta girmek, orta yaşlarda girmeye göre bire dört şeklinde daha düşük maliyetlerde aynı tasarrufa denk geliyor. Örneğin bir kişi 18 yaş altında 100-150 liralarla 56 yaşında ulaşacağı birikim tutarına, 40'lı yaşlarda 500-600, 1000 liralarla ulaşabiliyor.



Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre düzenlemenin yürürlüğe girmesinden 30 Nisan 2022'ye kadar yaklaşık 338.4 bin katılımcıya ulaşan sistemde, 18 yaş altı katılımcıların devlet katkısı dahil toplam fon tutarı 833 milyon TL'ye yükseldi.

BES'te 18 yaş altı ilk katılımcıyı sisteme kazandıran kurum olarak çocuklar için özel olarak hazırladığımız Gelecek Net BES planıyla hem katılımcılardan peşin giriş aidatı almıyoruz hem de katkı paylarını 100 TL'den başlatıyoruz. Fibaemeklilik olarak 18 yaş altı bireysel emeklilik planlarımızla ayrıca, AÇEV'in "Okuyan Bir Gelecek" projesine destek oluyor, ülkemizin geleceğine de katkıda bulunuyoruz.

İçinde bulunduğumuz ekonomik ortamda

BES fonları getirileri nasıl etkileniyor?

En çok hangi fonlar kazandırdı? Fonlar yıl içerisinde değiştiriliyor mu? Katılımcı eğilimleri ne yönde?

BES'in gelecek nesillerin emeklilik döneminde sahip olacağı yaşam koşullarının iyileştirilmesine olanak sağlayacağı konusunda toplumsal bir mutabakatın oluştuğunu düşünüyorum. Bireysel tasarrufların oluşturduğu emeklilik fonları çok büyük bir hacme ulaştı ve sistemdeki yüksek memnuniyet düzeyinin daha fazla girişleri beraberinde getireceğine inanıyorum.

BES tasarrufları değerlendirmek üzere devlet katkısıyla desteklenen, çalışma hayatında birikimi amaçlayarak emeklilik döneminde harcanabilecek bir yatırım olmasının yanı sıra





katılımcılarına yılda 12 fon değişikliği hakkı da sunarak, finansal piyasaların değişen koşullarına göre pozisyon almalarını ve getiri avantajlarından en yüksek seviyede yararlanmalarını sağlıyor.

Fibaemeklilik olarak geçen yıl bir ilke imza atarak katılımcılara fon dağılım değişikliği haklarını portföy yönetim şirketlerine devretme imkanı sunmaya başladık. Bireysel emeklilik için Fibaemeklilik'i tercih edenler, fon dağılım değişikliği haklarını uzman portföy yönetim şirketlerine devredebiliyor. Portföy yönetim şirketleri de katılımcıların getiri beklentileri ve risk profillerine göre BES birikimlerini optimum düzeyde artırmayı hedefliyor.

Fon tercih ve dağılım değişikliği haklarının portföy yönetim şirketine devredilmesini sağlayan uygulamayla katılımcılar, Fibaemeklilik'in anlaşmalı olduğu portföy yönetim şirketlerinden birini tercih ederek birikimlerini uzmanlara bırakıyor. Katılımcılar risk profili getiri anketini doldurarak ve getirilerinin karşılaştırılacağı yatırım enstrümanını seçerek beklentilerini belirliyor; BES fon getirilerini altın, döviz sepeti ya da BİST-100 ile kıyaslamayı seçebiliyor. Portföy yönetim şirketi de katılımcının risk profil anketine göre belirlediği yatırımcı özelliklerini dikkate alarak karşılaştırma ölçütünün üzerinde getiriye elde etmeye odaklanıyor.

Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu sayesinde de katılımcı, istediği şirketin istediği fonuna yatırım yapabiliyor ve hizmet aldığı şirketinden ayrılmasına gerek kalmıyor. Bu sistemle emeklilik şirketleri ve fonları yöneten portföy yönetimi şirketleri arasında, katılımcılara yüksek getiri sağlama rekabeti artıyor.

OKS'de çalışan sayısındaki son durum nedir? Yeni düzenlemelerin sektöre yansımaları ne olabilir? Fibaemeklilik'in güncel OKS verilerini paylaşır mısınız?

EGM verilerine göre 2022 yılı nisan ayı sonunda otomatik katılım sistemindeki çalışan sayısı 6 milyon 255 bin kişiye ulaştı. Çalışanların toplam fon tutarı 19 milyar TL'ye, OKS'deki devlet katkısı da 1 milyar TL'ye yaklaştı. Devlet katkısı da-

hil büyüklük neredeyse 20 milyar TL. Ek olarak Bireysel Emeklilik Yatırım ve Tasarruf Sistemi Kanunu'nda yapılan değişiklikle OKS'ye dâhil olmak isteyen 45 yaş üzeri çalışanların önünün açılması da önemli bir etken oldu.

Katılımcıların sisteme giriş anındaki yaşlarını dikkate alan bir hesaplama yaptığımızda, 45 yaş üstü katılımcılar OKS'deki tüm çalışanlar arasında yüzde 5'ten daha düşük bir orana denk geliyor. Bu yaş grubundaki kişilerin çoğu çalışma yaşamlarına devam ederken emeklilik yıllarına yatırım yapabilecekleri bu avantajlı sistemin dışında kalıyor. OKS ile ilgili son düzenleme, 45 yaş üstündeki kişilerin sisteme dahil olabilmeleri yönünde güzel bir fırsat oldu. Fibaemeklilik çatısı altında nisan sonu itibarıyla OKS kapsamındaki fon tutarı 125.6 milyon TL'yi, yürürlükteki toplam sertifika sayısı ise 2022 ilk çeyrek sonunda 89 bini geçti.

Sağlık sigortasında ne durumdasınız? Bu alanı geliştirmek üzere yeni çalışmalar yapıyor musunuz?

Fibaemeklilik olarak geliştirdiğimiz FibaTamSağlık, SGK'nın anlaşmalı olduğu özel sağlık kurumlarında Genel Sağlık Sigortası (GSS) kapsamına alınan her sağlık hizmeti için, katılımcıların ödemesi gereken fark ücretlerinin onların yerine bu poliçe tarafından karşılanmasını sağlıyor. Bu ürünümüz müşterilerimize, özel sağlık sigortası primlerine oranla çok daha düşük primlerle SGK kapsamındaki sağlık hizmetlerinden ayrıcalıklı bir şekilde yararlanma fırsatı sunuyor. FibaTamSağlık SGK statüsünde GSS hak sahipliğinin olması yeterli oluyor. Poliçelerinin kesintisiz olarak 3 yıl boyunca devam etmesi halinde de yıl sonunda yaşları ve sağlık durumları esas alınarak ömür boyu yenileme garantisi hakkına sahip olabiliyor.

Şu anda sektörümüzde sağlık ürünleri satan şirket sayısı sınırlı. Bazı emeklilik şirketleri, hayat dışı branşta faaliyet gösteren grup şirketleri söz konusu ürünleri sattığı için ya da stratejik olarak henüz bu alana yatırım yapmadıkları için sağlık ürünlerini satmıyor. Ancak Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu



mu'nun (SEDDK) yeni düzenlemesiyle birlikte müşteri talepleri doğrultusunda bütünsel planları sunabilmek, özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortasıatabilmek için sağlık branşında ruhsat başvurusu yapan şirket sayısında artış bekleniyor. Bunların yanı sıra bütünsel BES'in, sistemde henüz sunulmayan bakım sigortaları gibi ürünlerin de sunulmasını teşvik edeceği ve sistemde ürün çeşitliliğinin artmasına katkıda bulunacağı tahmin ediliyor.

Bize göre gelecekte sağlık branşının en etkin oyuncusu emeklilik şirketleri olacaktır. Ancak bu pazarda etkin şekilde var olabilmek için belli bir ölçek gerekiyor. Bu ölçeğin yakalandığı noktada emeklilik şirketlerinin rolü büyük oranda değişecek ve bununla birlikte bireysel emeklilik sektörü de hızlı bir dönüşüme uğrayacaktır.

Biraz da Fibaemeklilik'in teknoloji temelli yeniliklerle dijital dönüşüm çalışmalarından ve yatırımlarından bahsedermisiniz?

Sigorta sektörünün dijitalleşmeyle ilgili önemli yatırımları söz konusu. Biz de dijital dönüşüme öncülük etme hedefiyle internet sitesi, internet şubesi, mobil uygulama, kurumsal WhatsApp ve sohbet robotu alanlarındaki yeniliklerle kullanıcı deneyiminde çitayı uluslararası standartlara taşıyoruz. Kurumsal satış kanalları arasında online satış ilk uygulayan ve bugün ürünlerinin neredeyse tamamını resmi web sitesinde online satabilen tek şirketiz.

İnternet sitemize girenleri, Fibaemeklilik için yapay zeka teknolojisiyle geliştirilen asistan robotumuz Figuru karşılıyor. Sektörde bir ilk olarak hayata geçen Figuru, müşterilerimizin sorularına hızla yanıt verebildiği gibi, bireysel emeklilikle ilgili istenilen işlemleri de çok kısa sürede yapıyor. Figuru'nun yapay zeka teknolojisiyle standart algoritmaların ötesinde hizmet sunabilmesini sağlayan şey öğrenme kapasitesi. Yani öğrendikçe gelişmesi, büyümesi ve marifetlerini çoğaltması... Figuru, çağrı merkezi çalışanlarının sık cevap verdiği soruları sohbet fonksiyonuyla cevaplayabiliyor. Soru cevaplama başarı oranı yüzde 95 seviyesinde. Standart algoritmasının ötesinde, öğrenen robot teknolojisiyle yanıtını tam olarak bilmediği sorularda ise yüzde 88 tahmin yürütebiliyor. Robot teknolojisinin iş verimliliğini yükselterek maliyetleri azaltma gibi olumlu bir etkisi var ve şu anda operasyonel süreçleri devrettiğimiz 50'ye yakın robotla birlikte çalışıyoruz. Fibaemeklilik'in müşterilerine en doğru çözümleri en hızlı şekilde sunmayı sürdürebilmesi için yatırımlarımıza devam edeceğiz.

Peki dijitalleşmenin müşteri memnuniyeti ve sigorta bilincinin artmasına nasıl katkıları oluyor?

Dijital dönüşüm yatırımlarının hız kazandığı salgın sürecinde, bizim gibi teknolojik altyapı projelerine önceden yatırım yapan şirketler bir adım daha öne geçti. Çünkü bu tip çalışmalar birkaç yıllık bir ön çalışma gerektiriyor ve yola erken çıkmak rekabette önemli bir avantaj sağlıyor. Dolayısıyla biz salgın sektörün dönüşüm hızına yetişmeye çalıştığımız bir süreç değil, öncü ve yenilikçi rolümüzle yatırımlarımıza hız kesmeden devam ettiğimiz bir dönem olarak geçirdik. Salgının etkisiyle daha fazla müşterimizin dijital adaptasyon kazanmasını da fırsat görerek, Figuru'nun fonksiyonlarını artırdık.

Müşteri iletişim kanallarını yapay zekâ altyapısıyla dijitalleştirerek self-servis çözümler sunmamız ilk günden itibaren büyük



bir ilgiyle karşılandı. Bu memnuniyet bizim sektördeki konumumuzu güçlendiren bir unsur oldu. Figuru, bugüne kadar 100 binin üzerinde ziyaretçi ve 50 binden fazla işlem talebiyle ilgilendi, on binlerce soruya cevap verdi. Müşterilerimiz sorularına anında yanıt bulmaktan da bu deneyimi hiç sıra beklemeden internet üzerinden kolayca ulaşabileceği bir asistanla yaşamaktan da çok mutlular. Fibaemeklilik müşterileri Figuru ile fon, katkı payı, iletişim bilgileri ve ödeme aracı değişikliklerinin yanı sıra ek katkı payı veya açık vade bekleyen ödemeleri, BES sözleşme görüntüleme gibi pek çok işlemi yapıyor. Seçilen işleme ait adımlar takip edilerek maksimum 40 saniye içinde işlemler başarıyla tamamlanabiliyor.

2022 MART KÜMÜLATİF HAYAT ÜRETİMİ

Şirket	Prim üretimi	Pazar payı	Geçen yıl aynı dönemine göre büyüme
Fibaemeklilik	195.6 milyon TL	% 3.45	% 56
Sektör toplamı	5.7 milyar TL		% 46.7

InsurTech'lerin yeni teknolojik gelişmeleri sigorta sektörüne entegre etme hızı her geçen gün artıyor. İşte bu noktada sigortacıların eskisinden daha iyi bir müşteri deneyimine geçmesi, her geçen gün artan müşteri beklentilerinin karşılanmasında en büyük destek noktası olacak...

BARIŞ ERDİNÇ

Dijitalleşme sadece dijital satış kanallarından ibaret değil!



İlk sigorta poliçesi üretileli 673 yıl olmuş. Bu zorlu, sürekli, insani ve maddi riskleri teminat altına almak için yeni ürün ve hizmetler geliştiren sigorta sektörünün yapısı son yıllarda köklü bir değişim rüzgarıyla karşı karşıya.

Değişimden daha çok dönüşüm kavramının uygun olabileceği bu süreci, “sigorta değer zincirlerinin tüm halkalarının dijitalleşmesi” olarak tanımlayabiliriz. Mevzuat derinliğiyle bildiğimiz sigorta sektörünün klasik ve değişime uzaktan bakmayı tercih eden yapısına ait birçok tanımı, iş yapış şekillerini, değer yargılarını bambaşka bir noktaya taşıyacak seviyede.

Sigorta sektöründe bu dijitalleşme uygulamalarının teknolojik tanımı genel olarak “InsurTech” uygulamaları. Peki InsurTech nedir?

DİJİTALLEŞMEYİ DOĞRU TANIMLAMAK GEREKİYOR

InsurTech, farklı sigorta branşlarında, sigorta şirketleri ve müşterilerin ihtiyaçlarına dokunan, hayatlarını kolaylaştıran, maliyetleri azaltan, süreçleri kısaltan ve yaşanan dijital değişim süreciyle uyumlanmayı sağlayan birçok uygulamayı kapsayan ekosistemin genel adıdır.

InsurTech'lerin yeni teknolojik gelişmeleri sigorta sektörüne entegre etme hızı her geçen gün artıyor. İşte bu noktada sigorta sektörünün eskisinden daha iyi bir müşteri deneyimine geçmesi, her geçen gün artan müşteri beklentilerinin karşılanmasında en büyük destek noktası olacak. Aynı zamanda teknolojik altyapısını geliştirmiş her sektör gibi sigortacılık



da bundan sonra oluşabilecek küresel krizlere karşı daha dayanıklı bir yapıya sahip olma şansına erişebilecek.

Öte yandan, şu ayrımı yapmak da çok önemli: Sigorta sektöründe “dijitalleşme” kavramı, sigorta ürün ve hizmetlerinin dijital satış kanallarından hızlıca satın alınması olarak anlaşıyor. Ancak bizce bu haliyle eksik bir tanımlama olur. Şüphesiz günümüzde dijitalleşme çok daha güçlü bir etkiye sahip. Bu etkinin genel adı da kısaca “veri tedariki”, “büyük veri” olarak karşınıza çıkıyor.

Sigorta şirketleri, artık müşterilerinin satın alma süreçleri ve alışkanlıklarından elde ettikleri verilerle çok daha keskin tahminlerde bulunmak zorunda. İşte dijitalleşme, sigorta şirketlerinin bu tahminler doğrultusunda müşterilerine zamanında (risk oluşmadan önce) ve doğru ürünler sunabilmesine imkan sağlayacak bir ekosistemler bütünüdür ifade ediyor.

Bu durum sigorta sektörü için çok önemli bir veri setini ifade ediyor. Buna bağlı olarak da sektörün veri tedariği yapan firmalarla yakın iş birliği içinde olmasının önemli olacağı bir döneme hızla giriyoruz.

Sigorta sektöründeki mevcut satış kanallarına önümüzdeki dönemlerde “dijital” da eklenecek ve buna bağlı olarak sektörün mevcut hedefleri, satış stratejileri ve iş yapış şekilleri tümünden değişecek...

İŞ GELİŞTİRME EKİPLERİNİN İŞ YÜKÜ ARTACAK

Peki bu dijital ekosistemin adı nedir? Yapay zeka olarak adlandırılan ve günümüzde hemen her sektörde müşteri verileri sayesinde bireylerin tüketim tercihlerini tahmin eden, kurgulayan algoritmik bir yapıdan söz ediyoruz.

Yukarıdaki tarif edilen dijitalleşme süreciyle, sigorta sektö-

ründeki mevcut satış kanallarına (acente, bankasürans, broker dağıtım kanalları) önümüzdeki dönemlerde dijitalin de ekleneceğini tahmin edebiliriz. Buna bağlı olarak tabii ki sektörün mevcut hedeflerinin, satış stratejilerinin, iş yapış şekillerinin tümünden değişeceğini de söyleyebiliriz. Bu noktada en önemli görev sektörde çalışan sigorta profesyonellerine düşüyor. Özellikle “iş geliştirme” yönünde tüm dağıtım kanallarına teknolojik eğitim, bilgi, satış konularında destek vermeleri eskisinden daha önemli bir hale gelecektir.

Dolayısıyla, yakın gelecekte sigorta sektöründe klasik yöntemlerden büyük veri analitikleriyle ve kişiselleştirilmiş dijital satış yöntemleriyle çalışma sistemine geçileceğini varsayıyoruz. Bu doğrultuda da daha hızlı dijitalleşebilen, daha fazla veri setini elinde bulunduran, yeni neslin risk ve satın alma tercihlerini daha iyi tahmin edebilen, esnek, kişiye özel ürün ve hizmetlere geçiş yapabilen firmaların rekabette bir adım önde olacağını söylemek yanlış olmaz.

DİJİTAL TABANLI MÜŞTERİ PROFİLİ

Salgın dönemini yansıtan bir istatistikle durumu şöyle özetleyebiliriz: 2016 yılında yapılan araştırmaya göre sigorta müşterilerinin yüzde 15’i dijital ortamdan sigorta işlerini yapmayı tercih ediyordu. 2020 yılı nisan ayında bu oran yüzde 35, temmuz ayında ise yüzde 44 seviyesine ulaşmış. Bu durum tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılıkta da gelecek günlere “dijital tabanlı müşteri” profilinin damga vuracağını açıkça gösteriyor. Ülkemizde son dönemlerde dijital yapılarla yapılan yatırımlar ve teşviklerle sigortacılık sektörü mevcut, köklü altyapısını çağın gerektirdiği dijital yapılarla birleştirerek makro ekonomik değerlere katkı sağlamaya devam edecektir.

Kaynaklar: Accenture, The Insurer, Swiss Re, Bloomberg HT





Anadolu Sigorta'nın online sertifikaları yoğun ilgi görüyor

Nakliyat branşında sigortalı ve aracıları operasyonel yoğunluktan ve zaman kaybindan kurtaran online sertifikalara ilgi her geçen gün artıyor. 2016 yılından bu yana 650 firma Anadolu Sigorta'nın ilgili ekranına kayıt oldu, 300 bine yakın online sertifika düzenlendi...

Anadolu Sigorta, nakliyat (emtia taşıma) branşında yenilikçi dijital uygulamalarıyla hem poliçe sayısı hem de prim üretimini artırıyor. Şirketin bu alandaki pazar payı yaklaşık yüzde 14. Sigortalıların yanı sıra acente ve brokerler başta olmak üzere tüm satış kanalları için fayda yaratmayı hedeflediklerini söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, şirketin "online sertifika" ve "web emtia" uygulamaları hakkında şu bilgileri veriyor:

"Yıl içinde çok sayıda sevkiyat yapan sigortalılarımıza, nakliyat emtia blok poliçesiyle güvence sağlıyoruz. Bu blok poliçede 1 yıllık prim poliçe dönemi başında hesaplanır ve yıl içinde yapılan sevkiyatları kapsar. Ancak gümrük işlemlerinde sigortalının her bir sevkiyata özel poliçesini ibraz etmesi gerekir. Online sertifika uygulamamız, sigortalı ve aracılarımızı bu operasyonel yoğunluktan

ve zaman kaybindan kurtarıyor. 7/24, istedikleri her yerden ve istedikleri anda, her bir sevkiyatları için poliçe yerine geçen ve resmî evrak niteliği taşıyan online sertifikayı web sitemizdeki ticari şubeden düzenleyebiliyorlar. Bu sayede geleneksel poliçe üretim yöntemlerinin ötesine geçerek, ithalat ve ihracatta online sertifika düzenlenmesinin yolunu açtık. Sigortalı ve aracılarımızın düzenleyebildiği online sertifikalar, poliçe niteliği taşıyor ve gümrük operasyonlarında kullanılabiliyor. Hasar durumunda ise düzenlenen sertifikanın bağlı olduğu ana poliçe şartları dikkate alınmıyor. Anadolu Sigorta olarak online sertifikanın yasal bir belge olarak kullanılmasını sağlayan ve uygulamayı geliştiren ilk sigorta şirketi olduk. İhtiyaç duydukları anda istedikleri yerden 7/24 online sertifika oluşturabilmek ve poliçe düzenleyebilmek sigortalılarımız tarafından cazip bulundu. 2016 yılından bu yana 650 firma online sertifika ekranına kayıt oldu. Bu zamana kadar online olarak 300 bine yakın sertifika düzenlendi. Online işlem kolaylıkları sigortalı sayımızı olumlu etkiledi. Bu yılın ilk 3 ayında geçen yılın aynı dönemine göre sigortalı sayımız yüzde 27 arttı."

İLK ÇEYREKTE YÜZDE 150 BÜYÜME KAYDEDİLDİ

Anadolu Sigorta, nakliyat branşında geçen yıl 256 milyon TL prim üretti. Sönmez, 2022 yılının ilk çeyreğinde ise söz konusu branşta 2021'in aynı dönemine göre yüzde 150'ye yakın büyüyerek 106 milyon TL üretime ulaştıklarını belirtiyor. Şirketin bu branştaki toplam sigortalı sayısı 5 bin civarında.



Levent Sönmez

**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

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

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



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

“DOĞAL AFETLERE karşı geç kalmadan kıymetlerinizi sigortalayın!”



Afetleri önceden tahmin etmek zor olsa da alınabilecek önlemlerin başında sigorta geliyor. Sigortanın iklim felaketlerinin etkisini hafiflettiğini hatırlatan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, “Hasar sonrası ödemeleri hızlıca yaparak sigortalıların hayatına kaldığı yerden devam etmesine destek oluyoruz” dedi...

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, sigorta sektörünün en güncel konularından biri olan iklim değişikliği ve bağlantılı olarak gelişen hava olaylarının neden olduğu hasarların altını çizmek amacıyla bir açıklama yaptı. Kırmızı, sektörde öne çıkan küresel riskleri belirlemek amacıyla yapılan Banana Skins 2022, Dünya Meteoroloji Örgütü ve Munich Re raporlarından alıntılar yaparak önemli uyarılarda bulundu.

“İklim krizi risk listelerinde keskin bir yükseliş yaşıyor” diyen Kırmızı, aşırı sıcaklık ve kuraklık sonucu meydana gelen yangınlar ve katastrofik olayların frekans ve şiddetinin artması gibi iklim değişikliği kaynaklı olaylar ve ardında bırakacağı hasarın boyutunun da yükselmesine sebep olacağını vurguladı:

“Geçen yıllarda geleceğin riskleri olarak gösterilen iklim krizi ve buna bağlantılı olarak aşırı sıcaklıklar ve aşırı hava olayları, artık acil olarak aksiyon alınması gereken riskler kategorisinde başta geliyor.”

EN BÜYÜK 5 RISK ARASINDA

Sektörün en çok endişe duyduğu risklerin sıralandığı Bana-na Skins 2022 raporuna göre iklim değişikliği, listenin en hızlı yükselen riski oldu. Yapılan son araştırmada 4’üncü sıraya yükselerek ilk kez en büyük 5 risk arasına giren iklim değişikliği ve bağlantılı aşırı sıcaklıklar, “acil riskler” kategorisinde değerlendiriliyor.

Dünya Meteoroloji Örgütü tarafından küresel düzeyde hazırlanan rapor, 2025 yılına kadar sıcaklığın 1.5 santigrat derece artma ihtimalinin yüzde 40, gelecek 5 yıl içerisinde en sıcak yıl rekorunun kırılma ihtimalinin yüzde 90 olduğu dikkat çekiyor. Sıcaklık artışının yarattığı tehlikenin küresel boyutta olduğuna dikkat çeken Nihat Kırmızı, alınması gereken önlemleri şöyle paylaştı: “İklim değişikliği ve beraberindeki küresel sıcaklık artışı ile mücadelede güçlü bir eylem planına ihtiyacımız var. Paris Anlaşması olarak bilinen Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi’nin küresel ısınmayı 1.5 santigrat derecenin altında tutma hedefi için küresel iş birliklerine gidilmesi, orta ve uzun vadeli hedeflerin belirlenmesi yönünde atılacak adımlar ile birlikte küresel ölçekte yaşadığımız krizlerin çözümünü için aldığımız aksiyonları ve farkındalık bilincini artırmalıyız.”

Munich Re’nin araştırmasına göre ise 2021 yılında küresel boyutta doğal felaketlerden kaynaklanan ekonomik hasar 280 milyar dolar olarak kaydedildi. Toplam hasarın sigorta koruması altında olan tutarı ise 120 milyar dolar olduğu raporda belirtiliyor.

“Hasar gerçekleşmeden sigortalı olmanın önemi zor zamanlarda anlaşılıyor” diyen Nihat Kırmızı’nın bu konudaki yorumu da şöyle: “Özellikle yaz aylarında aşırı sıcaklık bağlantılı olarak meydana gelen yangın ve kuraklığın yanı sıra ülkemizin birçok bölgesinde sadece kışın değil yaz aylarında da görülen aşırı yağış, sel ve su baskınlarının tarım arazisi, konut, araç ve iş yerlerine verebileceği hasarlara karşı geç kalınmadan kıymetlerin sigorta korumasına alınması büyük önem taşıyor.”

İklim değişikliklerine en temel gerekçe olarak atmosferde biriken sera gazlarının yeryüzünün sıcaklık seviyesini artırması gösteriliyor. Kırmızı, iklim değişikliğinin sebep olacağı diğer olaylar ve bu olayların çözümleri konusunda da şu değerlendirmeyi yaptı:

“Karbon salınımını azaltmazsak mücadele etmek zorunda kalacağımız yeni tehlikeler, yeni salgınlarla karşı karşıya kalabiliriz. Ülkemizin coğrafyasında mevcut olan rüzgâr-güneş-jeotermal enerjilerine sağlanacak ek teşviklerle iklim değişikliğinden en az etkilenebilecek ülkeler arasına girebiliriz. Sıfır karbon hedefiyle yenilenebilir enerji noktasında yapılacak yeni yatırımlar sürdürülebilirliğe destek sağlarken, Türkiye ekonomisi ve sigorta sektörümüzün de büyümesine pozitif ivme kazandıracaktır.”

“HASAR SONRASI ÖDEMELERİ HIZLICA YAPIYORUZ”

Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, açıklamasında en yüksek risklerden birinin afetlerden kaynaklanan maddi hasarlar oldu-



ğuna dikkat çekti. Ardından da Doğa Sigorta’nın bu kapsamda sunduğu ürün ve hizmetlerle ilgili şu bilgileri verdi:

“Süregelen iklim krizinin de etkileriyle yangın, sel, su baskını, dolu, aşırı yağış gibi olaylarla daha sık karşılaşmaya başladık. Bu gibi afetleri önceden tahmin etmek zor olsa da alınabilecek önlemlerin başında sigorta geliyor. Doğa Sigorta olarak hasar sonrası ödemeleri hızlıca yaparak sigortalılarımızın hayatına kaldığı yerden devam etmesine destek oluyoruz. Kasko sayesinde araçlardaki hasarın giderilmesiyle birlikte mini onarım, ikame araç, yol yardım gibi hizmetlerimiz sigortalının hayatına sorunsuz bir şekilde devam etmesine yardımcı oluyor. Avantajlı ve ayrıcalıklı hizmetler sunduğumuz Doğa Optimum Kasko ile yüksek hizmet kalitemizden ödün vermeden, Türkiye genelinde özel anlaşmalı Doğa Optimum servislerinde 2 yıl garantili hizmet, hasarsızlık koruma, ikame araç ve vale hizmetleri, 7/24 araç kabul kolaylığı ve ozon + antibakteriyel sterilizasyon paketi hizmetlerini değerli sigortalılarımıza sunuyoruz. Doğa Konut Paket Sigortası’na sahip olan sigortalılarımızın poliçe teminat kapsamında yer alan hasarını karşılıyoruz. Yanı sıra sigortalılarımız boya, badana veya dekorasyon masrafları, konut yardım hizmetleri, hasar nedeniyle yapılacak ikametgâh değişikliği masrafları teminatlarına da sahip oluyor. KOBİ Paket Sigorta Poliçesi ise yangın, sel veya su baskını, dolu, fırtına, kar ağırlığı, alçıpan tavan çökmesi gibi hasar durumlarında tam güvence sunarak işinizi koruyor.”

Doğa sigorta
güven doğasında var

Türk Nippon'dan her gelir grubuna hitap eden kasko paketleri



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleriyle her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, yeni asistans hizmetleriyle ürünlerini daha da tercih edilir hale getirmeyi amaçlıyor...

Türk Nippon Sigorta, kasko sigortasında müşterilerine geniş bir hizmet yelpazesi sunuyor. Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleriyle her gelir seviyesine hitap eden şirket, müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı amaçlıyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Kasko sağladığı geniş güvence kapsamıyla sadece hasar durumunda değil aracın yanması, çalınması, çalınmasına teşebbüs edilmesi, yaşanabilecek doğal afetler gibi durumlarda da aracınızı güvence altına alıyor. Bu özelliğiyle kaskoyu araçlarımız için en önemli yol arkadaşlarından biri olarak görebiliriz" diyor.

Araç fiyatlarındaki artış dolayısıyla kasko ürününde çeşitliliğin önemine dikkat çeken Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Artan araç fiyatları sebebiyle tüketicilerde oluşan eldeki değeri koruma hissiyatı kasko yaptırma konusunu daha da önemli hale getirdi. Bu bakımdan kasko ürününde çeşitliliğin artacağını öngörerek sunduğumuz kasko paketleriyle her gelir seviyesine hitap eden bir yapı oluşturduk. Yıl içerisinde kasko paketlerimize yeni asistans hizmetleri ekleyerek ürünlerimizi daha da tercih edilir hale getirmeyi amaçlıyoruz." 

► TÜRK NIPPON, 12. SİGORTA SEKTÖR LİGİ TURNUVASI'NA KATILDI

Bu yıl 12'ncisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi Futbol Turnuvası'na Türk Nippon Sigorta Futbol Takımı da katıldı. 15-18 Mayıs tarihinde Antalya Asteria Kremlin Palace Otel'de gerçekleşen Sigorta Sektör Ligi Turnuvası, sigorta sektörünün önemli isimlerinin yer aldığı "Elite Match" ile başladı. Sonrasında sektör şirketleri arasında birbirinden heyecanlı karşılaşmalara sahne olan turnuva, katılımcılara sektör temsilcileriyle bir arada bulunma ve tanışma imkânı yaşattı. Bu yıl ilk kez Kadın Voleybol Turnuvası'nın da düzenlendiği Sigorta Sektör Ligi Turnuvası, kupa töreni ve sonrasında düzenlenen eğlenceyle son buldu.





MAXIMUM KART HER AN YANINIZDA!

Maximum Kart'a hemen başvurun,
kartınızı fiziken teslim almayı beklemeden
internet alışverişlerinizde anında kullanmaya başlayın.



Hemen
Maximum Kart'a
başvurun!



Ayrıntılı bilgi: maximum.com.tr

maximum



Quick, sigortacı adaylarına geleceğin sigortalarını anlattı

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Sigortacılık Bölümü öğrencilerine özel bir sunum yaparak siber ve dijital sigortalarla ilgili önemli bilgiler aktardı...

Salgının etkilerinin azalmasıyla birlikte fuar, festival ve seminer faaliyetlerini yeniden başlatan Quick Sigorta, bu doğrultuda ilk üniversite etkinliğini Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi (HBVÜ) Sigortacılık Bölümü'nde düzenledi.

HBVÜ Sigortacılık Bölümü ve Sigortacılık Araştırma Topluluğu tarafından düzenlenen "Geleceğin Sigorta Ürünleri: Siber ve Dijital Sigortalar" etkinliğinin konuğu Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar oldu. Yaşar, bölüm öğrencileri için "Dünyada ve Türkiye'de Sigortacılık" ile "Siber Sigortalar ve Dijitalleşme" konulu iki buçuk saatlik bir sunum yaptı.

QKİMLİK VURGUSU

Quick Sigorta'nın sektöre kazandırdığı ödüllü projelerle dijitalleşme konusunda fark yarattığını vurgulayan Yaşar, dijitalleşmenin beraberinde getirdiği siber suçlarla ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Siber suçlar çağımızın en büyük güvenlik tehditlerinden biri. Dünya genelinde her 39 saniyede bir hacker'ler tarafından siber saldırı yapılıyor. Quick Sigorta olarak 2019 yılından bu yana bireysel tarafta QKimlik Sigortası ürünümüzü sunuyoruz.

İşletmelere sunduğumuz kurumsal çözümlerle de siber suçlara karşı sigortalılarımızı teminat altına alıyoruz. Hem dijital hem de fiziksel dünyada risklere karşı sigortalılarını koruyan QKimlik Koruma Sigortası, kimliğinize ait hassas bilgilere ulaşıp kullanılması halinde, kendinizi korumak için yapmak zorunda kalacağınız hukuki harcamaları güvenceye alıyor. Poliçe kapsamındaki sigorta teminatlarınız sayesinde; avukatlık hizmetleri, seyahat harcamaları, gelir kaybı ve çalışan varlıklarınız için yapacağınız harcamalarınız güvence altında. Ayrıca teminat dahilinde müşterilerimiz, Bitdefender Total Security ürününe ücretsiz sahip oluyor."

QPAY İÇİN HAZIRLIKLAR SÜRÜYOR

Dijitalleşme alanında Türkiye ve dünya çapında birçok ödül aldıklarının da altını çizen Ahmet Yaşar, "Geleceğe yön veren bir sigorta şirketi olarak dijitalleşme yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Bu doğrultuda e-cüzdan ve elektronik ödeme yöntemlerine yeni bir soluk getirecek olan yüzde 100 Quick Sigorta iştiraki QPay'in de hazırlıklarına tüm hızla devam ediyoruz" dedi.

Yaşar, sunumun ardından şu değerlendirmeyi yaptı: "Quick Sigorta'nın 5 yılda özellikle dijitalleşme alanında ortaya koyduğu deneyimleri yaklaşık 150 kişinin katıldığı bu güzel etkinlikte, sektörümüzü ileri taşıyacağına gönülden inandığımız genç nesillere aktardık. Hacı Bayram Veli Üniversitesi Sigortacılık Bölümü ve Sigortacılık Araştırma Topluluğu'na çok teşekkür etmek isterim. Ülkemizin gençlerine dokunabilmek Maher Holding Sigorta Grubu ailesi için çok değerli."

Etkinlik, Prof. Dr. Haşım Özüdoğru'nun günün anısına Ahmet Yaşar'a takdim ettiği plakette sona erdi.

Generali'den Sektörde Bir İlk!



n11.com

sigortaladım.com

n11'den Satın Aldığın Beyaz Eşyalarda
Online Teslimat Güvencesi
Generali Sigorta'da





AFİFE KAYA

akaya@psmmag.com

DÜNYA EKRANI

"Doğal afet kayıpları toplam hasarla değil primlerle karşılaştırılmalı"

JP Morgan, reasürans ve sigorta endüstrisinin felaket kayıplarını sınıflandırma şeklini gözden geçirmesi gerektiğini düşünüyor. Küresel yatırım bankasına göre, özellikle iklim değişikliği ve doğal afetlerden kaynaklanan hasarların kayıp hacmiyle değil primlerle karşılaştırılması gerekiyor. JP Morgan yetkilileri, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Yükselen sigorta değerleri ve artan gayri safi yurt içi hasıla nedeniyle nominal sigortalı kayıpların artışı doğal. Sigortalı afet hasarlarını küresel sigorta primleriyle karşılaştırsak, eğilim son yıllarda kayıpların arttığını gösteriyor. Bununla beraber son 10 yıllık ortalamaya bakıldığında, sigortalı doğal afet zararlarının sektörün genel prim üretim toplamına oranının yüzde 3 civarında olduğu görülüyor. Bu da bizim görüşümüze göre özellikle endişe verici bir sonuç göstermiyor."

Son 5 yılı da değerlendiren JP Morgan, söz konusu dönemde küresel reasürörlerin doğal afet zararları için ayırdığı bütçeyi ortalama 3.5 puan artırdığına işaret ediyor. Son 10 yıllık dönem için artış ise 0.4 puan. Banka, yüksek bir artış gibi görüne de bu artışın kârlılık üzerinde büyük bir baskı oluşturmadığı görüşünde. Keza 2017 yılından bu yana dengelenme açısından olumlu bir seyir izleniyor. Ayrıca fiyatlama gibi hafifletici unsurların yanı sıra riski yönetmek için hüküm ve koşulların ayarlanması ve daha yüksek potansiyel olay sıklığının büyüme fırsatı yaratması da JP Morgan'ı olumlu düşünmeye yönelten unsurlar arasında.



Elon Musk'a göre Tesla, "verimsiz" sigorta pazarını düzeltmeye çalışıyor

Elon Musk, ABD Miami'de düzenlenen All-In Zirvesi'nde Tesla'nın yeni araç sigortası teklifinin artan önemi hakkında konuştu. Araç sigortasının görüldüğünden daha önemli bir sorun haline geldiğini söyleyen Musk, pek çok sürücünün araçlar için neredeyse kiralama bedellerine yakın sigorta primi ödemek zorunda kaldığına dikkat çekti ve "Araç sigortaları inanılmaz derecede verimsiz. Çünkü sigorta acentesinden reasüröre kadar her biri kesinti yapan çok fazla şirket var" dedi.

Elon Musk, buna karşılık Tesla'nın sunduğu sigorta teklifinin gerçek zamanlı teminat sağlayarak çalıştığını ve maliyet tasarrufu sağladığını iddia ederek şu değerlendirmeyi yaptı: "Bizim sigortamız, sizin demografinize uyan insanların tarihsel olarak ne kadar sürdüğüne değil, gerçekte nasıl sürdüğüne dayanıyor. Daha iyi sürüş yapıp puanlarınızı yükseltebilir, sigorta primlerinizi gerçek zamanlı olarak düşürebilirsiniz."

Musk, hatırlanacağı gibi daha önce sigortanın zaman içinde Tesla'nın "ana ürünü" olacağını belirtmişti. Buna karşılık Morgan Stanley analistleri de yakın zamanda Tesla'nın ABD otomobil sigortası endüstrisi için uzun vadeli bir tehdit oluşturabileceği konusunda uyarıyordu.

"Ukrayna savaşı, sigorta için tampon yıl umutlarını boşa çıkardı"

Allianz'ın Küresel Sigorta Raporu, Rusya-Ukrayna savaşının 2022 için "tampon yıl" beklentilerini boşa çıkardığını ortaya koyuyor. Rapora göre savaş, küresel sigorta prim üretim geliri artışını yaklaşık 1 puan azaltacak. Raporda, yıllık beklentiler şöyle özetleniyor:

"2022'de küresel prim gelirlerinin yüzde 4.8 büyümesini bekliyoruz. Büyümenin branş bazında ise eşya ve kazada yüzde 4.6, hayat sigortasında da yüzde 4.9 civarında oluşacağını tahmin ediyoruz. Söz konusu oranları, bu yıl yüzde 6.2 olarak tahmin edilen küresel enflasyon seviyesiyle birlikte değerlendirmek gerekiyor."

Allianz raporu, Ukrayna'daki savaşın önümüzdeki dönemde de küresel risk ortamı üzerinde geniş kapsamlı sonuçları olacağına dikkat çekiyor: "Gelişmekte olan ve yükselen ülkeler için Covid-19 salgını zaten sert bir darbe vurmuştu. Yetersiz aşırı kampanyaları ve artan borçlar onları son derece savunmasız bıraktı. Enerji ve gıda fiyatları için ölümcül sonuçları olan Ukrayna savaşı ise tuzu biberi oldu. Ekonomik, politik ve sosyal sonuçların önümüzdeki yıllarda bu pazarların gelişimini olumsuz etkilemesi beklenebilir. Küresel iş bölümü yeniden organize edildiğinden, yükselen piyasaların rolü muhtemelen küçülecek.



Güvenilir bir büyüme faktörü olarak görülen yükselen küresel orta sınıf dönemi de sona erebilir. Buna karşılık, uluslararası tedarik zincirlerinin yeniden yapılandırılması ise yeni fırsatlar sunuyor. Bu sayede üründen ziyade hizmet odaklı bir iş modeline geçiş hızlanacaktır."

Allianz, bu tabloya rağmen gelecek konusunda o kadar da karamsar değil. Artan belirsizliklerin yanı sıra iklim ve demografik değişimin riskler konusunda bilinci artırdığını, bunun da sektör için büyüme potansiyelini yükselttiğini düşünüyor.

Dört Avrupalı reasürörün özkaynak kârlılığı düştü



Münich Re, Swiss Re, Hannover Re ve SCOR'un ortalama özkaynak kârlılığı 2022 yılın ilk çeyreğinde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7.4'ten 2.4'e düştü. Fitch Ratings'e göre bu düşüşün farklı gerekçeleri var. Bunların başında da kredi ve/veya özsermaye yatırımlarındaki negatif değerlendirme ayarlamalarının yatırım gelirlerini düşürmesi geliyor. Covid-19 salgını kaynaklı ölümler de hayat reasüranslarını etkileyerek özkaynak kârlılığındaki azalışta etkili oldu.

Öte yandan, enflasyona endeksli tahvillerin güçlü performansı ise Hannover Re'nin güçlü görünümünü korumasını

sağladı. Şirketin yeniden yatırım getirileri önemli ölçüde arttı.

Fitch Ratings, Avrupa ve ABD'de artan faiz oranlarının etkilerine de değinmeden geçemiyor. Bu durumun sermaye ve yeni yatırımlar üzerinde baskı yarattığını düşünen kredi derecelendirme kuruluşu; artan doğal afet beklentileri, halen devam eden Rusya-Ukrayna savaşı, etkisi süren Covid-19 salgını, kredi ve özsermaye yatırımları için değerlendirme kayıpları etkenleri de göz ardı etmiyor.

Fitch, yılın kalan kısmından ise umutlu. Özellikle ticari aracılık marjlarının istikrar kazanacağını öngörüyor.

MAPFRE Sigorta

müşterileri 3 gruba ayrıldı

MAPFRE Sigorta, küresel deneyimlerden yola çıkarak müşterilerini Platinum, Gold ve Silver olarak gruplandırdı. Gruba özel indirimler kasko ile başladı. Platin müşterilere yüzde 10, Gold müşterilere ise yüzde 5 avantaj sağlandı...

MAPFRE Sigorta, müşterilerinin değişen ihtiyaç ve beklentilerine en uygun çözümü sunabilmek adına yeni bir segmentasyon modelini hizmete aldı. Prim, ürün sahipliği ve MAPFRE ile geçirilen süre gibi farklı parametreler dikkate alınarak tasarlanan uygulama doğrultusunda MAPFRE Sigorta müşterileri “Platinum”, “Gold” ve “Silver” olarak gruplandırıldı. Bu yolla kategoriye özel hizmet ve fayda sunulması hedefleniyor.

GRUPLARA ÖZEL İNDİRİM ORANLARI

MAPFRE Sigorta’nın Türkiye geneline yayılan geniş iş ortakları ağı aracılığıyla poliçe ve yenileme döneminde sunulan yeni model, grubun küresel deneyiminden yola çıkılarak hazırlandı. Modelin Türkiye’deki ilk uygulaması olarak mart ayından itibaren kasko yenilemelerinde Platinum grubunda yer alan müşterilere yüzde 10, Gold grubundakilere ise yüzde 5 indirim fırsatı sunuldu. MAPFRE Sigorta, farklı gruplardaki müşterileri için avantaj sağlayacak yeniliklerine devam etmeyi planlıyor.



“MÜŞTERİLERİMİZ KENDİNİ ÖZEL HİSSETMEK İSTİYOR”

Gelişen ve değişen ihtiyaçlara uygun çözümler sunmak için önce müşteriyi en doğru şekilde anlamak gerektiğini vurgulayan MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe, yeni modelle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Rekabetin arttığı ve sigortacılık maliyetlerinin yükseldiği bu dönemde MAPFRE Sigorta olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik en iyi hizmeti sunup deneyimlerini en üst



Yıldırım Türe

seviyeye çıkarmaya çalışıyoruz. Onların ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlayabilmenin yolu ise segmentasyondan geçiyor. Günümüzde müşteri deneyimi de değişim gösteriyor. Müşteri artık sadece bir güvence satın almak istemiyor. Bunun yanında hızlı hizmet almak, etkili iletişim kurmak, kolay ve ulaşılabilir olmak, kendini özel hissetmek gibi birçok önemli noktada en mükemmeli yakalamak istiyor. Bu bağlamda müşterilerimiz ve iş ortaklarımız için fayda ve değer yaratacak yeni bir segmentasyon modelini hayata geçirdik. Bu modeli iş ortaklarımız aracılığıyla farklı kategorilerde odak müşterilerimiz için poliçe ve yenileme dönemlerinde sunmaya başladık. Bu sistemimizle müşterimize özel hizmetler, indirim ve ayrıcalıklar sunmaya devam edeceğiz.”

NAKİT LİMİTLERİNİZİ KULLANMADAN KEFALET SENEDİNİZİ ALIN!



QUICK KEFALET SİGORTASI

ŞİMDİ
ELEKTRONİK
İHALELERDE DE
GEÇERLİ!

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.



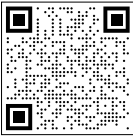
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK

SİGORTA

“Blokzincir ve kripto paralar aynı şey ya da farklı şeyler değildir!”

Blokzincir, kripto varlıklar ve NFT konularında tüm sorular Dr. Çağla Gül Şenkardeş tarafından kaleme alınan ve Ceres Yayınları tarafınca yayınlanan “Blokzincir Teknolojisi ve NFT’ler” isimli kitapta cevap buluyor. Blokzincir teknolojisi ve kripto varlıkları, en basit şekilde ve farklı alanlardan üretilen yaklaşımlarla anlatmak için tasarlanan “Blokzincir Teknolojisi ve NFT’ler”, tüm kitapçevlerindeki raflarda ve online satış sitelerinde yerini aldı.

Dr. Çağla Gül Şenkardeş, kitapla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Pek çok insan kripto paralar ve blokzinciri birbirinden çok bağımsızmış gibi düşünüyor. Yine aynı şekilde pek çok insan tarafından da kripto paralar ve blokzincir aynı şey gibi düşünülüyor. Her iki yaklaşım da aslında doğru değil. Bu kitabımda, blokzincir teknolojisi ve kripto varlıkları en basit şekilde anlatmak istedim. Bir teknoloji ve ürünleri olduğunu



Dr. Çağla Gül Şenkardeş

bilmek pek çok insanın uzak durmasına neden oluyor ve ben bu sebeple çok basit bir dille ve kodlar, yazılım önerileri yerine tamamen disiplinler arası bir yaklaşımla herkesin fikir sahibi olmasını amaçlayarak bir başucu kitabı hazırlamaya çalıştım.”

Önsözü Faruk Eczacıbaşı tarafından yazılan ve Blockchain Türkiye Platformu tarafından desteklenen “Blokzincir Teknolojisi ve NFT’ler” kitabında, blokzincir teknolojisi ve alt bileşenleri olan teknolojilerin tarihsel süreçte gelişimi tanıtılıyor.

Kitapta teknolojinin temel çalışma prensibi ve kripto varlık çeşitlerinin anlatımının dışında NFT’lere özel hazırlanan bölümde kapak görselini hediye eden Refik Anadol ile yapılan söyleşi ve farklı sektörlerdeki uygulamalar üzerine bilgiler de yer alıyor.

Son bölümde ise ilk defa yazar tarafından bilimsel Dünya



Kadın Kongresinde literatüre eklenen “Kriptofeminizm” teorisine ilişkin fikirler ve bu teknolojinin ekosistemindeki cinsiyet rolleri tartışmaya açılıyor. Ayrıca, kripto paraların sınıflandırma metodolojisi ve NFT’ler üzerine detaylı bilgiler, bir bilimsel araştırma makalesi, Refik Anadol ve Bager Akbay ile yapılan röportajlar yer alıyor.

Eşitsizlik kader mi? Değiştirmek ne kadar mümkün?

“Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital” kitabının yazarı, ödüllü Fransız ekonomist ve akademisyen Thomas Piketty’nin “Eşitsizlikler Ekonomisi” adlı kitabı, Epsilon logosuyla raflarda yerini aldı. Piketty’nin ekonomik eşitsizliklerin nedenlerine ilişkin kapsamlı bir inceleme sunduğu önemli çalışması, kısa, öz ancak detaylı yapısıyla ekonominin esas prensiplerini anlamak ve işgücü piyasasındaki dengeleri kavramak isteyen tüm okurlar için temel bir kaynak niteliği taşıyor. Siyasal çatışmanın tam ortasında yer alan eşitsizlik ve yeniden dağıtım sorununa derinlemesine bir bakış sunan Eşitsizlikler Ekonomisi’ni dilimize Cihan Özpınar çevirdi.



Thomas Piketty

Eşitsizliğin temelinde sermayenin belirli birkaç elde toplanması mı yatıyor? Vergilendirme ve sermayenin yeniden dağıtımı eşitsizliğin önüne geçebilir mi? Eşitsizlik, sermayenin aile düzeyinde nesilden nesle aktarılmasından mı kaynaklanıyor? Devletin eğitim alanında yatırım yapması fırsat eşitsizliğini sona erdirebilir mi? Yüksek ücretlerden alınan vergiler göz ardı edilebilir seviyede mi?

Bu ve benzeri sorulara, en yenilerinin de dahil olduğu ekonomi kuramlarıyla yanıt arayan Piketty, Eşitsizlikler Ekonomisi’nde genelgeçer pek çok fikir ve anlayışı yeniden değerlendirirken temel sorunlar üzerine yapılan tartışmalara katkıda bulunuyor.



inovasyon KAZANDIRIYOR

**Sigorta Sektörünün
En İnovatif Projeleri Belli Oldu**



Ödül Töreni

23 Haziran 2022 | 15.30-17.00
İş Sanat Kültür Merkezi Levent, İstanbul

Konut Sigortası'yla, kiracılar da Anadolu Sigorta güvencesi altında!

Siz de Anadolu Sigorta'nın her bütçeye ve ihtiyaca uygun konut sigortası paketleriyle tanışın, mobilyadan beyaz eşyaya, televizyondan antikaya, ev eşyanızı; yangın, hırsızlık, deprem, su baskını gibi risklere karşı güvence altına alın.

Detaylı bilgi anadolusigorta.com.tr'de.
Anadolu Sigorta'da kaybetmek yok.