

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 14

KASIM 2021 • sigortalifedergi.com • 30 TL



#SİGORTA



“SEDDK,
sektörün ülke
ekonomisindeki
payını artırmayı
hedefliyor”

“Katılım
sigortacılığına
ilgi her
geçen gün
artıyor”

TÜRKER GÜRSOY
SEDDK BAŞKANI



Biriktirdikçe her şey mümkün olur.
Neler mi olur?

Bugün biriktirdiğin harçlıklar yarın bir bilgisayar olur,
Kumbaraya attığın bozukluklar yarın bir uçak bileti olur.
Biriktirdikçe her şey mümkün olur.

Tasarruf yaparak biriktirdikçe yeni bir araban olur,
Birikimlerinin sonucunda hayallerin gerçek olur.
Biriktirdikçe her şey mümkün olur.

Hayat bu, gün olur zorluklar olur.
İşte o gün yaptığın tüm birikimler sana can suyu olur.

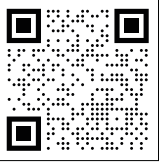
Bugün biriktirdikçe, yarın senin olur,
Biriktirdikçe her şey mümkün olur.



YÜKLERİNİZ YOLDA

RİSKLERİNİZ QUICK SİGORTA'DA

Gurur kaynağımız ürünlerinizi ihraç ederken yükünüzü hafifletin,
taşıma risklerinizi bize devredin.
Yükleriniz de, işleriniz de yolunda, riskleriniz Quick Sigorta'da olsun.



www.quicksigorta.com

QUICK 
SİGORTA

İçin- deki- ler

08-09

HABER | “İklim değişikliğinin risklerine karşı sigortalanmayı hızla artırmalıyız”

10-11

HABER | HDI Sigorta’dan İkinci Nesil Acentelerine Özel Kulüp: Hadi Genç

12-13

HABER | Quick Sigorta yine uluslararası başarıya imza attı!

14-15

HABER | VHV Reasürans Türkiye merkezli bölge ülkelerden risk kabullerine başladı

16-17

HABER | 18 yaş altına BES’te Katılım Emeklilik farkı

18-19

HABER | Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile içiniz ferah olsun

22-23

HABER | Türkiye Hayat Emeklilik ile çocukların eğitim hayatı güvence altında

24-27

HABER | “Yakın dönemde yeni birçok önemli düzenlemeyi daha hayata geçireceğiz.”



28-29

HABER | “Sektör pandemide 1,4 milyar liralık tazminat ödedi”

30-31

HABER | “Tarım sigortasız olmaz”

32-33

HABER | Sigorta sektörünün geleceği finansal sigortalarda!

34

HABER | “Vatandaşın sağlık hizmetinde finansman ortağı olmanın yolunu arıyoruz”

36-37

MAKALE | Dijital çağın götürdüğü alışkanlıklarımızın getirdiği riskler!

38

HABER | AXA Sigorta sektörün geleceğine yön veriyor

42-44

HABER | Quick Sigorta'nın desteğiyle yarışan Barkın Pınar Intercity Gold Cup'ta birinci oldu

46

HABER | Doğa Sigorta, patili dostlarımızın yanında

48-55

RÖPORTAJ | Türker Gürsoy
SEDDK Başkanı

56

MAKALE | Kaçımız sigorta sistemin yasası olduğu dünyadaki 3 ülkeden biri olduğumuzu biliyor acaba?

58-61

HABER | Sektörden Kısa Kısa

62

HABER | Bereket Sigorta ve ASKON'dan iş birliği

64-65

HABER | “Devlet katkısı BES'e olan ilgideki en önemli itici güç ve güven unsuru”



66

HABER | Türkiye Sigorta 9 ayda
7 milyar 718 milyon TL prim üretti

68-69

HABER | 5 adımda DASK!

71

HABER | Tamamlayıcı sağlık dijitalde

72-74

RÖPORTAJ | Özgür Özdemir
Mert Grup Sigorta Genel Müdürü

76-77

HABER | Sigorta sektörünün ihtiyacı
açık ve dijital bir iletişim mi?

78-79

ARAŞTIRMA | İlk yerli sigorta şirketini biliyor musunuz?
Osmanlı Umum Sigorta

SİGORTALIFE®

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

ISSN

2717-9427

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Genel Yayın Yönetmeni

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

İçerik Editörü

Melike Arslan

Grafik Tasarım

Aykut Ulutürk

Reklam Satış ve Yönetim

iletisim@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Dr. İsmail Kızılbay

Dr. Yasemin Ulubay

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / Bursa

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com

     | sigortalifedergi

Bu dergide yazan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayınlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayınlanan yazı ve görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. SigortaLife Dergi, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santramarkeeting.com

78



EDİTÖRDEN



Dolu dolu geçen bir yılın ardından Sigorta Life için bu sayıda bir ilki gerçekleştirdik. Bildiğiniz gibi 13 sayı boyunca her kapağımızda farklı bir konuyu gündeme taşıyarak sektöre dair önemli konu başlıklarına değindik. 14'ncü sayımız ile birlikte kendimiz için bir ilki gerçekleştiriyoruz. Bu ay SEDDK Başkanımız Türker Gürsoy, Sigorta Life'ın ilk kapak konusu oldu.

Göreve başladıkları günden itibaren sektörün tüm paydaşlarıyla iletişimlerini sağlıklı temellere oturtmaya çalıştıklarının altını çizen Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, ilk günden beri kamuoyu yararını gözeterek sektörün gelişimine yönelik birçok önemli düzenlemeye imza attıklarını ifade etti. Gürsoy, SEDDK'nın amaçlarından ve önümüzdeki günlerde alacağı aksiyonları Sigorta Life okurları için paylaştı.

Sektörün önemli konularını sayfalarına taşıyan, sektör yetkililerinin özel açıklamalarını okurları için en ince ayrıntısına kadar aktaran Sigorta Life, konuk yazarları ile sektörün farklı noktalarına da ışık tutuyor. Sigorta sektöründeki iletişimin incelendiği, sektördeki dijitalleşmenin ve insurtechin öneminin aktarıldığı ve Türkiye'deki hayat sigortacılığı ve bireysel emeklilik sisteminin farklı noktalarına dokunan konuk yazarlarımızın kaleme aldığı makalelerini keyifle okuyabilirsiniz.

Sigorta Life yeni yayın döneminde alışılmışın dışında projeleriyle sadece basılı olarak değil her dijital platformda karşınızda olmaya devam edecek. Çok yakında başlayacak olan programlarımızı ve projelerimizi sizlere en yakın zamanda duyuracak olmanın heyecanını yaşıyoruz. Bizleri takipte kalın...

Ayrıca her yazımın sonunda olduğu gibi bir kez daha hatırlatmak isterim. Sigorta Life'a tüm seçkin kitabevlerinin yanı sıra Turkcell Dergilik, Türk Telekom e-dergi ve dijitalbasin.com üzerinden de ulaşabilirsiniz. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere...

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com



Türkiye Sigorta Birliği'nden acil çağrı:

*“İklim değişikliğinin
risklerine karşı
sigortalanmayı
hızla artırmalıyız”*

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli: “TBMM’nin Paris İklim Anlaşması’nı onaylaması çok önemli bir gelişme. Sigorta sektörü olarak biz de iklim değişikliğiyle mücadele çalışmalarımızı hızlandırdık. Sigortalanma oranını artırarak, gelecekte karşılaşacağımız risklere karşı hazır olmalıyız.”

TÜRKİYE Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, iklim değişikliğinin yol açtığı felaketlere karşı sigortalanmanın önemine vurgu yaparak vatandaşları geç olmadan önlem almaya davet etti. Gelişmiş ülkelerde doğal afetlerin neden olduğu maddi zararların yüzde 45’i sigorta sektörü tarafından karşılanırken, gelişmekte olan ülkelerde bu oranın sadece yüzde 3 civarında olduğunu belirten Benli, “Vatandaşlarımız ve ticari işletmelerimizin farkındalığını artırmak ve bu alandaki eksikliği kapatmak için var gücümüzle çalışıyoruz” dedi.

Yangın ve sel felaketleriyle öne çıkan yangın branşında ağustos sonu itibarıyla prim üretiminde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 25’in üzerinde artış gerçekleştiğini belirten Benli şöyle devam etti: “Sigortalanma bilinci bir nebze

artsa da yeterli değil. Çünkü risk gerçekleşikten sonra satın alınamayacak tek şey sigorta teminatıdır. Vatandaşlarımıza zor zamanlarında destek olabilmek ve kamunun üzerindeki yükü azaltabilmek için sigortalanma oranını hızla artırmamız gerekiyor.

Sigorta sektörümüz mevcut doğal afet risklerini teminat altına alan tüm ürünlere sahip. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de doğal afetlerden kaynaklı ekonomik kayıpların önemli bir bölümü sigorta sektörü tarafından karşılanabilir, bunu yapacak güce sahibiz. Bu farkındalığın sağlanıp ürünlerin sigortalılar lehine geliştirilmesi ve kullanımlarının yaygınlaştırılması, sigorta sektörünün büyütülmesi ve Türkiye ekonomisine katma değer sağlanması için sektörün çatı kuruluşu olarak çalışmalarımızı sürdüreceğiz.”

“Türkiye, küresel anlamda sürdürülebilirliğe katkı sunacak güçlü bir paydaş”

Paris İklim Anlaşması’nın TBMM’de onaylanmasının ülkemizin iklim değişikliği ile mücadelesi açısından çok önemli gelişme olduğunun altını çizen Benli şu değerlendirmelerde bulundu: “Cumhurbaşkanı’mızın Birleşmiş Milletler Genel Kurulu’nda yaptığı konuşma sonrasında TBMM’nin bu kararı, Türkiye’nin iklim değişikliği ile mücadelede önemli adımlar atacağını göstergesi olmanın

yanı sıra küresel anlamda sürdürülebilirliğe katkı sunacak güçlü bir paydaş olarak görülmesi açısından da çok değerli. Türkiye sigorta sektörü olarak bu adımlara katkı sunabilmek için hem sigorta şirketlerimiz hem de Birliğimiz nezdinde çalışmalarımızı hızlandırdık. Sigorta sektörünün gücünü Türkiye’nin ve dünyanın geleceği için faydalı projeler üretmek adına kullanmaya hazırız.”

Sigorta sektörünün önemli gündem maddelerinden biri: *Sürdürülebilirlik*

Benli, 2020 Şubat itibarıyla ülkemiz gündemine giren ve son Orta Vadeli Plan’da da yer alan Avrupa Yeşil Mutabakatı’na sektör olarak uyum sağlamak ve rekabet gücünü artırmak için hazırlıklar yaptıklarını açıkladı. Benli’nin verdiği bilgilere göre; sigorta şirketleri, ülkemizin iklim değişikliği ile mücadelesi ve enerji güvenliği için azami öneme sahip olan yenilenebilir enerji projelerini güvence altına alarak bu alanda destek vermeye devam ediyor. Öte yandan Benli şu

eklemelerde bulundu: “TSB olarak sürdürülebilirlik konularının şirketlerimizin iş modelleriyle uyumlu hale gelmesi öncelikli konularımız arasında yer alıyor.

Burada önemli hususlardan biri şirketlerimizin dijitalleşme ve teknolojiye entegre sistemlerini geliştirmek. Dijitalleşme ve teknolojik dönüşümle şirketlerin verimliliği yükselirken çevresel ve sosyal konularda pozitif etki yaratma konusunda potansiyel artmaktadır. Teknoloji ve dijitalleşme; rekabetçiliği, verimliliği ve büyüme hızını artırmak gibi fırsatlar sunuyor. Aynı zamanda sürdürülebilir büyüme ve daha çevreci iş modellerinin hayata geçmesine vesile oluyor.”



HDI Sigorta'dan İkinci Nesil Acentelerine Özel Kulüp: Hadi Genç

HDI Sigorta “Gelecek için Sözümüz Var” mottosuyla ikinci nesil acentelerini desteklemek, yeni çalışmalar için onlara ilham vermek ve geleceği birlikte tasarlamak amacıyla “Hadi Genç” isimli Acente Kulübünü hayata geçirdi.



HDI Sigorta, yenilikçi ve güçlü sektör anlayışına yönelik çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. İş ortaklarının sürdürülebilirliğini sağlamak ve acentelerin yeni nesil üyelerini geleceğe hazırlamak amacıyla Hadi Genç Acente Kulübünü kurdu.

Proje kapsamında Türkiye'nin dört bir yanındaki acentelerinin ikinci nesil temsilcilerini tek bir çatı altında toplayarak başta HDI Sigorta olmak üzere sigortacılık sektörünü yakından tanımalara, kurum aidiyetleri ve iş süreçlerine olan hakimiyetlerini artırmayı, sektörün dinamiklerine uygun yeni çalışmalar için ilham vermeyi ve bu kapsamdaki projelerin birlikte hayata geçirilmesi hedefleniyor.

Geçtiğimiz hafta HDI Sigorta Genel Müdürlük binasında başlangıç ve vizyon toplantısı için Satış, Bilgi Teknolojileri ve Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Emrah Çalık

öncülüğünde bir araya gelen 16 temsilci gencin uzman danışmanlardan aldıkları mentorluk ile faaliyetlerini artırarak devam etmesi planlanıyor.

Toplantıda kadınlara yönelik bir kulüp hazırlığı içerisinde olduklarının müjdesini de veren HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Gençlerimizi iş süreçlerimizin bir parçası haline getirmek, gelişimlerine katkıda bulunmak, geleceğe hazırlamak ve günün sonunda sektörümüzün gelişimi adına önemli bir adımı birlikte atıyor olma fikri bizleri çok heyecanlandırmıştı. Bugün sizlerdeki ışığı, isteği görmek doğru yolda olduğumuzu bir kez daha gösterdi.

Hadi Genç gençleriyle ile uzun vadede sigorta çözümlerimden sosyal faaliyet alanlarına, sektörde öncü olacak proje ve fikir ortaklıklarına imza atacağımıza eminiz." ifadelerini kullandı.

*Quick
Sigorta
yine
uluslararası
başarıya imza attı!*



DÜNYANIN en büyük bankacılık ve sigortacılık kuruluşu Efma ve global bir yönetim danışmanlığı şirketi Accenture ortaklığında düzenlenen Efma-Accenture Innovation in Insurance Awards Trends 2021, bu yıl da sigortacılık sektöründeki yenilikçi projeleri ödüllendirdi. Quick Sigorta, sektöre yön veren başarılı projeleriyle raporda öne çıkan şirketler arasındaki yerini aldı. “The Efma-Accenture In-

novation in Insurance” ödül programı çerçevesindeki sektör trendlerini içeren raporda Quick Sigorta, “Müşteri Deneyimi, deneyiminizi her yerde ve her zaman sunabilmek” (Trend 1 CX, upleveled providing an anywhere/ everywhere experience) adlı başlıkta; trend belirleyen ve müşteri deneyimini iyileştiren projelerinin başarısıyla yer aldı. %100 Online Kefalet Poliçesi projesi ve pandemi sürecinde sunduğu dijital çözümleriyle dikkat çekti.

460 projeye 269 kurum yarıştı

Son katılım tarihi 24 Eylül olan “Efma-Accenture Innovation in Insurance Awards Trends 2021” yarışmasına, 55 ülkeden 460 proje başvurusu gerçekleşti ve toplam 269 kurum katıldı. Bu rakamlar aynı zamanda sektördeki fırsatları ve sektörün yeni müşteri beklentilerini karşılama konusunda sahip olduğu adaptasyon gücünü de işaret ediyor.

Efma-Accenture Innovation in Insurance Awards Trends 2021 raporunda yer alacak projeleri seçerken Accenture, tüm başvuruları analiz edip altı önemli sektör trendi belirledi. Bu trendler sigortacıların 2021 ve sonrasında nelere odaklanacağına ışık tutuyor. Accenture, trendlerle birlikte onları oluşturan gerçek proje örneklerine de raporda yer veriyor. Her başvuru sahibi kurum, sundukları projeyi genel hatları ile tanımlıyor. Söz konusu kurumlar ise her biri sektörün çeşitli ihtiyaçları ve değişen müşteri beklentileri için yenilikçi ve heyecan verici çözümler sunan yönleriyle dikkat çekiyor.

Quick Sigorta’ya başarı getiren %100 Online Kefalet ürünü

Quick Sigorta’nın bol ödüllü %100 Online Kefalet ürünü, kamu ihale süreçlerinde özel sektörün teminat ihtiyaçlarını karşılayabilmek, bankalar tarafından düzenlenen teminat mektuplarına alternatif yaratmak, bu şekilde kredi limitlerinin başka alanlarda kullanılmasını sağlamak için önemli bir proje. Türkiye’de bir ilk olan ürün, firmalar ihalelere katılırken teminat mektubu yerine Quick Sigorta Kefalet Sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerini sunabilmesini sağlıyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, kendilerine bu başarıyı getiren çalışma sistemleri için “Qu-

ick Sigorta olarak çok kısa sürede global bir iş olan sigortacılıkta gelecek trendlerine yön veren çok sayıda yaratıcı iş modelleri ortaya koyduk. Inovatif olmayı önemsiyoruz, bu kapsamda sadece ürünleri, branş segmentlerini değil yanı sıra dağıtım kanallarını da çeşitlendirmek ve birbirine entegre etmek bizim için önemli bir role sahip. Böylesi değerli bir raporda yer almak, attığımız adımların ve yenilikçi bakış açımızın da bir karşılığı olduğunu gösteriyor.

Şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da finansal sigortalar alanı başta olmak üzere sektörde öncülük etmeye devam edeceğiz. 2022’de çok farklı ürünler ve iş planları düzenleyerek bu alanı da sektörel olarak geliştireceğiz. Yenilikçi olmak bizim DNA’mızda var, her departmanımızda ve her ürünümüzde bunu temel alıyoruz. Çok sayıda ürünümüzü pandemi itibarıyla online olarak sunmaya başladık. Bu özellik, erişim ve hız faktörüne olumlu etki ediyor; müşterilerimiz işlemlerini kolayca gerçekleştiriyor” dedi.

Raporda Quick Sigorta’nın yanı sıra Türkiye’den Aksigorta yer alırken dünyadan; MACARENA, AXA Assicurazioni, AXA INM, Generali, HDFC Life, Baloise, Mitsui Sumitomo, Wakam, Generali Wailon, UnipolSai, The Mapfre, Liberty Seguros, Bajaj Allianz, Baloise Luxembourg, BNP Paribas Cardif, Generali Germany gibi uluslararası şirketlerin projeleri de yer aldı.

Almanya'nın 100 yılı aşkın tecrübesi ile en büyük sigorta gruplarından VHV'nin Türkiye'deki iştiraki VHV Reasürans istikrarlı büyümesini sürdürüyor.

VHV Reasürans Türkiye merkezli bölge ülkelerden risk kabullerine başladı

VHV Reasürans CEO'su
*Maximilian
Stahl*



TÜRK sigorta pazarında yerleşik 3 reasürans şirketinden biri olan VHV Reasürans, 2016 yılından bu yana gösterdiği başarı grafiğini artırarak devam ettiriyor. Almanya'nın 100 yılı aşkın geçmişi ile en büyük sigorta grupları arasında yer alan VHV'nin Türkiye'deki iştiraki istikrarlı büyümesinin meyvelerini toplamaya başladı. VHV Reasürans, Türkiye merkezli olmak üzere 10 ülkeye risk kabulleri hizmete vermeye başladığını duyurdu. Bu ülke sayısının kısa sürede ise 30'u aşması hedefleniyor.

Konuya ilişkin açıklamada bulunan VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye sigorta pazarında kısa sürede haklı bir yer edinme başarısı gösterdiklerinin altını çizerek, "2016 yılında yerli bir reasürans şirketi olarak konumlanıp, Almanya'daki uzmanlığımız ve finansal gücümüzle birlikte Türkiye'deki istikrarlı büyümemizi artık bir adım daha yukarılara taşıyoruz. Geldiğimiz noktada Türkiye merkezli olarak artık yurt dışından da risk kabulü yapmaya başlayarak iş hacmimizi daha da yukarılara çıkararak VHV markasının Balkanlar, Güney Doğu Avrupa, Körfez Bölgesi ve Orta Doğu'nun önemli reasürans şirketleri arasına girecek olmasının heyecanını yaşıyoruz." diye konuştu.

"Bölge coğrafyasının önemli reasürörlerinden biri olmayı hedefliyoruz"

Türkiye'nin potansiyelinin Almanya tarafından yakından takip edildiğine vurgu yapan Maximilian Stahl, "Almanya merkezli grubumuz VHV Reasürans'a güvenmesinin karşılığı olarak Türkiye'yi merkez ülke olarak konumlandırdı ve ilk etapta Arnavutluk, Azerbaycan, Bosna Hersek, Mısır, Gürcistan, Yunanistan, İsrail, Kosova, Katar ve Suudi Arabistan'dan risk kabullerine başlama kararı aldı. Hizmet kalitemizle 6 yılı aşkın sürede Türkiye'de edindiğimiz haklı yeri, sermayedarımız VHV Grubu'ndan aldığımız güç ve iş ortaklarımızın azami desteğiyle söz konusu ülkelerde de sağlama ve bu ülkelerde de kısa süre içerisinde bilinen ve güvenilir bir iş ortağı olma gayesindeyiz." dedi. Maximilian Stahl, VHV olarak ana hedeflerinin ise Türkiye'nin de içinde yer aldığı bölge coğrafyasında önde gelen reasürörlerinden biri olmak olduğuna dikkat çekerek bu hedefleri doğrultusunda iş ortaklarının da desteğini alarak, kısa sürede risk kabulü yaptıkları ülkelerin sayısını (Doğu Avrupa, Kuzey Afrika ve Türki Cumhuriyetler) 30'un üzerine çıkartmak arzusunda olduklarının altını çizdi.

"VHV, Türkiye ekonomisine katkı sağlamak için yatırımlarını sürdürüyor"

"Türkiye sigorta ve reasürans pazarının gücüne ve sürdürülebilirliğine olan inancımızı hiç bir zaman kaybetmedik" diyen Stahl sözlerini şöyle sürdürdü: "VHV her koşulda Türkiye ekonomisine katkı sağlamak için yatırımlarını sürdürüyor ve bu ülkeden verdiği hizmetin karşılığında kazandıklarını bu ülkede vergilendirerek yerli bir şirket gibi hareket ediyor. Büyüyen her hizmet ağımız peşinden yeni istihdam imkanları yaratıyor ve bu istihdamı da Türkiye'de yapıyor." dedi.

"Türkiye sigorta piyasasının bir parçası olmanın gururunu yaşıyoruz"

Stahl, VHV Reasürans olarak tüm dünyayı etkisi altına alan küresel salgın ve son dönemde artan iklim değişikliği kaynaklı başta sel olmak üzere doğal felaketlerde tüm sorumluluklarını fazlasıyla yerine getirerek istikrarlı gelişimini sürdüren Türkiye sigorta piyasasının bir parçası olmanın gururunu yaşadıklarına da dikkat çekerek, sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye'deki çalışan ekibin dinamizminin VHV Reasürans'ı kısa sürede önemli bir yere taşıdı. 100 yılı aşan sürede elde ettiğimiz bilgi ve birikim ile oluşturduğumuz çalışma modelimizin Türkiye'de de başarıya ulaşması nedeniyle çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim."



18 yaşı altına BES'te Katılım Emeklilik farkı

BES'e 18 yaş altındakilerin katılmasına imkân tanıyan düzenlemelerle birlikte, sektörde yeni bir hareketlilik başladı. ***Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek***, düzenlemenin ardından kısa bir zaman geçmesine rağmen 18 yaş altı segmentte iyi üretim yapan şirketlerden biri olduklarını, şimdiden bu alanda yaklaşık yüzde 10 civarı pazar payı aldıklarını söyledi.

KATILIM Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Bireysel Emeklilik Sistemi’nde özellikle 18 yaş altı segment en hızlı büyüyecek gruplardan biri olacak ve biz de bu segmentin en iddialı birkaç oyuncusundan biri olmayı hedefliyoruz” dedi. Ayhan Sincek, “Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine bakıldığında 18 yaş altındaki 58 bin civarı çocuğun Bireysel Emeklilik Sistemine (BES) dahil olduğu görülüyor. Detaylara baktığımızda da 10 yaş altındaki çocuklar için düzenlenen sözleşme adetleri, 18 yaş altındaki tüm sözleşme adetlerinin yüzde 70’ini oluşturuyor” şeklinde konuştu.

En İyi Prim Üretenlerden Biriyiz

18 yaş altı kategorisinde de Katılım Emeklilik’in iddialı olduğunu ve çok iyi bir başlangıç yaptığını belirten Ayhan Sincek, şöyle devam etti; “18 yaş altı için hazırladığımız Erken BES Planımıza yoğun ilgi var. Sunduğumuz avantajların da önemli etkisi oldu ve Katılım Emeklilik olarak bu segmentte iyi üretim yapan şirketlerinden biri olduk. Şu ana kadar BES’e dahil edilen 58.000 çocuğun yüzde 10’unu sisteme biz dahil ettik. Bu hareketliliğin toplam fon büyüklüğüne katkısı da olumlu oluyor. Bu kategorideki sözleşmelerin fon büyüklüğü 52 milyon TL’yi bulurken, katılımcı hesaplarına yatırılmaya başlanan devlet katkısı ise 3 milyon TL’yi aştı. Tüm bunlar kar topu etkisiyle artan bir eğilimi gösteriyor. Bu katkıların da etkisiyle yıl sonunda

BES’teki toplam fon büyüklüğünün 200 milyar TL’ye ulaşabileceğini öngörüyoruz. Önümüzdeki günlerde bu ilginin kayda değer bir seviyeye yükseleceği görülüyor.

Yüzde 25 Devlet Katkısı var, Aidat yok

Bireysel emeklilikle tanışacak genç katılımcılar için sunduğumuz Erken BES’te pek çok avantajı bir araya getirdik; herkes yararlanabilsin diye minimum 100 TL katkı payıyla plana dahil olunabiliyor. Giriş aidatını başlangıçta almıyor, sistemden çıkışa erteliyoruz. Ayrıca beş yıl sistemde kalan katılımcılar için giriş aidatını hiç almıyoruz.

Katkı payını düzenli yatıran katılımcılara da yönetim gider kesintisi yapılmıyor. Ayrıca Erken BES planımızda da %25 devlet katkısı var. Ayrıca Erken BES’te yaş gruplarına göre değişen pek çok ek hizmet sunuyoruz. Ailelerimizin çocuklarını büyütürken karşılabilecekleri ihtiyaçlar doğrultusunda kapsamlı ek hizmetler yapılandırmaya çalıştık. Erken BES’e giren çocukların yaşlarına uygun olarak sunduğumuz paketlerle çocuklarımızın diş ve göz sağlığına yönelik check up’lar, oyun terapisi, psikolojik ve eğitim danışmanlığı gibi büyüme döneminde ihtiyaç duydukları pek çok hizmete erişimlerini kolaylaştırıyoruz. Tüm bu çalışmalar ile faizsiz emeklilik alanında, 18 yaş altında da Katılım Emeklilik’in farkı net olarak hissediliyor.”



Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile içiniz ferah olsun

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde Sağlığınız Bizde ve Türk Nippon Sigorta Standart TSS ile sektörde yer alan Türk Nippon Sigorta bu ürünlerle katılımcılarına ihtiyaçlarına göre alternatifler sunarak, ürünlerini müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda konumlandırmaya devam ediyor.

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

PANDEMI dönemi ile tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe artan talep nedeni ile sigorta şirketlerin bu talebi karşılamaya yönelik aksiyonlar almaya başladıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “TSS ürüne artan ihtiyaç sebebi ile bu branş için sunduğumuz ürünleri kampanyalarımızla ön plana çıkararak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz” şeklinde konuştu. Türk Nippon Sigorta Standart TSS ürünümüzden 59 yaş dahil SGK kaydı bulunan herkesin faydalanabildiğini ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu bu ürünle, sigortalılar SGK’nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda fark ücreti ödemiyor. Yatarak tedavi kapsamında yardımcı tıbbi malzeme giderleri ve ambulans hizmetlerini de poliçe dahilinde tutan üründe sigortalılar, dış tasarruf planı, online psikolojik destek hattı ve yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyen hizmetinden de yararlanabiliyor. Ürünümüz aynı zamanda isteğe bağlı olarak yılda bir kez ücretsiz check-up hizmeti sunmakla birlikte, yine isteğe bağlı olarak poliçe kapsamında kritik hastalık oluşması durumunda sigortalıya limit dahilinde nakit ödeme yapılmaktadır” ifadelerini kullandı.

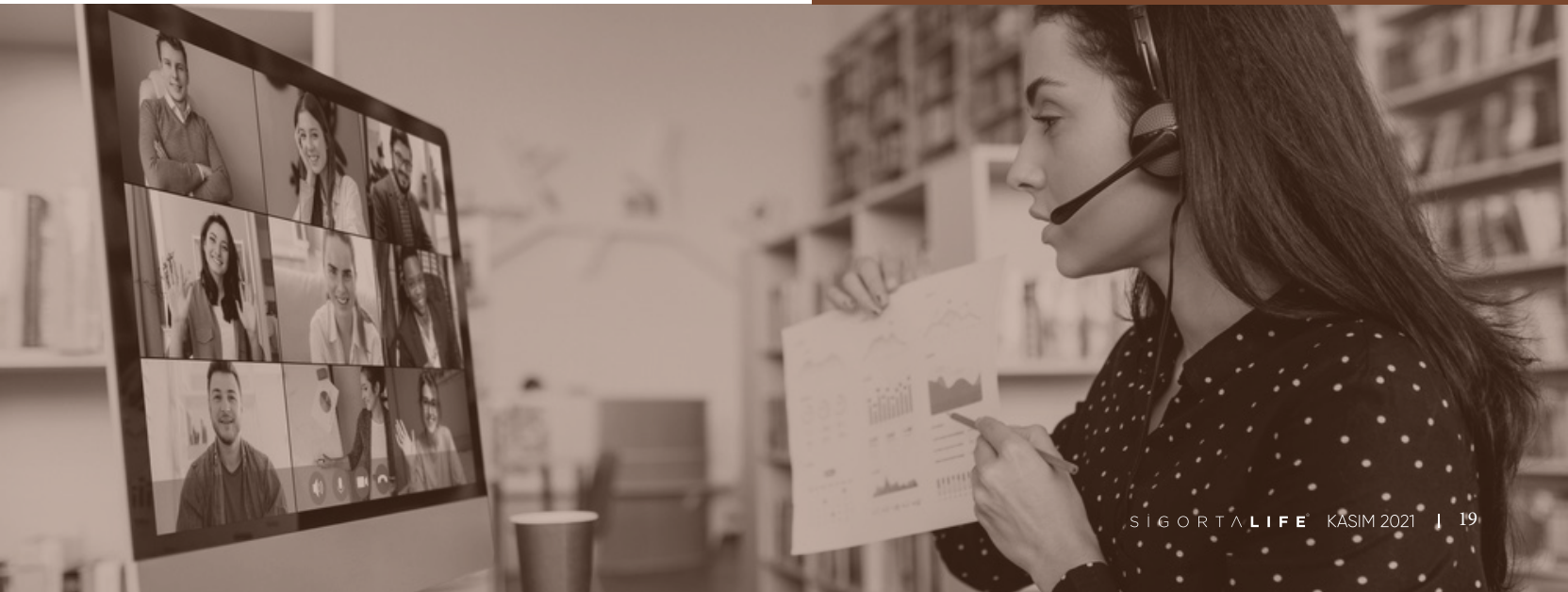
Talep Artıyor

Uygun fiyata özel hastane hizmeti almayı sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasına ilginin her geçen gün arttığını ifade eden Pamukçu, “Bu sigorta türünde primler, poliçe içeriklerine ve poliçe yapılan kişilerin yaşlarına göre değişiklik göstermektedir. Özel sağlık sigortalıları, özel hastanelerdeki ayakta tedavi bedelinin genelde %80’ini karşılarken, tamamlayıcı sağlık sigortasında bu hizmetin %100’ü karşılanmaktadır.

Türk Nippon Sigorta’da eğitimler hız kesmiyor

TÜRK Nippon Sigorta’da eğitimler hız kesmeden devam ediyor. “Hayat boyu öğrenme” mottosu ile yola çıkan Türk Nippon Sigorta, çalışanlarına sunduğu İngilizce Eğitimi’ne ilave olarak açtığı speaking sınıflarıyla çalışanlarının kişisel ve mesleki gelişimlerine destek olmaya devam ediyor. Zoom platformu üzerinden yapılan eğitim ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak çalışanlarının gelişimine büyük önem verdiklerini ifade etti. Türk Nippon Sigorta olarak teknik/mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil alanlarında çeşitli eğitimler gerçekleştirdiklerini kaydeden Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Çalışanlarımızın kişisel ve mesleki gelişim alanlarını önemsiyoruz. Eğitimlerimizi planlarken özellikle interaktif ve geribildirimle beslenen programlar tasarlamaya özen gösteriyoruz. Önümüzdeki aylarda da çalışanlarımızı destekleyecek farklı proje ve programları da hayata geçirmeyi planlıyoruz dedi.

Çalışan ihtiyaçları doğrultusunda politikaların oluşturulduğu, gelişime katkı sağlayan, çalışan motivasyonuna önem vererek stratejilerini planlayan bir İK yapıları olduğunu aktaran Dr. E. Baturalp Pamukçu, şunları söyledi: “Çalışanlarımızın düşüncelerine ve görüşlerine önem vererek adımlarımızı atıyoruz. Onlardan aldığımız her geri bildirim bizler için oldukça önemli ve değerli. Bu nedenle İK yapımızı ‘Çalışan Odaklı’ olarak tanımlayabiliriz.” ifadelerini kullandı.





Türk Nippon Sigorta düzenlediği kampanya ile acentelerini Mardin'e Götürecek

TÜRK Nippon Sigorta'da eğitimler hız kesmeden devam ediyor. "Hayat boyu öğrenme" mottosu ile yola çıkan Türk Nippon Sigorta, çalışanlarına sunduğu İngilizce Eğitimi'ne ilave olarak açtığı speaking sınıflarıyla çalışanlarının kişisel ve mesleki gelişimlerine destek olmaya devam ediyor. Zoom platformu üzerinden yapılan eğitim ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak çalışanlarının gelişimine büyük önem verdiklerini ifade etti.

Türk Nippon Sigorta olarak teknik/mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil alanlarında çeşitli eğitimler gerçekleştirdiklerini kaydeden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Çalışanlarımızın kişisel ve mesleki gelişim

alanlarını önemsiyoruz. Eğitimlerimizi planlarken özellikle interaktif ve geribildirimle beslenen programlar tasarlamaya özen gösteriyoruz. Önümüzdeki aylarda da çalışanlarımızı destekleyecek farklı proje ve programları da hayata geçirmeyi planlıyoruz dedi.

Çalışan ihtiyaçları doğrultusunda politikaların oluşturulduğu, gelişime katkı sağlayan, çalışan motivasyonuna önem vererek stratejilerini planlayan bir İK yapısı olduğunu aktaran Dr. E. Baturalp Pamukçu, şunları söyledi: "Çalışanlarımızın düşüncelerine ve görüşlerine önem vererek adımlarımızı atıyoruz. Onlardan aldığımız her geri bildirim bizler için oldukça önemli ve değerli. Bu nedenle İK yapımızı 'Çalışan Odaklı' olarak tanımlayabiliriz." ifadelerini kullandı.

Rahat bir gelecek için...

Türkiye Hayat Emeklilik tüm gücüyle yanınızda!

Gelecek hayallerinize göre tasarlanmış
bireysel emeklilik ürünleri
Türkiye Hayat Emeklilik'te!

%25
DEVLET
KATKISI

Üstelik 18 yaşından küçük çocuklarınızı da
Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dâhil edebilir,
geleceklerini güvence altına alabilirsiniz.



0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

Türkiye Hayat Emeklilik ile çocukların eğitim hayatı güvence altında

Türkiye Hayat Emeklilik'in Eğitim Gücü Sigortası ile çocukların eğitim hayatı güvence altına alınıyor. 18-65 yaş arası herkesin faydalanabildiği ve yaşam kaybı teminatını içeren sigorta, en az 2 en çok 20 yıllık süreyi kapsıyor.

TÜRKİYE Hayat Emeklilik'in Eğitimin Gücü Sigortası ile çocukların eğitimi yarıda kalmıyor, beklenmeyen durumlara karşı eğitim hayatı güvence altına alınıyor. Sigortalının sigorta süresi içerisinde vefatı halinde çocuğunun, torununun veya eğitimini üstlendiği başka bir öğrencinin eğitim masrafları Türkiye Hayat Emeklilik tarafından karşılanıyor.

Özellikle son dönemde pandemiyle birlikte artan belirsizlik riskini en aza indirmek için sigortanın önemine dikkat çeken Türkiye Hayat Emeklilik Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen: "Çocukların eğitim masrafları yıllar içerisinde değişiklik gösteriyor. Bu durum, eğitimin devamlılığı için karşılaşılabilecek risklere karşı anne babaların önlem alma gerekliliğini doğuruyor ve eğitim sigortası ihtiyaç haline geliyor. Tüm ebeveynlere Eğitimin Gücü Sigortası ile geleceğimizin teminatı çocuklarımızın eğitim hayatlarını garanti altına almalarını öneriyoruz" dedi.

Ödenen primler yüzde 15 ile 40 arasında gelir vergisinden düşüyor

Çocuklarının ya da bir yakınının eğitiminde daha güvenli adımlarla ilerlemesine destek olmak isteyen 18-65 yaş arasındaki sağlıklı tüm müşteriler, sigortadan faydalanabiliyor. Ödenmesi gereken sigorta primi; sigorta süresine, yaşa ve teminat tutarına göre belirleniyor.

Ödenen primin tamamı; prim ödenen ayda elde edilen ücretin yüzde 15'ini ve asgari brüt ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla alınıyor. İçinde bulunan aydaki vergi dilimine göre yüzde 15 ile yüzde 40 arasında değişen oranlarda gelir vergisi matrahından düşürülüyor.

En az 2 ile en çok 20 yıl arasında olmak üzere çocuğun kalan eğitim süresini düşünerek sigorta süresi tespit ediliyor; ayrıca Eğitimin Gücü Sigortası yaşam kaybı teminatı da içeriyor. Teminat tutarı, çocuğun yıllık eğitim masrafı ve eğitim süresi dikkate alınarak belirleniyor ve kalan eğitim süresi ile orantılı olarak her yıl azalarak eğitim süresi sonuna kadar devam ediyor.





*Sigortacılık
Özel Emeklilik Düzenleme ve
Denetleme Kurumu Başkanı*

Türker Gürsoy

“Yakın
dönemde
yeni birçok
önemli
düzenlemeyi
daha hayata
geçireceğiz.”

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, “Kurum olarak önceliklerimizin başında, katılımcı bir yaklaşımla sektörümüzün yapısal gelişim konularına odaklanan bir regülasyon anlayışı benimseyerek sektörün gerçek potansiyeline ulaşmasını sağlayacak düzenlemeler yapmak geliyor. Bu kapsamda kısa süre içinde önemli düzenlemeleri hayata geçirdik, yakın dönemde yeni birçok önemli düzenlemeyi daha hayata geçiriyor olacağız.” dedi.

Gürsoy, kurum olarak gündemlerindeki en önemli konulardan bir diğerinin de katılım sigortacılığı olduğunu dile getirerek, katılım sigortası sunan şirketlerin yanı sıra yerli ve yabancı gruplardan yeni katılım şirketi kuruluş başvurusu almaya başladıklarının da altını çizdi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Türker Gürsoy, Turkuva Medya Grubu’nun ekonomi kanalı aPara tarafından düzenlenen ‘Finansın Geleceği Zirvesi’nde yaptığı konuşmada sektörü yakından ilgilendiren önemli konulara değindi.

“Gelişme dinamizmi son derece yüksek bir sektör”

Sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün, ülke ekonomisine güvence temin etme ve tasarruf sağlama işlevlerini yerine getirdiğini belirten Gürsoy, “Sigortacılık ve özel emeklilik sektörümüz bugün, sigortacılık tarafında yıllık ortalama yüzde 20, bireysel emeklilik fonları tarafında ise yüzde 30’ları aşan oranlarda büyüyen, 335 milyar TL’ye ulaşan aktif büyüklüğü ile bankacılıktan sonraki en büyük finansal yapı olarak sistem içindeki payını istikrarlı bir şekilde artırmaya devam eden, gelişme dinamizmi son derece yüksek bir sektör konumundadır. SEDDK olarak sigortacılığı ve özel emekliliği uluslararası entegrasyonu yüksek, finansal ve kurumsal yeterliliği sağlam, istikrarlı ve sürdürülebilir büyümeye sahip bir sektör olarak konumlandırma hedefiyle yola çıkmış bulunuyoruz.” şeklinde konuştu.

Kurum olarak önceliklerinin başında, katılımcı bir yaklaşımla sektörümüzün yapısal gelişim konularına odaklanan bir regülasyon anlayışı benimseyerek sektörün gerçek potansiyeline ulaşmasını sağlayacak düzenlemeler yapmak olduğunu belirten Gürsoy, “Bu kapsamda kısa süre içinde önemli düzenlemeleri hayata geçirdik, yakın dönemde yeni birçok önemli düzenlemeyi daha hayata geçiriyor olacağız.” ifadelerini kullandı.

“Trafik sigortası düzenlemesi primlere olumlu yansıdı”

Çalışmalarının arasında yer alan zorunlu trafik sigortasında tazminatların daha hızlı ve adil bir şekilde ödenmesine imkan sağlayan düzenlemeler hakkında bilgi veren SEDDK Başkanı Gürsoy, 2020 yılında verilen Anayasa Mahkemesi kararı çerçevesinde ve diğer önemli gelişmeler doğrultusunda, Karayolları Trafik Kanununda önemli değişiklikler yaptıklarını aktardı. Gürsoy, tazminatlar konusunda yaşanan belirsizliklerin ortadan kaldırılması sayesinde, sigortalıların korunmasının yanında araç sahibi milyonlarca vatandaş ilgilendiren trafik sigortası primlerinde de son derece olumlu yansımaların olduğunu bildirdi.

“Finansal sigortaları hızla geliştirmek istiyoruz”

Kurum olarak stratejik öncelikleri arasında finansal sigortaların hızla geliştirilmesinin geldiğine dikkati çeken Gürsoy, sözlerini şöyle sürdürdü: “Alacak sigortası, kefalet sigortası, bina tamamlama sigortası gibi sektörümüzün reel kesimin ihtiyaç duyduğu finansal güvenceleri sağlama kapasitesinin hızla artırılması yönünde çalışıyoruz. Bu yönde attığımız en önemli adım ise Özel Riskler Yönetim Merkezinin kurulması ve Devlet Destekli Alacak Sigortası sisteminin bu merkez çatısı altına alınmasıdır. Bu sayede Devlet Destekli Alacak Sigortası sisteminin kavuştuğu yeni yasal imkanlarla daha etkin çalışması ve özellikle alacak sigortasının çok daha yaygın şekilde özellikle KO-Bİ’lere ulaşmasının sağlanmasını hedefliyoruz. Diğer finansal sigorta ürünlerinin geliştirilmesi için gerekli yasal mevzuat değişikliklerini de önümüzdeki dönemde meclis gündemine taşıyor olacağız.”



“DASK’ın teminat kapsamını genişletmek için çalışıyoruz”

Sigortacılık açısından değinilmesi gereken önemli konulardan bir diğeri de hiç kuşkusuz doğal afetler. Son yıllarda artış eğiliminde olduğunu gözlemlediğimiz doğal afetlerin yol açtığı zararların telafi edilmesinde önemli rol üstlenen kuruluşlarımızın başında Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) geliyor. DASK’ın kuruluş misyonuna uygun olarak, son dönemde yaşanan doğal afetler göz önünde alınarak ilgili taraflarla birlikte önemli bir çalışmaya daha başlattık, bu kapsamda başta sel olmak üzere mümkün olan diğer doğal afet risklerinin de ek teminat olarak DASK kapsamına almayı planlıyoruz.”

Türker Gürsoy, tarımsal üretimde arz güvenliğinin sağlanmasında bugüne kadar önemli rol üstlenen TARSİM’in ürünlerine yenilerini eklemek yönünde çalışmaların devam ettiğini bildirdi. Tarım üreticilerini, verim düşüşlerinin yanı sıra fiyat dalgalanmalarından doğan zararlara karşı da korumak amacıyla Devlet Destekli Gelir Koruma Sigortasına yönelik çalışmalarının son aşamaya geldiğini bildiren Gürsoy, Tarım ve Orman Bakanlığı ve TARSİM ile yürüttükleri projeyi yıl sonuna kadar pilot olarak uygulamaya koyma amacında olduklarını aktardı.



“Katılım şirketi kuruluş başvurusu almaya başladık”

Gürsoy, gündemlerindeki en önemli konulardan bir diğerrinin de katılım sigortacılığı olduğunu dile getirerek, şunları söyledi: “Bu konuda kısa sürede öncü ve önemli adımlar atmaya başladık. Türkiye’ye özgü, yenilikçi, tutarlı ve kolay uygulanabilir bir mevzuat altyapısı oluşturarak katılım sigortacılığı ve emeklilik uygulamalarının süratle büyüebileceği bir zemin oluşturduk. Nitekim halen katılım sigortası sunan şirketlerin yanı sıra yerli ve yabancı gruplardan yeni katılım şirketi kuruluş başvurusu almaya başladık. Hedefimiz katılım sigortacılığı ve emeklilik faaliyetlerinin sektördeki payını yüzde 5 düzeyinden yüzde 10’ların üzerine çıkarmanın yanında Türkiye’nin bu alanda başarılı bir model olarak uluslararası merkezi bir konumuna gelmesini sağlamak.

Uluslararası standartlara uyum kapsamında yürüttüğümüz çalışmalardan en önemlisi ise 2023 yılında uygulanmaya başlanacak olan UFRS 17’ye uyum yönündeki çalışmalarımız. Sektörün finansal raporlama uygulamalarına çok kapsamlı radikal değişiklikler getiren bu çalışmalar sonuçlandığında, uluslararası sisteme uyumun gelişmesiyle birlikte halihazırda sektörde son derece yüksek olan yatırımcı ilgisinin daha da artarak devam etmesini bekliyoruz.”

“18 yaş altı BES oldukça yüksek ilgi ile karşılandı”

SEDDK Başkanı Gürsoy, konuşmasında Türkiye’nin finansal sistemi içindeki en önemli başarı örneklerinden biri durumundaki Bireysel Emeklilik Sistemi’ne de değindi.

2003 yılından bu yana katılımcı sayısında istikrarlı artış görülen BES’in, 2013 ve 2017 yıllarında sırasıyla hayata geçirilen devlet katkısı reformu ve otomatik katılım sistemi ile daha hızlı geliştiğini vurgulayan Gürsoy, şu bilgileri verdi:

“2012 yılında sistemde 3 milyon civarında katılımcı bulunurken, şu an yaklaşık 13 milyon katılımcıya ulaştığımız durumdayız. Fon büyüklüğü ise 2012 yılındaki 26 milyar TL’den bugün devletimizin de yüzde 25 desteğiyle birlikte 190 milyar TL’yi aştı. SEDDK olarak tüm vatandaşlarımızın BES’in avantajlarından yararlanmasını sağlamayı hedefliyoruz. Bu kapsamda iki temel hedef belirledik.

İlki BES’in katılımcı bazının genişletilmesi çerçevesinde şekilleniyor. Bu amaçla, Mayıs 2021’de yapılan kanun değişikliği ile 18 yaş altı kişilerin de BES’e katılabilmelerine imkan tanıdık.

Beklediğimiz gibi bu gelişme oldukça yüksek ilgiyle karşılandı. Aradan geçen kısa süre içinde, 18 yaşından küçük yaklaşık 50 bin kişi sisteme dahil olmuş ve bu kişilere ait toplam fon büyüklüğü ise 40 milyon TL’yi aşmıştır. Emekliliğe yönelik taahhütte bulunan özel emeklilik kuruluşlarından 2023 yıl sonuna kadar BES’e aktarım imkanı sağladık. Bu imkan çerçevesinde özel emeklilik kuruluşlarından BES’e yaklaşık 5 milyar TL tutarında aktarım olması bekliyoruz.”

“BES hayat ve sağlık ürünleriyle birlikte bütünleşik bir güvence paketi olacak”

Türker Gürsoy, diğer hedeflerinin BES’in cazibesinin artırılması yönünde atacakları adımlar ve uzun vadede uygulamaya koymayı öngördükleri reformları kapsadığına dikkati çekerek, konuşmasını şöyle tamamladı: “Bu amaçla SPK ve Takasbank’la birlikte Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) hayata geçirilerek BES katılımcılarının tüm emeklilik yatırım fonlarını seçebilmesine imkan sağladık. BES’in hayat ve sağlık ürünleriyle birlikte bütünleşik bir güvence paketi olarak sunulmasına yönelik çalışmalarımızı tamamladık. Katılımcıların kısa vadeli finansal ihtiyaçlarını sistemden ayrılmak zorunda kalmadan kısmi çekiş yoluyla giderebilmesini ve

böylece sistemde devamlılığını sağlayacak çalışmalarımızın da son aşamaya gelmiş bulunuyoruz.

Sektörün tüm paydaşları ile birlikte ortak akıl çerçevesinde geliştirilen bu adımlarla sigorta ve özel emeklilik sektörümüzün daha da güçlenerek yoluna devam edeceğine inanıyoruz. Bu doğrultuda SDDK olarak benimsediğimiz regülasyon anlayışını detaylı olarak açıklayacağımız 5 yıllık Stratejik Planımızı yakında kamuoyu ile paylaşacağız. Böylelikle sektörümüze, vatandaşlarımıza, paydaşlarımıza ve sektöre ilgi gösteren tüm yatırımcılara uzun vadeli bir öngörü sağlamış olacağız.”



PARA

FİNANSIN
GELECEĞİ
R V E S I



Türkiye Sigortalar Birliği Başkanı Atilla Benli:

*Sektör pandemide
1,4 milyar liralık
tazminat ödedi*

TURKUVAZ Medya Grubu'nun ekonomi haber kanalı A Para tarafından düzenlenen 'Finansın Geleceği Zirvesi' sona erdi. 'Finansın Geleceği Zirvesi' çerçevesinde düzenlenen özel oturumda konuşan Türkiye Sigortalar Birliği Başkanı Atilla Benli, pandemi ve zorlu şartlara rağmen sigorta sektörünün 2 yıl üst üste yüzde 30'luk büyümeye imza attığını ve sektörün pandemi sürecini büyük bir başarı ile yönettiğini vurguladı. Bu dönemde sektörün 1,4 milyar TL'lik bir tazminat ödeme yaptığını kaydeden Benli, "Pandemi dönemi bizim rüştümüzü ispat ettiğimiz bir dönem oldu. Faaliyetlerimizi kesintisiz devam ettirdik. Bu dönemde 1,4 milyarlık bir tazminat ödemesi yaptık. Bu rakamı birlik olarak tavsiye kararlarımız ve 400 milyonluk ek fayda ile birlikte 1,8 milyar TL'ye çıkardık. Bu süreçte başta tamamlayıcı sağlık sigortaları olmak üzere sağlık sigortalarında önemli bir artış yaşandı. Şirketlerimiz finans ve kredi pazarındaki tüm gelişmelerde de banka ve kredi kullanan vatandaşlarımızın en önemli iş ortağı olmaya devam ediyor" diye konuştu.

Finansın Geleceği Zirvesi kapsamında sektöre ve sektörün hedeflerine ilişkin bir sunum yapan Benli, sektöre olan yatırımcı ilgisinin devam ettiğini ve aktif 65 şirketin sektörde faaliyet gösterdiğini aktardı. Sektöre son 3 yılda 8 yeni şirketin katıldığını ve birleşme satın alımlar ile sektörün dinamikliğini koruduğunu aktaran Benli, "Türkiye sigorta sektörü 2020 yılında aktif toplamını 300 milyarın üstüne çıkardı.

İki yıl üst üste yüzde 30'un üstünde büyüyen sektörümüz hayat ve BES kanalında yüzde 30 büyümenin üstüne çıktı. Prim üretimlerine bakıldığında 2020 yılında 82,6 milyar TL olan üretimimiz ağustos ayı itibarıyla 62,5 milyar TL'ye ulaştı. Sektör olarak 2020 yılında 44 milyar TL tazminat ödedik. 2021 ikinci çeyreğinde ise yüzde 35 bir büyüme ile 27 milyarlık bir ödemeyi görüyoruz. BES'de katılımcı sayısı 13 milyon, fon büyüklüğü ise 190 milyar TL'yi aştı" diye konuştu.

'Yabancı yatırımda önemli rol oynuyor'

Türkiye'de sigorta penetrasyonunun düşük olduğunu ve hak etmediği bir noktada olduğunu anlatan Benli, sigorta sektörünün dünyada 39'uncu sırada olduğunu açıkladı. Sigorta sektörü olarak hedeflerinin, sektörün hak ettiği yere ulaştırmak olduğunu kaydeden Benli, "Sektörümüz ülkemizin uzun vadeli kaynak ihtiyacının karşılanmasında ve uzun vadeli yabancı sermaye yatırımı çekilmesinde önemli rol oynamaktadır. Sektörümüzde yüzde 65 oranında yabancı sermayeli şirketlerimiz faaliyet gösteriyor. Ülkemizin finansal büyüklüğü 7 trilyon TL'nin üstüne çıkmış durumda. Burada sigorta ve emeklilik sektörünün payı ise yüzde 4,5 seviyelerinde. Sigorta sektörü yapısı gereği daha uzun vadeli kaynak temin edebilmektedir. Bu yapısı ile Cumhurbaşkanlığımızın 2019 ve 2020 yılı programlarında da sigortacılık önemli bir yer buldu. Sektörümüz banka dışı finansal kesimlerinin geliştirilmesi açısından önemli bir misyon üstlenmiştir" dedi.

Doğal Afetler için 315 milyon TL ödeme

İklim değişikliği ile doğal afetlerin tüm sektörler açısından tehdit olduğunu anlatan Atilla Benli, buradaki ödemelere ilişkin şu bilgileri verdi: "Sigorta penetrasyonunun oldukça yaygın olduğu ülkelerde, toplumun bilincinin artırılması ve risk algısının dünya ile paylaşılması adına sigorta şirketlerinin yanı sıra kamu, sivil toplum kuruluşları, üniversiteler gibi farklı kurumlar ortak çalışmalar yaptı. Hepsinde ortak amaç sigorta sektörünü daha ileri götürmektir. Biz de bu konuda önemli çalışmalar ortaya koyuyoruz. Gelişmiş ülkelerde doğal afetlerin sigortalılık oranı yüzde 40-45'lerde. Bizim gibi gelişen ülkelerde ise bu oran yüzde 3. Yani bir doğal afet olduğunda Avrupa'da, OECD ülkelerinde o afetlerin yüzde 40'ını sigorta sektörü karşılarken, bizde yüzde 3'ü sigorta şirketleri tarafından karşılanıyor. Bu oranın artırılması için bize önemli görevler ve

vazifeler düşüyor. 2021'in ilk 6 ayında doğal afetlerin yarattığı kayıpların 93 milyar dolara ulaştığını görüyoruz. Sigortalanmış hasarlar bunların 42 milyar doları. Burada en önemli hasar sebebinin iklim değişikliğine bağlı hava ve sert kış olayları olarak görüyoruz. Ülkemizde ise 315 milyon TL civarında bir ödeme yapabildik. Biz istiyoruz ki bunu 3 milyara çıkaralım ve ülkemizin risklerini dünya ile paylaşalım, vatandaşımızın mağduriyetini en aza indirelim. Ülkemizde de son doğal afetlerle bir bilinç artışı yaşadık. Bu yakaladığımız fırsat penceresini, dünya ortalamalarına biraz daha yaklaştırmak için bir fırsat olarak kullanacağız. Bizim sektör olarak tüm doğal afetleri, riskleri karşılayacak teminat kapasitesi, ödeme anlamında bir sorunumuz yok. Tam tersi kapasitemizi kullanamamak ile ilgili bir sorunumuz var."

TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal:

*“Tarım
sigortasız
olmaz”*

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, 28 Eylül tarihinde gerçekleştirilen Finansın Geleceği Zirvesi çerçevesinde “Sigortacılığın Geleceği” paneline katılım sağladı.

GENEL Müdür Serpil Günal panelde, tarım sektöründe yüksek oranda risk altında faaliyetlerini sürdüren üreticilerimize, tarım sigortasının bir ihtiyaç olduğunu anlatmalıyız dedi ve şu açıklamalarda bulundu: “Hepimizin çok yakından takip ettiği üzere, küresel iklim değişikliğinin sonucunda dünya genelinde yaşanan doğal afetler; ani sıcaklık değişimlerine, dolulara, sellere, hortumlara neden oluyor ve bunun sonucunda da tarımsal faaliyetler olumsuz yönde etkileniyor. Risklerin şiddeti ve frekansı yıllar itibarıyla artış gösteriyor.

TARSİM Sistemi, küresel düzeyde etkisini giderek arttıran iklim değişikliklerinin doğurduğu olumsuz sonuçlara karşı ülkemizde tarımsal üretimde devamlılık, üretici ve yetiştiricimizin gelirinde istikrar ve tarım ekonomisinde dengenin sağlanabilmesi amacıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Sistem’de teminat kapsamı sürdürülebilirlik ilkesi çerçevesinde her yıl kademeli olarak genişletiliyor. Sigorta ürünleri ve uygulamalar çeşitleniyor. Bazı branşlarda %67’ye ulaşan devlet prim desteği imkânı sunuluyor. Çeşitli indirim ve ödeme kolaylıkları ile çiftçimiz ürünlerini ve hayvanlarını güvence altına almaya teşvik ediliyor. 7 farklı sigorta branşıyla geniş bir yelpazede tarımın her alanına dokunuyoruz.

“1.2 milyar TL daha hasar ödemesi yapacağız”

TARSİM olarak, bu yıl meydana gelen çeşitli riskler neticesinde bitkisel ürünleri ve hayvanları zarar gören üretici ve yetiştiricilerimize, 1.2 milyar TL ödeme gerçekleştirdik. İlerleyen dönemlerde 1.2 milyar TL daha hasar ödemesi yapacağız. Sistem’in yaygınlaştırılarak penetrasyonun artırılması, üreticilerimizin tarım sigortasını zamanında yaptırması ve ihmal etmemesi yönünde bilinçlendirilmesi son derece önemli. TARSİM olarak bu bilincin oluşturulması için eğitim faali-

yetlerimizi çok yönlü ve kesintisiz olarak sürdürüyoruz. Acentelere, bankalara, eksperlere ve çalışanlarımıza yönelik eğitim programları düzenliyoruz. Ülkemizde tarım sigortalarında sigortalılık oranlarının yüksek olduğu bölgelere baktığımızda, geçmiş yıllarda önemli hasar olaylarının meydana geldiğini görüyoruz. Yaşanan afetlerin ardından teminatı bulunan çiftçilerimizin hasarları, TARSİM tarafından hızlı bir şekilde karşılanırken, sigortası olmayanların ise afetlerden sonra ciddi mağduriyetler yaşadıklarını görüyoruz. Yaşanan bu afetlerin yaratacağı mağduriyetleri daha aza indirmenin yolu sigortadan geçiyor. Bu nedendir ki, hepimizin en önemli gündem maddelerinden biri, tarım sigortası konusunda üreticilerimizi bilinçlendirmek olmalı.

Sistemin yaygınlaştırılması gerekli

Tarım sektöründe yüksek oranda risk altında faaliyetlerini sürdüren üreticilerimize, sigortanın sıradan bir ürün olmadığını, bir ihtiyaç olduğunu anlatmalıyız. Devletin desteğinin önemine de değinilerek, tarım sigortası alanındaki bilincin artırılmasının, Sistem’in yaygınlaştırılmasına katkı sağlanacağını düşünüyorum.

Ülkemizde sigorta sektörünün en geniş ve büyük satış kanalının acenteler olduğunu dikkate alırsak, bu alandaki potansiyele ulaşılmasında, üreticilerin bu konuda bilinçlendirilmesinde, tarım sigortalarının yaygınlaştırılmasında, acentelere büyük sorumluluklar düşüyor. Bu nedenle, acentelerin, tarım sigortası branşını gündemine almasının, toplum bilincinin artırılmasında bir köprü vazifesi üstlenerek çiftçileri doğru yönlendirmesinin, hasar süreçlerini detaylı anlatmasının, yeni çıkan ürün ve teminatlarda ihtiyaçlara göre yönlendirme yapmasının ve bununla birlikte poliçe satışı sonrasında hizmet ve desteklerine devam etmesinin, üreticinin yanında ve ulaşılabilir olmasının son derece önemli olduğunun altını çizmek isterim. Bu şekilde üreticinin Sistem’e olan güveni de artacaktır.”



Sigorta sektörünün geleceği finansal sigortalarda!



FİNANSIN Geleceği Zirvesi'ndeki Sigortacılığın Geleceği Paneli'nde söz alan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, finansal sigortalar konusunda öncü bir şirket olarak bu ürünlerin ülke ekonomisine katkısıyla ilgili soruları yanıtladı.

Finansal sigortalarda arz arttı

'Finansın Geleceği Zirvesi' çerçevesinde düzenlenen Sigortacılığın Geleceği özel oturumun konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Türkiye'de finansal sigortalarda global şirketler dışında faaliyet gösteren olmadığını, ancak sonrasında bu konuda düzenlemelerin oturmasıyla birlikte arzın arttığını belirtti.

ABD'de banka teminat mektubunun olmadığını, yüzde 100 sigorta şirketlerinin bu alanı domine ettiğini, bu oranın Latin Amerika'da yüzde 50, Asya'da yüzde 75, Avrupa'da yüzde 25 seviyesinde olduğunu söyleyen Ahmet Yaşar, 2018

yılından bu yana Türkiye'de de kullanılmaya başlandığını ifade etti.

2018 yılında finansal sigortalar alanına giriş yaptıklarını ifade eden Yaşar, diğer sigorta şirketlerinin de bu alana girmeye başlaması ile birlikte sigorta sektörünün bu alanı bir gelecek olarak görmeye başladığını belirtti. Yaşar sözlerine ise şöyle devam etti:

Bu alanın büyümesi gerekiyor

"Sigortacılar için de yeni sigortalananabilir alanlar sağladığını göstermiş oldu. Bildiğiniz gibi sigorta primlerinin yarattığı fonlar, enflasyona da yol açmayan önemli fonlar. Tüm dünyada sigortacılık, finans alanı içerisinde çok önemli yerde. Ama bugüne baktığımızda rakamları başkanlarımızın da ifade ettiği gibi Türkiye'de banka dışı finans alanlarında yüzde 15'lerdeyken sigortacılıkta bu alan yüzde 4,5-5'lerde. Dolayısıyla bu alanın büyümesi gerekiyor."

"Elektronik imza konusunu hızlı bir şekilde çözüme ulaştırmalıyız"

Finansın geleceğine dair mevzuat anlamında hızlı adımlar atılması gerektiğini ifade eden Yaşar, haziran ayından bu yana geçici elektronik ihalelerde kefalet senelerini düzenleyemediklerini belirtti.

Kefalet senetlerinin Kamu İhale Kurumu'nun günün koşullarına uygun olarak doğru bir şekilde elektronik ihale sistemine geçtiğini aktaran Yaşar, "Kefalet senetleri elektronik ihale sistemine geçerken TSB ve SBM nezdinde bu konuda çalışan sigorta şirketleri alt yapılarını hazırladı ve 1 Ocak itibarı ile de sistemlerimiz birçok bankadan önce hazır hale geldi. Fakat sonradan Elektronik İmza Kanunu'nda banka teminat mektubu dışındaki teminat senetlerini elektronik olarak imzalanamayacağına dair bir hüküm bulunduğu ortaya çıktı. Öbür taraftan Kamu İhale Kanunu'nda yapılan düzenlemelerde teminat senedinin banka teminat mektubu ve kefalet senedi olarak geniş bir tanımla kanunda yer aldığını gördük. Ancak iki kanun arasında sa-

dece elektronik ihaleler konusunda bir çelişki olduğundan dolayı sistem durdu. O tarihten bu yana bizler de geçici kefalet senedi düzenleyemez hale geldik. Bunu hep birlikte çözmeye çalışıyoruz ama bazen de takılabiliyoruz. Bu sorunları hızlı hızlı halledebiliyor olmamız lazım" diyerek çağrıda bulundu.

Konuşması esnasında alacak sigortalarındaki taleplere de değinen Yaşar, dünyadaki oranlara bakıldığında Türkiye'de bu oranın çok fazla olmadığını ve alacak sigortalarının dünyada 6 buçuk milyar Euro gibi bir prim hacmi varken Türkiye'de henüz 44 milyon Euro olduğunu aktardı. Devlet destekli alacak sigortasının gelmesi ve Özel Risk Yönetim Merkezi'nin kurulması ile birlikte bu konudaki yatırımların sektöre ivme kazandıracağını altını çizen Yaşar, "Alacak sigortalarının tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de bankalar tarafından teminat olarak kabul ediliyor olması konusu çözüldüğünde daha da iyi olacak" dedi.

“Vatandaşın sağlık hizmetinde finansman ortağı olmanın yolunu arıyoruz”



ZİRVEDE düzenlenen Sigortacılığın Geleceği panelini Sabah Gazetesi Editörü Barış Ergin yaparken, Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Gökhan Gürcan, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Tarsim Genel Müdürü Serpil Günel konuşmacı olarak yer aldı.

Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Gökhan Gürcan, pandemide tüm sigorta şirketlerinin başarılı bir sınav verdiğini söyleyerek, geçmişe göre daha az maliyetli bir dönem yaşadıklarını dile getirdi.

Ertelenmiş tedavilerin artık geri döndüğünü ifade eden Gürcan, sağlık sigortacılığının toplam 4 milyon kişiye hizmet verdiğini, milli gelirin yüzde 5'ini kapsayabildiklerini belirtti.

Gürcan, dijitalleşen dünyanın tıbbi ve sağlık finansmanını da değiştirdiğini vurgulayarak artık 'neyi ödemeyeceğim'den, ziyade 'ben her şeyi nasıl ödeyeceğim' mekanizmasına evrildiklerini söyledi. Gürcan, vatandaşın sağlık hizmetinde finansman ortağı olmanın yolunu aradıklarını söyledi.

TSS ile Sağlığınız Bize Emanet!

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası,
benzersiz avantajlarıyla size en yakın Türk Nippon Sigorta
Acentelerinde sizi bekliyor!



Detaylı bilgi ve teklif almak için;
www.turknippon.com



TÜRK NİPPON
SİGORTA

DÜNYA Ekonomik Forumu'nun 2030 yılındaki dünya için orta vade tahminlerine göre gelecekte dünyamızda eğitim sisteminin tamamen değişeceği ve 6 ay gibi kısa süre içerisinde bireylerin mesleki eğitimler sonucunda istihdama dâhil olacağı öngörülüyor.

Dijital dönüşümün insan merkezli ve operasyon tabanlı mesleklerin daha hızlı, şeffaf ve otomatize iş gücü haline gelerek sağladığı faydalar üzerine sayısız makaleler yazıldı, konferanslar düzenlendi ve son teknoloji kullanılarak yeni ürünler geliştirildi.

Peki ya götürdükleri ve değiştirdikleri alışkanlıklarımız?

Geride bıraktığımız çağın iş yapış şekilleri gerek mesleki tecrübelerin pozisyondan pozisyona aktarılması gerekse mesleki eğitimlerin adapte edilmesiyle yani kısaca deyim yerindeyse ya mektepli ya alaylı olarak şekillenmiş durumda.

Yeniçağda ise tamamen uyum, değişime açıklık, bildiklerini unutma ve ezberlerini bozma gibi yetkinlikler iş yapış şekillerini belirliyor. Dünya Ekonomik Forumu'na göre işverenlerin işe alımlarını gelecekte şu yetkinlikler belirleyecekmiş:

- **Kompleks problem çözme**
- **Kritik düşünme**
- **Yaratıcılık**
- **İnsan yönetimi**
- **İnsanlarla koordine olabilme**
- **Duygusal zekâ**

İşverenlerle görüşüldüğünde de hiçbirisi bilgiden/içerikten bahsetmemiş. Yani “çok iyi fizik bilsin”, “çok iyi kimya bilsin”, “çok iyi finans bilsin”, “muhasabe bilsin” diyen bir işveren yok.

Dijital dönüşüme maruz kalan profesyonel kesimin ortalama önümüzdeki 20 yıl süresince hala aktif çalışma hayatında var olacağını varsayarsak özellikle Türkiye gibi genç nüfus ve genç istihdam ülkelerinin işverenleri için iş hayatındaki kişilerin kendilerini güncellemeleri için çalışana yatırım yapması gereken bir dönemden geçiyoruz.

The Digital Insurer Türkiye Temsilcisi
Ebru Çetin:

***Dijital çağın
götürdüğü
alışkanlıklarımızın
getirdiği
riskler!***

Tüm liderlerin sürdürülebilir bir iş dünyası ve daha kaliteli istihdam kaybolmayacak bu çağ atlayış döneminde arada sıkışmayacak kesim için kolları sıvaması gerekiyor. Nitekim aktif iş gücündeki profesyonel kişilerin kendilerini geliştirerek hayatta kalma ve çağdaş uygarlık seviyesinde potansiyellerini ortaya çıkarabilecekleri işlerde çalışma arzusu sıklıkla iş değiştirme veya mevcut işte tatminsizlik olarak karşımıza çıkabilir.

OECD ülkeleri ortalamaları içerisinde 15 ve 29 yaş arasında eğitimde veya iş gücünde olmayan kişilerin oranı %28-32 aralığında olup, ülkemizde bu anlamda yapılacak çok iş olduğunun en büyük göstergesidir. Sektörümüzde son 5 yılda teknolojik dönüşümlerin bazı meslekleri yok ettiği gibi, yeni meslekler ortaya çıkardığı da görülmektedir. Örneğin şimdilerle paylaşım ekonomisi underwriter arayan sigorta şirketleri bulunmaktadır. Sigortacılar olarak riskin olduğu her alanda sigortalıları korumaya devam edeceğiz, riskler değişse bile. Fakat bizimde değişmemiz ve güncellenmemiz gerekmektedir. Dünya genelindeki en kapsamlı online dijital sigortacılık eğitim ve gelişim platformu olan TDI Academy bünyesindeki programlara bugüne kadar 50 ülkeden, sigorta sektöründe faaliyet gösteren 50 şirketten toplamda 5.000'den fazla sigorta profesyoneli katılmış durumda.

CDI+TÜRKİYE *17 Kasım'da başlıyor*

TDI Academy bünyesindeki CDI (Certificate in Digital Insurance) programı, Türkiye'deki sigorta profesyonellerinin gelecekteki kariyerlerinde ihtiyaç duyacakları bilgilere sahip olarak sertifika sahibi olmaları için yerel bilgi, uzmanlık ve ihtiyaçlar ile harmanlanarak CDI+TÜRKİYE programı adı altında ve Okan Utkueri önderliğinde 17 Kasım tarihinde başlıyor olacak. Programda son teknolojilerin sigorta sektörüne olan etkisi 7 ana başlıkla birlikte değerlendiriliyor olacak. Katılımcıların program boyunca edindikleri bilgileri tartışacakları 2 haftada bir canlı oturumlar ve grup projeleri ile pekiştirmeler ise programın en zengin çıktısını sunuyor olacak.



AXA Sigorta CEO'su

Yavuz Ölken

AXA Sigorta sektörün geleceğine yön veriyor

YENİLİKÇİ yaklaşımı ve küresel bilgi birikimiyle sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, 2018 yılında Sigorta 4.0 anlayışıyla dijitalleşen çehresini sürdürülebilir bakış açısıyla pekiştirerek 'Sigorta 4x4' stratejisini hayata geçiriyor. Türkiye'nin en köklü sigorta şirketlerinden AXA Sigorta, gelecek için önemli ve değerli olanı koruma hedefi doğrultusunda şekillendirdiği ve inovasyon ve teknoloji ile güçlendirdiği sigortacılık anlayışını 'Sigorta 4x4' perspektifiyle yeniliyor. İnsanı merkezine alan iş yapış biçimine yenilikçi ve öncü teknolojileri ekleyerek sigortanın 4.0'ı olmayı hedefleyen AXA Sigorta, dünyanın geleceği için önem taşıyan sürdürülebilirlik konusunu da dahil ettiği yeni 'Sigorta 4x4' stratejisini hayata geçiriyor.

AXA Sigorta, 'Sigorta 4x4' stratejisiyle müşterilerinin ve toplumun karşılaştığı zorluklara karşı çözüm ortağı olmayı hedefliyor. Yeni strateji doğrultusunda; sağlık risklerini önlemek, ekonomiyi yeniden inşa etmek, dijital adaptasyonu hızlandırmak ve iklim değişikliğini sınırlamak için çalışmalar gerçekleştirilecek.

AXA Sigorta'nın 2022 itibarıyla hayata geçireceği yeni stratejisi, sürdürülebilir, dayanıklı, verimli, hızlı, uzman, deneyimli, girişimci, büyüyen nitelikleriyle öne çıkıyor. AXA Sigorta yeni stratejisinde, iş ortaklarıyla birlikte hareket ederek müşterilerinin yaşamında dönüşüm yaratmayı hedefliyor.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, stratejiyi anlatırken "AXA Sigorta, 129 yıllık köklü tarihi boyunca her zaman yenilikçi ve öncü yaklaşımıyla sektöre yön verdi. 'İnsanlığın gelişimi için insanlar için önemli olanı korumak' amacıyla yol haritamızı çizerken de dönemin değişen ihtiyaçları ve teknolojik gelişmelerini baz alarak gelecek için çözümler üretmeyi amaçladık. Şimdi de 'Sigorta 4.0' yolculuğunda teknoloji ile başlayan ortak büyüme tutkumuzu deneyim, hız, girişimcilik ve sürdürülebilirlik tutkumuz ile destekleyeceğiz. 'Yine Yeniden' diye başladığımız bu yolculukta sürdürülebilir başarının devamlılığı için marka amacımızı merkeze alacak ve yetkin sigorta profesyonelleriyle Türkiye'nin sigorta geleceğine yatırım yapmaya devam edeceğiz. 2022 itibarıyla iş ortaklarımızla birlikte hareket ederek büyümede, verimlilikte ve müşteri memnuniyetinde her zamankinden daha fazla fark yaratacağız. Sigorta 4.4 anlayışımızla, her zaman olduğu gibi mükemmel ve çalışılması kolay bir sigorta şirketi olarak hizmet vermeye devam edeceğiz. Bu süreçte önümüzdeki tüm belirsizlikleri kucaklamaya hazırız. Karşıımıza çıkan zorluklar karşısında 4.4'lük esnek, çevik ve yüksek performansla sahip bir deneyim sunuyor olacağız." dedi.

**%100
FAİZSİZ**





MİNİ, MOBİL VE HASAR ONARIMLARINDA GARANTİLİ HİZMET: **RS SERVİS**

Kalite standartlarımız gereği, RS Servis'ten alacağınız her onarım hizmetimizde, Türkiye genelindeki tüm Servis Merkezlerimizde geçerli olmak üzere 2 yıl süre ile işçilik garantisi veriyoruz. RS Servis, hasar onarım hizmetlerini güvenle alabileceğiniz çözüm noktanızdır.

MİNİ ONARIM

Mini Onarım Hizmetlerimiz olan Ön Cam Onarımı, Plastik Tampon Onarımı, Boyasız Göçük Düzeltme, Boya Hasarlı Göçük Düzeltme, Mini Yama, İç Döşeme Onarımı ve Leke Çıkarma sayesinde, hasar dosyası açılmadan ve KASKO hasarsızlık indirimini kaybetmeden, küçük onarım ihtiyaçlarınızı rahatlıkla karşılayabilirsiniz.

MOBİL ONARIM

Plastik ve alüminyum parça onarımı konusundaki uzmanlığımız sayesinde, aracınız hangi serviste onarılıyor olursa olsun, tampon, far, jant ve radyatörler başta olmak üzere aracınızdaki hasarlı parçaların onarımında RS Servis'ten mobil olarak da yararlanabilirsiniz. Mobil parça onarımına konu tüm yedek parçaları kendi bünyesinde onaran tek ve lider firmayız. Dosya maliyetlerinizde raporlanabilir bir tasarruf imkanı sağlayan Mobil Onarım hizmetimizden yararlanmak için aracınızın sigortalı olması şartı da bulunmuyor.

HASAR ONARIMI

Türkiye geneline yaygın hizmet ağıımız, "Değişim Yerine Onarım" bilinci ile hareket eden hizmet stratejimiz ve aileden başlayan 35 yıllık hasar onarım uzmanlığımız sayesinde size uygun, hızlı ve kaliteli bir hasar onarım hizmeti sunuyoruz.

AK ÇÖZÜM SERVİS	KAZANÇLI SERVİS	AS ONARIM	PRESTİJ SERVİS	OTO EKSPRES'SÖ	HOM SERVİS

TAM KAPSAMLI OTO SERVİSİ

EHOM SERVİS	DOST SERVİS	TNS VIP SERVİS	ÖNCELİKLİ SERVİS
 SOMPO SIGORTA	 TÜRKİYE SIGORTA Gücü, adında.	 TÜRK NİPPON SIGORTA	 ZURICH®
 DUBAI SIGORTA	 EUREKO SIGORTA	 Gulf Sigorta	 GRI Sigorta A.Ş. 'Global Risk Insurance'
 Şeker Sigorta	 UNI'CO UNITED INSURANCE COMPANY		

0850 777 4077
www.rsservis.com.tr



Quick Sigorta'nın desteğiyle yarışan

Barkın Pınar Intercity Gold Cup'ta birinci oldu

Quick Sigorta'nın desteklediği sporcu Barkın Pınar, Intercity Gold Cup'ın beşinci ayağında birinci oldu. 10 Ekim Pazar günü Formula 1 Dünya Şampiyonası'nın 16'ncı ayağı öncesinde düzenlenen yarış, Intercity İstanbul Park'ta gerçekleşti.

A MATÖR ve profesyonel motor sporcularının katıldığı Intercity Gold Cup'ın, bu yıl 2017'den beri üçüncü yapılmış oldu. Yarış, 25 pilotun katılımıyla yıl içinde düzenlenen yedi ayaktan oluşuyor. 160 beygir gücünde Renault Megane otomobiller ile yapılan serinin, 16-17 Ekim'de altıncı ve 20-21 Kasım'da da yedinci ayağı gerçekleştiikten sonra yılın şampiyonu belli olacak.

“F1 yarışı öncesi start almak inanılmaz bir deneyimdi”

Son serideki başarısıyla Intercity Gold Cup 2021'de şu an ikinci sırada olan Barkın Pınar, yarış öncesindeki heyecanını şöyle anlattı: “10 Ekim'de İstanbul'da gerçekleşecek F1 yarışından bir ay önce, Intercity Gold Cup beşinci ayak yarışımızın da aynı gün gerçekleşeceğini öğrenmiştik.

Bu haber beni çok heyecanlandırmıştı. 8 Ekim'de kuru zeminde yarış antrenmanlarını gerçekleştirdik. Burada günün en iyi ikinci zamanını yaptım. Cumartesi gerçekleşen, yarışa kaçınıcı sıradan başlayacağımızı belirleyen sıralama turları ise çok çekişmeli geçti. 30 dakikalık seansın son dakikalarına kadar dördüncü durumdayken, son turda günün en hızlı turunu atarak yarışa ilk sıradan başlama hakkını kazandım.”

“Bu süreçte bana destek olan Quick Sigorta'ya çok teşekkür ediyorum”

İki yıldır Quick Sigorta sponsorluğunda yarışan Pınar, yarış sonrasında mutluluğunu bizimle paylaşırken: “Bu süreçte bana destek olan Quick Sigorta'ya çok teşekkür ediyorum. Yarış günü heyecan doruktaydı, F1 yarışı öncesi start almak inanılmaz bir deneyimdi. Yarış start'ı verildiğinde iyi bir kalkışla yerimi korudum.

Tutunma az olduğu için yarış tempomu buna göre ayarlamıştım. İkinci turun sonunda, en yakın rakibimle aramdaki fark yaklaşık 1,5 saniye olmuştu. Arka grup ikincilik mücadelesi sırasında vakit kaybetti ve bu sayede her tur aradaki farkı daha da açtım. Son tura girerken aynaya baktığımda, arkadaki rakiplerimi görmekte zorlanıyordum. Yarışı 6,5 saniye gibi büyük bir farkla kazandım.



Yarış sonrası ilk üç pilotu, podyumun arkasındaki odaya davet ettiler. Buradan isimlerimiz anons edildi ve podyuma çıktık. İstiklal Marşı okundu ve sonrasında klasik kutlamamızı gerçekleştirdik. Bu değerli anları hayat boyu unutmayacağım” dedi.

“Sporun ve sporcunun her zaman yanındayız”

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise bu önemli başarıyla gurur duyduğunu belirtirken yelken, yüzme, kürek gibi sportlardaki sponsorluklarla birlikte motor sporlarını desteklemekten büyük mutluluk duyduklarını şöyle ifade etti: “Quick Sigorta olarak sporun ve sporcunun her zaman yanında olduk ve birçok branşta desteğimizi sürdüreceğiz. Motor sporları da önemseydiğimiz ve bir parçası olmaktan heyecan duyduğumuz bir alan. Barkın Pınar’ın başarısı sadece bizim için değil tüm ülke için bir gurur kaynağı oldu. Başarılarımızın devamını diliyorum.”



Doğa sigorta

HER ZAMAN YANINIZDA!



**Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası**



**Kasko
Sigortası**



**Kobi Paket
Sigortası**



**Konut Paket
Sigortası**

Doğa Sigorta, patili dostlarımızın yanında

HAVA sıcaklığının düştüğü, yağışların arttığı yaklaşan kış ayları ile hem yiyecek bulmak hem de vücut ısılarını korumakta zorlanacak, patili dostlarımız için Doğa Sigorta harekete geçti. Sokakta, barmakta 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 gördüğünü aktardı, acentelerinden ve sosyal medya takipçilerinden gelen yoğun talep ve memnuniyet paylaşımlarından mutluluk duyduklarını belirtti.

Doğa Sigorta çalışanları ile başlattıkları Gönüllülük Projesinin, çalışanlar dışında da güçlü bir ilgi ve katılımı yaygınlaşan, ses ve fayda getiren bir sosyal sorumluluk projesine dönüştüğünü söyledi.

Aynı zamanda grup üniversiteleri İstanbul Ayvansaray Üniversitesi kampüsleri bahçelerinde de yaşayan sokak hayvanları için yuva ve mama konumlandırdıklarına değinen Seda Güler, üniversiteler açıldığında öğrencilerden de bu projede büyük destek göreceklarine inandıklarına dikkat çekti.



NN'in yepyeni

'Bir Arada'

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

ürünleri seninle!

Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile ayakta ve yatarak tedavilerini SGK anlaşmalı hastanelerde olabileceğin gibi; yatarak tedavilerini anlaşmalı özel hastanelerde SGK anlaşması sınırlaması olmadan da yaptırabilirsin.

Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon, Evde Bakım ve Acil Müdahale teminatları da SGK anlaşmalı hastanelerde sigortanın kapsamında!

Seçim senin! Dilersen ek hizmet içermeyen Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı alabilir; istersen de ek hizmetli ürünlerden birini tercih edebilirsin.

Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile yararlanabileceğin ek faydalar;

Bir Arada Doktor Online

- A ve B segment hastanelerde 7/24 online doktor hizmeti
- İlk ay ücretsiz fitness ve pilates hizmeti
- İlk aydan sonra egzersiz paketinde %30'a varan indirim avantajı

Bir Arada Check Up

- Geniş hastane ağı ile yılda bir defa ücretsiz check up yaptıma imkânı

Bir Arada Ekstra

- Hem Doktor Online hem de Check Up ile sunulan tüm hizmetleri birlikte kullanma imkanı



Üstelik "Ömür Boyu Yenileme Garantisi"ne de hak kazanabilirsin!

Ürünlerimiz hakkında detaylı bilgi almak için **444 1 666** no'lu Müşteri İletişim Merkezi'mizden bize ulaşabilir ya da www.nnhayatemeklilik.com.tr'yi ziyaret edebilirsin.



NN

Hayat ve Emeklilik

**Önce Sen,
Çünkü Başka Sen Yok!**

Türker Gürsoy

SEDDK BAŞKANI



SEDDK, sektörün ülke ekonomisindeki payını artırmayı hedefliyor!

Sigorta sektörünün düzenleme ve denetim görevini üstlenen ve 2020 Ekim ayında çalışmalara başlayan SEDDK, başta sigortalılar ve katılımcılar olmak üzere tüm sektör paydaşlarının menfaatlerini koruyor. SEDDK Başkanı Türker Gürsoy, SEDDK'nın amaçlarından ve önümüzdeki günlerde alacağı aksiyonları Sigorta Life okurları için paylaştı.

GÖREVE başladıkları günden itibaren sektörün tüm paydaşlarıyla iletişimlerini sağlıklı temellere oturtmaya çalıştıklarının altını çizen Gürsoy, ilk günden beri kamuoyu yararını gözeterek sektörün gelişimine yönelik birçok önemli düzenlemeye imza attıklarını ifade etti.

Son zamanlarda çok fazla gündeme gelen Katılım Sigortacılığı ile ilgili önemli detaylara değinen Gürsoy, “Halen katılım sigortası sunan şirketlerin yanı sıra yerli ve ya-

bancı gruplardan yeni katılım şirketi kuruluş başvuruları almaya başladık. 2022 yılında yeni katılım şirketlerimizi perdenin altına duymaya başlayacaksınız” ifadelerini kullandı. SEDDK olarak, tüm sektör paydaşları ile işbirliği içinde, küresel ve ulusal ekonomik gelişmeleri ve sektörün dinamiklerini takip ederek önleyici politika ve tedbirlerimizi sürdürmeye devam edeceklerinin altını çizen Gürsoy, sigorta sektörünün ülke ekonomisindeki payının mevcuttaki %2,5’luk seviyelerden hızla daha yüksek oranlara çıkarılmayı hedeflediklerini de sözlerine ekledi.

Türker Bey, öncelikle SEDDK'nın kuruluş amaçlarından bahseder misiniz? Kuruluşundan bu yana gerçekleştirdiğiniz çalışmalarınız ve projeleriniz neler?

Sektörün düzenleme ve denetim görevi daha önce Bakanlığımız uhdesinde iken bildiğiniz üzere kuruluş kararname si 2019 yılının sonunda yayımlanan Kurumumuz, 2020 yılının Haziran ayında Cumhurbaşkanımız tarafından yapılan atamaların ardından 2020 yılı Ekim ayında Kurum teşkilatının oluşturulmasıyla birlikte çalışmalarına başladı. Başta sigortalılar ve katılımcılar olmak üzere sektördeki tüm paydaşların hak ve menfaatlerinin korumak, piyasa disiplini rekabet dinamikleri içinde sağlamak ve finansal istikrarı korumak SEDDK'nın öncelikli görevleridir.

Bakanlığımızın sağladığı güçlü destek ile birlikte SEDDK olarak sigortacılığı ve özel emekliliği uluslararası entegrasyonu yüksek, finansal ve kurumsal yeterliliği sağlam, istikrarlı ve sürdürülebilir büyümeye sahip bir sektör olarak konumlandırma misyonuyla yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Geride kalan kısa sürede gerek düzenleme faaliyetlerimizde ve gerekse denetim faaliyetlerimizde bu perspektifle hareket ettik ve bundan sonra da devam edeceğiz.

“Önceliklerimizin başında, sektörün gerçek potansiyeline ulaşmasını sağlayacak düzenlemeler yapmak var”

Kurum olarak önceliklerimizin başında, katılımcı bir yaklaşımla sektörümüzün yapısal gelişim konularına odaklanan bir regülasyon anlayışı benimseyerek sektörün gerçek potansiyeline ulaşmasını sağlayacak düzenlemeler yapmak geliyor. Bu kapsamda da ilk başta sektörün tüm paydaşlarıyla iletişim çalışmalarımızı önceliklendirerek, sigorta şirketlerimizden başlayarak, sektörün aracıları, eksperleri gibi tüm paydaşlarla bir araya gelerek nasıl bir sigorta sektörü hayal ettiklerini kendilerinden dinleme şansımız oldu. Şunun altını özellikle altını çizmek isterim ki, tüm paydaş-

larımızın görüş ve önerilerini dinlemek ve birlikte çalışma konusuna büyük önem veriyoruz. Birçok kez dile getirdim, regülasyonun yönetmelikler ve kanunlar dışında farklı enstrümanları var. Bunların başında da iletişim geliyor. Göreve başladığımız günden itibaren sektörün tüm paydaşlarıyla iletişimimizi sağlıklı temellere oturtmaya çalıştık ve bu yönde de devam ediyoruz.

Bunun yanında kısa sürede teşkilat yapımızı güçlendirdik. Tüm birimlerin tek çatı altında olması amacıyla yeni adresimize geçtik. Ardından tabi ki ilk günden itibaren kamuoyu yararını gözeterek sektörün gelişimine yönelik birçok önemli düzenlemeye imza attık.

Sektörün gelişimine yönelik önemli düzenlemeler!

Bunların başında, zorunlu trafik sigortasında primlerin makul seviyede tutulması ve tazminat ödemelerinde öngörülebilirliğin ve istikrarın sağlanmasının temin edilmesine yönelik mevzuat düzenlemeleri gelmektedir. Ekim 2020'de Anayasa Mahkemesinin 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanununda kısmi iptal kararları sonrasında zorunlu trafik sigortasında tazminat hesaplama esaslarına ilişkin yaşanan belirsizlik ortamının giderilmesine yönelik Haziran 2021'de 2918 sayılı Kanunda çeşitli değişikliklere gidildi. Hâlihazırda, Kanunun yeni maddeleriyle uyumlu olacak şekilde Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarının revize edilmesine yönelik çalışmalarımızı tamamlamak üzereyiz.

Teminatı bulunmayan veya teminat bulunmasında güçlük çekilen riskler için teminat sağlama sı, bu riskler için sigorta veya reasürans havuzları ve benzeri mekanizmaları yürütmesi amacıyla tüzel kişiliği haiz Özel Riskler Yönetim Merkezi kuruldu. Söz konusu Merkez ile ayrıca diğer özelli k li kuruluşlar ile reasürans desteği iş birliği kurulmasına da imkân sağlanmış olacak. Sektör ve vatandaşlar açısından gerekli düzenlemelerden bir diğeri de Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmeliktir. Yönetmeliğin 2021 yılı Haziran ayında yayımlanmasıyla, farklılaşan tüketici talepleri ve sigorta şirketleri ile aracı kurumların ihtiyaçları doğrultusunda mesafeli satışın çerçevesini netleştirdik.



Katılım sigortacılığına ilgi her geçen gün artıyor

Aynı şekilde Katılım sigortacılığı öncelikli konularımızın başında geliyor. Faize duyarlı vatandaşlarımızı sigorta güvencesi ile tanıştırmak bizim için önemli bir gelişim alanı. Bu yönde de ilginin her geçen gün arttığı görmek bizi mutlu ediyor. Bu konuda da kısa sürede öncü ve önemli adımlar atmayı başardık. Türkiye'ye özgü, yenilikçi, tutarlı ve kolay uygulanabilir bir mevzuat altyapısı oluşturarak katılım sigortacılığı ve emeklilik uygulamalarının süratle büyüyebileceği bir zemin oluşturduk. Katılım faaliyetleri kapsamında yayımlanan genelge ile katılım yönetmeliği maddelerinin uygulanması ile ilgi tereddütlerin giderilmesi başta olmak üzere katılım esasları bakımından sektörde birçok yeni açılımlar yapıldı. Örneğin; yapılan düzenlemeler ile katılım faaliyetleri yasal ve islami kurumsal yönetim alt yapısına kavuşturuldu. Bu kapsamda katılım uyum birimi, katılım iç denetim raporu gibi mekanizmalar devreye alınmış ve islami yönetim çerçeve mekanizması oluşturuldu. Yine en önemli konular arasında yer alan katılım sektörünün gelişimini hızlandırmak ve bilgi açığını gidermek adına şirket personeli ile sigorta ve bireysel emeklilik araçlarına yönelik eğitim ve sertifikasyon mekanizmaları tesis edildi.

Rakam olarak paylaşmam gerekirse, faaliyete başladığımız günden bugüne sigortacılık alanında 2 Cumhurbaşkan Kararı, 4 Tarife ve Talimat Tebliği, 3 yönetmelik ve 11 genelge çıkardık. Ve bunların hepsi başta kamu yararı önceliklendirilerek sektörün sağlıklı ve sürdürülebilir büyüme yolculuğunda önemli adımlar.

Katılımcılar BEFAS'ta sunulan tüm emeklilik fonlarına yatırım yapabilme imkanını buldu

SEDDK bu dönemde BES alanında birtakım düzenlemelerin revizesinin yanında reform niteliğinde projelere de imza attı. Bildiğiniz gibi, emeklilik fonlarının alım satımında katılımcının alabileceği fonlar kendi şirketinin sunduğu fonlarla kısıtlıydı; ancak 2021 yılının Temmuz ayında uygulamaya koyduğumuz Bireysel Emeklilik Fon Alım-Satım Platformu (BEFAS) ile katılımcılar BEFAS'ta sunulan tüm emeklilik fonlarına yatırım yapabilme imkanını bulmuş oldular.

Yılbaşında ise BEFAS'ın kapsamı daha da genişleyecek ve OKS de dahil olacak. Ayrıca, 2020 yılında uygulamaya geçen fon performans değerlendirme sistemi ile fonlar arası rekabet artırılarak, performansa göre ödül/ceza sistemini getirdik. Böylelikle gerek BEFAS gerekse de performans değerlendirme sistemi ile emeklilik yatırım fonlarının getirilerinin daha da artmasını teşvik ettik.

Bunun yanı sıra, çok kısa bir süre önce düzenlemelerini tamamladığımız 18 yaş altı BES uygulaması ile çocukları(mızı)n bireysel emeklilik sistemine katılabilmesinin önündeki engelleri kaldırdık.

Bu uygulama ile asıl hedeflediğimiz nokta; tasarruf alışkanlığını ve finansal okuryazarlık farkındalığını küçük yaşlardan itibaren kazandırmakla birlikte anne ve babalara çocukları için güvenli bir gelecek sağlamalarına yönelik avantajlı bir alternatif sunmaktır.

Bir diğer gelişme ise vakıf, dernek, sandık vb. özel emeklilik taahhüdünde bulunan kuruluşlardan cazip şartlarla BES'e aktarım imkânı tanınmasına yönelik oldu. Buradan bu çalışmalara imza atan pandemi şartlarında aralıksız çalışan en alttan en üst kademe kadar olan SEDDK personelimize sonsuz teşekkür ediyorum.

2022 yılında yeni katılım şirketleri geliyor!

Geçtiğimiz günlerde gerçekleşen Finansın Geleceği Zirvesi'nde, gündeminizdeki en önemli konu başlıklarından birinin "Katılım Sigortacılığı" olduğunu dile getirmiştiniz. Bu ve buna benzer çalışmalarınızdan ve önümüzdeki günlerde alacağınız aksiyonlardan bahsedermisiniz?

Bu konuda kısa sürede öncü ve önemli adımlar attık. Türkiye'ye özgü, yenilikçi, tutarlı ve kolay uygulanabilir bir mevzuat altyapısı oluşturarak katılım sigortacılığı ve emeklilik uygulamalarının önümüzdeki dönem süratle büyüebileceği bir zemin oluşturduk. Nitekim halen katılım sigortası sunan şirketlerin yanı sıra yerli ve yabancı gruplardan yeni katılım şirketi kuruluş başvuruları almaya başladık. 2022 yılında yeni katılım şirketlerimizi perdenin pey duymaya başlayacaksınız.

Mevcut durumda pencere usulüyle faaliyet gösteren 4 şirketin katılım esaslı sigorta şirketi kurma yönündeki ruhsat çalışmaları ile ilgili süreç başlamış olup hali hazırda devam etmektedir. Ayrıca, pencere usulüyle faaliyet göstermeyip katılım esaslı şirket olarak faaliyetlerine devam etme niyetinde olan ve bu alanda altyapı çalışmalarını sürdüren şirketlerde bulunmaktadır. Kurum olarak bu şirketlerimizle katılım esaslı iş süreçlerinin geliştirilmesiyle ilgili olarak gereken mevzuat desteğini sağlamaktayız.



Son zamanlarda çok fazla gündeme gelen finansal sigortalar ile ilgili bazı uyumsuzluklar söz konusu olduğu dile getiriliyor. Özel Riskler Yönetim Merkezinin kurulması ve Devlet Destekli Alacak Sigortası sisteminin bu merkez çatısı altına alınması bu kapsam da en önemli adımlardan bir tanesi. Ancak elektronik imza kapsamında kanunlar arasında bir çelişki olduğundan dolayı sigorta firmaları geçici kefalet senedi düzenleyemez hale geldi. Bu kapsamda SEDDK olarak neler yapmayı planlıyorsunuz?

Ticari hayatın canlılığını temin etmek için geliştirilen devlet destekli alacak sigortasının geliştirilmesi, kefalet sigortası, bina tamamlama sigortası gibi finansal sigortaların geliştirilmesi ana hedeflerimiz arasında yer almaktadır. Finansal sigortalarda sektörün önünü açacak düzenlemeler yapmak için diğer kurumlarla çalışma halindeyiz. Özellikle, KOBİ'lerin bu alanlarda ürün ihtiyacı bulunduğu ve mevcut ürünleri de yeterince tanımadığı gözlenmektedir. Finansal sigortalarda yaptığımız çalışmalarla KOBİ'lerin riski korunurken finansman ihtiyacına da destek olunması amaçlanmaktadır. Bu konuda gerekli düzenleme çalışmalarını hızla tamamlayacağız.

Fon büyüklüğü 190 milyar TL'yi aşmış durumda

18 yaş altının BES'e dahil edilmesi ile birlikte sektör olarak güzel bir ivme yakalandı. BES'in cazibesinin artırılması yönünde çalışmalarınız devam edecek mi? Okurlarımız için bu konudaki reformlarınızdan da bahsedebilir misiniz?

SEDDK olarak, çalışma dönemindeki refah seviyelerini emekliliklerinde de devam ettirebilmeleri için tüm vatandaşlarımızın BES'in avantajlarından yararlanmasını sağlamayı hedefliyoruz. 2003 yılından bu yana katılımcı sayısında istikrarlı olarak artış gördüğümüz bireysel emeklilik sisteminin, 2013 ve 2017 yıllarında sırasıyla hayata geçirilen devlet katkısı reformu ve otomatik katılım sistemiyle daha hızlı geliştiğine şahit olduk. 2012 yılında sistemde 3 milyon civarında katılımcı bulunurken, şu an yaklaşık 13 milyon katılımcıya ulaşmış bulunuyoruz. Fon büyüklüğü ise 2012 yılında 26 milyar TL iken bugün devletimizin %25 desteğiyle birlikte 190 milyar TL'yi aşmış durumda.

“Finansal sigortaların geliştirilmesi ana hedeflerimiz arasında”

82 bini aşkın çocuk sisteme dahil oldu!

Bildiğiniz üzere Mayıs 2021'de yapılan kanun değişikliği ile 18 yaşından küçük kişilerin de BES'e katılabilmelerine imkân tanıdık. Beklediğimiz gibi bu gelişme oldukça yüksek bir ilgiyle karşılandı. Aradan geçen kısa süre içinde, 18 yaşından küçük yaklaşık 82 bini aşkın çocuğumuz sisteme dahil olurken bu çocuklarımıza it toplam fon büyüklüğü 80 milyon TL'ye ulaşmış bulunuyor.

Ayrıca emekliliğe yönelik taahhütte bulunan özel emeklilik kuruluşlarından BES'e aktarım imkânı sağladık. 2023 yıl sonuna kadar bu imkân çerçevesinde özel emeklilik kuruluşlarından BES'e yaklaşık 5 milyar TL tutarında aktarım yapılmasını bekliyoruz. Tüm bu gelişmelerin ışığında gelecek yıl hem katılımcı sayısında hem de fon büyüklüğünde çok ciddi artışlar gözleyebiliriz.

Öte yandan BES'in daha cazip hale getirmek için bildiğiniz gibi, SPK ve Takasbank ile birlikte Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS'ı) hayata geçirdik. Böylece BES katılımcılarının tüm emeklilik yatırım fonları arasından

seçim yapabilmesine imkân sağladık. Diğer taraftan BES'in hayat ve sağlık ürünleriyle birlikte bütünleşik bir güvence paketi olarak sunulmasına yönelik düzenlemeyi çıkardık, bu konuda şirketlerimizin iletişim ve tanıtım stratejileri ile birlikte ciddi bir potansiyele ulaşılacağını öngörüyoruz.

Ayrıca katılımcıların kısa vadeli finansal ihtiyaçlarını sistemden ayrılmak zorunda kalmadan kısmi çekiş yoluyla giderebilmesini ve böylece sistemde devamlılığı sağlayacak çalışmalarımız da son aşamaya gelmiş bulunuyor.

18 yaş altındakilerin sisteme dahil edilmesi, sektör için önemli bir itici güç

BES'in fon büyüklüğünün seyrinin halen artarak devam ettiğini görmekteyiz. Bu bağlamda, fon büyüklüğündeki artış beklentilerimizi karşıladı diyebiliriz. Vakıf, sandık ve dernek gibi özel emeklilik hizmeti sunan kuruluşlarından BES'e yapılacak aktarımlarla bu büyüklüğün daha da artmasını bekliyoruz. Bu doğrultuda 18 yaş altındaki küçüklerin sisteme dahil edilmesi, sektör için önemli bir itici güç oluşturdu.

BES kapsamının genişletilmesinin yanısıra tamamen gönüllülük esasına dayanan sistemimizdeki mevcut katılımcıların da tutundurulması bir diğer hedefimiz. Buna yönelik olarak bahsetmiş olduğum BEFAS uygulaması, fon performanslarının daha ileriye taşınması, bütünleşik BES ürünleri ve katılım esaslı BES gibi adımlarımız sayesinde katılımcı memnuniyetinin önemli düzeyde artıracığını düşünüyoruz.

BES'in güçlü yanlarından biri olan kamuoyundaki tanınırlığını daha fazla kullanmak ve ülkemizde yapılacak tüm uzun vadeli tasarrufların sistemimiz bünyesinde merkezi olarak toplanması gibi bir vizyonumuz mevcut.

Tüm bu hususların yanısıra, katılımcılarımızdan gelen istek, öneri ve şikayetleri göz önünde bulundurarak, şirketlerce hizmet sunumu noktasında oluşabilecek memnuniyetsizliklerin de çözümü, katılımcılarla yapılacak taleplerde e-devlet ve diğer dijital kanalların daha fazla kullanımı için SEDDK olarak çalışmalarımızı büyük bir gayretle devam ettiriyoruz.

Geçtiğimiz günlerde bahsettiğiniz ve SEDDK olarak benimsediğiniz regülasyon anlayışını detaylı olarak açıklayacağımız 5 yıllık Stratejik Planınızı yakında kamuoyu paylaşacağımızı açıklamıştınız. Bu planlamanızdaki gündem maddeleriniz neler olacak?

Aslında stratejik planımız sadece spesifik bir gündemi açıklayacağımız bir doküman değil. Plan, Kurumun misyonunu, vizyonunu, temel değerlerini belirten ve geleceğe dönük beş yıllık bir projeksiyonda amaçlarımızın, hedeflerimizin ne olduğunu ve bunlara ulaşmak için hangi stratejileri ya da eylemleri uygulayacağımızı ortaya koyan ve paydaşlarımıza yol haritamızı sunan bir üst politika belgesidir. Amaçlarımız ve hedeflerimiz; planımızda açık olarak ifade edilecek olmakla birlikte, hep altını çizdiğimiz sigortalıları/katılımcıları korumak, sigorta bilincini artırmak, sektörde disiplin ve istikrar sağlamak ve sektörün sağlıklı büyümesi için koşullar temin etmek ekseninde belirlenmektedir.

“Hepimizin amacı sektörün sağlıklı bir şekilde gelişmesi”

Türk sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerinin, yatırımcıların ve basının yer alacağı bir toplantı veya etkinlik düzenlemeyi düşünüyor musunuz?

Sigortacılık doğası gereği iletişim yüksek olması gereken bir alan. Bu nedenle de ilk günden iletişimin güçlü olması konusuna ağırlık verdik ve vermeye de devam ediyoruz. Bunu yaparken de SEDDK olarak tüm faaliyetlerimizi şeffaf bir görüş alışverişi içerisinde yürütüyoruz.

Kurumumuz kuruluşundan itibaren etkin düzenleme ve denetim faaliyetleri ile sektörümüzün öncü ve yenilikçi çalışmalarını teşvik ederek daha güvenilir sigortacılık ve özel emeklilik sistemine sahip olmak niyetiyle faaliyetlerine devam etmekte. İçinde bulunduğumuz süreç, tüm sektörleri

olduğu gibi bizim sektörümüzü de etkilemekte ancak sektörün bu olumsuzluklardan en az etkilenecek şekilde devamlılığını sağlayabilmek için ayrı bir çaba gösteriyoruz. Bu anlamda, sektör paydaşlarının düzenlediği etkinliklere olabildiğince katılmaya çalışıyor, bir taraftan sektör aktörlerinin sorunlarına kulak vermeye diğer taraftan bu sorunlara yönelik çözüm üretmeye çalışıyoruz.

Öte yandan sigorta şirketlerimiz ve onların çatı örgütü TSB ile hep yakın ilişki içinde olmaya özen gösterdik ve Birliğin de Kurumumuzun teşkilatlanmasında desteğini her zaman hissettik. Aynı durumu sektörün diğer paydaş örgütlerinden de gördük. Çünkü biliyoruz ki hepimizin amacı sektörün sağlıklı bir şekilde gelişmesi.

Bu nedenle de en öncelikli hedefimizi, sigortalılar ile katılımcılar olmak üzere sektördeki paydaşların hak ve menfaatlerinin korumak, piyasa disiplinin piyasa dinamikleri içinde sağlamak ve finansal istikrarı korumak olarak belirledik.

SEDDK Başkanı Gürsoy, kurum olarak tüm sektör paydaşlarıyla iş birliği içinde, küresel ve ulusal ekonomik gelişmeleri ve sektörün dinamiklerini takip ederek önleyici politika ve tedbirleri sürdürmeye devam edeceklerinin altını çizerek, yürütecekleri politika ve tedbirlerle sektörün büyümesinin önündeki engelleri birer birer kaldıracıklarını ifade etti. Sağlıklı rekabet koşullarını tesis ederek güven ve istikrarın devamlılığını sağlamayı ve sektörün ülke ekonomisindeki payının mevcuttaki %2,5'luk seviyelerden hızla daha yüksek oranlara çıkarmayı hedeflediklerini belirten Gürsoy, “Biliyorsunuz ki sigortacılık ve özel emeklilikteki fon birikiminin artması, yatırımların daha uzun vadeli fonlar ile finansmanına ve ülkenin tasarruf ve yatırım dengesine önemli katkılar sağlamaktadır. Bu yolda hükümetimizden de büyük destek gördüğümüzü de belirtmek istiyorum” dedi.



Onganer Sigorta Aracılık
Hizmetleri Kurucusu

Ongun Onganer:

*Kaçımız sigorta
sistemin yasası
olduğu dünyadaki
3 ülkeden biri
olduğumuzu
biliyor acaba?*

EVET ülkemiz bu anlamda sigorta sisteminin aslında çok güvenilir işlemesi gereken ülkelerden birisi olduğu halde, gerek sigorta şirketlerinin çalışanları veya müşteri hizmetleri kanallı eksik bilgilendirmeleri, gerek banka sigortacılığının müşteri özelinde yaşattığı sorunlar, gerekse de maalesef insanımızın kırılması zor ön yargıları yüzünden potansiyelinin hala altında bir seyir izlemekte.

Türkiye’de sigorta anlamında çok fazla sayıda ürün olmasına rağmen bu yazımızda özellikle sektörün lokomotif diyebileceğimiz bireysel emeklilik ve hayat sigortalarını konuşacağız. Bireysel emeklilik sistemi 2003 yılının Ekim ayında ülkemizde faaliyete geçen, devlet garantili bir tasarruf ve yatırım sistemi. Temelde kişilerin 10 yıl ve 56 yaş kriterlerine göre birikim yaptığı, ödediği primlerin de yasal sınırlar çerçevesinde yüzde 25 devlet katkısı ile desteklendiği oldukça avantajlı bir birikim ürünü. Fakat son dönemlerde sistemde bireysel emeklilik şirketleri özelinde ciddi şikayetlere rastlıyoruz. Temeli kimi zaman danışman kaynaklı yanlış bilgilendirme, kimi zaman fon getirilerinin yetersizliği olarak görülmekle beraber, bence insanların asıl isteği ihtiyaç anında danışman anlamında muhattap bulamamak. Çünkü bireysel emeklilik sisteminin temelinde fon yönetimi ve fon getirisine dayalı bir düzen yattığı için, portföyünüzü gerçekten işin kompetanı diye tabir edebileceğimiz güvenilir ellere teslim etmek zaruri hale gelmiş durumda.

Hayat sigortaları ise temelde benzer mantıkla çalışıyor olsa da aslında kişilerin vefat risklerini belli süreler için sigorta şirketine devretmesi anlamına geliyor. Tabi bunun yanında dolar ve euro ödeme ve birikim seçenekleri ve sunmuş olduğu eşsiz gelir vergisi avantajı ile birleştiğinde oldukça karlı bir yatırım enstrümanı haline geliyor demek yanlış olmaz kanımca.

Doğru ürün, doğru kişi, doğru sunum (pazarlama) doğru danışman veya sigortacı. 4D kuralı sekteye uğramaz ise eğer sigorta pazarının ülkemizde şu anki potansiyelinin çok daha fazlasını göstereceğini söylemek abartı olmayacaktır.

**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

Sektörden

Kısa Kısa

‘NN’den ‘Bir Arada’ Tamamlayıcı Sağlık Sigortası



SAĞLIK alanındaki yatırımlarına hız kesmeden devam eden NN Hayat ve Emeklilik, Tamamlayıcı Sağlık Sigortalarına farklı seçenekler içeren yeni bir ürün daha ekledi. ‘Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası; Doktor Online, Check Up ve Ekstra seçenekleri ile müşterilere diledikleri ek hizmeti tercih etme imkanı sunuyor. Dünyanın köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group bünyesinde faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik, sağlık sektöründeki çalışmalarına yeni ürünlerle devam ediyor. Müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetler sunmayı hedefleyen şirket, ‘Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’ ile her zaman onların yanlarında olmayı amaçlıyor. Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Doktor Online, Check Up ve Ekstra paketleriyle ihtiyaca uygun seçenekler sunuyor.

Müşteriler, ayakta ve yatarak tedavilerini SGK anlaşmalı kurumlarda alabilecekleri gibi; yatarak tedavilerini anlaşmalı özel hastanelerde SGK anlaşması sınırlaması olmadan da yaptırabiliyor. Ayrıca Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon, Evde Bakım ve Acil Müdahale teminatları da SGK anlaşmalı hastanelerde sigortanın kapsamında yer alıyor. Müşteriler dilerlerse ek hizmet içermeyen Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’nı alabilirken; isterlerse de ek hizmetli ürünlerden dilediklerini tercih edebiliyor. Bir Arada Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’nda, ömür boyu yenileme garantisi de bulunuyor.

“Pet11 Evcil Hayvan Sigortası”nı hayata geçirdi

NN’in hayvanlar için tüm hizmet, ürün ve servislerini tek çatı altında topladığı markası pet11, Zurich Sigorta ve sigortaladım.com iş birliğiyle can dostları için “Pet11 Evcil Hayvan Sigortası” hizmetini başlattı. Pet11, Zurich Sigorta ve sigortaladım.com birlikteliğiyle hayata geçirilen Pet11 Evcil Hayvan Sigortası, evcil hayvanların acil durumlar dahil olmak üzere karşılaşılabileceği sağlık sorunlarının tedavisi için geliştirildi. pet11 Evcil Hayvan Sigortası, özenle seçilmiş anlaşmalı veteriner kliniği ağında veya istenen herhangi bir veteriner kliniğinde sadece katılım payı ödenerek kedi ve/veya köpeğin tedavisinin yaptırılmasını sağlıyor.

pet11 Evcil Hayvan Sigortası can dostların tüm ihtiyaçları düşünülerek geliştirildi. Sigorta sahipleri, evcil hayvanları için yılda bir kez, ücretsiz olarak yıkama ve tırnak kesimi, ayrıca göz ve kulak bakımı hizmeti alabiliyor. Sigorta, yılda 560 TL’den başlayan fiyatlarla satışa sunuluyor.





AREX Sigorta'dan Acentelere Kefalet Sigortası

Arex Sigorta acente açılışlarında banka teminat mektubu yerine kefalet senetlerini teminat olarak kabul ettiklerini duyurdu. Diğer sigorta şirketleri tarafından kabul edilmesi halinde kefalet senetlerini de düzenlediklerini bildirdi. Arex Sigorta'dan yapılan açıklama ise şöyle:

“Arex Sigorta olarak acente açılışlarımızda banka teminat mektubu yerine kefalet senetlerini teminat olarak kabul etmekteyiz. Aynı zamanda diğer sigorta şirketleri tarafından kabul edilmesi halinde sigorta şirketlerine verilmek üzere kefalet senetlerini de düzenlemekteyiz. Acentelere özel uygun koşul ve uygun fiyatlarla Kefalet Sigortası için lütfen bize başvurun.”

Anadolu Hayat Emeklilik, dördüncü kez “Müşteri Markası” seçildi

Anadolu Hayat Emeklilik, Marketing Türkiye ve AKADEMETRE iş birliğiyle düzenlenen A.L.F.A Awards'da bu yıl, müşteri deneyimi yönetimindeki başarılarıyla “Bireysel Emeklilik Sektörü” kategorisinde dördüncü kez “Müşteri Markası” seçilmiş oldu. A.L.F.A Awards'da müşteri deneyimini en iyi yöneten marka seçilmekten büyük bir mutluluk duyduklarını belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, “Faaliyetlerimizi müşteri deneyimini mükemmelleştirme ve dijitalleşme odağında sürdürüyoruz. Pandemi gibi



zorlu koşulların yaşandığı bir dönemde de değişen müşteri ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak yeni ürün ve hizmetleri müşterilerimizin kullanımına sunmaya devam ettik. Teknolojik altyapımıza yaptığımız yatırımlarla müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için dijital kanallara ve mobil uygulamalara ağırlık verdik. Bu çabalarımızın ödülle karşılık bulmasından ve müşteri odaklı yaklaşımımızla böyle değerli bir ödüle layık görülmemizden son derece memnuniyet duyuyoruz” diye konuştu.

Aşı olmayana hayat sigortası yok

Corona virüsü salgını ile birlikte birçok belirsizliğin yaşandığı İngiltere’de yeni bir tartışma başladı. İngiltere’nin saygın gazetelerinden The Times, corona virüsü aşısı olmayanlara hayat sigortası yapılmayacağını ya da bazı haklardan faydalanamayacağını yazdı. “Covid-19 aşısı yoksa, hayat sigortası da yok” başlığıyla duyurulan haberde, “Yaşlılar ya da Covid-19 bulaşabilecek kişilere aşı olmamaları durumunda

yaşam sigortası yapılmayabilir. Bu durum İngiltere’de 3.7 milyon insanı etkiliyor” ifadesi kullanıldı. Salgının başlamasından beri sigorta şirketlerinin risk grubundakilere yaşam sigortası, gelir garantisi ya da ağır hastalık ürünlerine yönelik sigorta yaptırmadığına dikkat çeken The Times, “Görüş aldığımız üç sigorta şirketi, iki aşı yapılması durumunda bu konunun çözüme kavuşabileceğini söyledi.

Zurich Sigorta CEO'su Yıldız: "Siber sigortaların büyüklüğü 400 milyar dolara ulaşacak"

Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız, Bloomberg HT televizyonunda Finansal Teknoloji programına konuk oldu. Yıldız, risklere bakıldığında önümüzdeki dönemde küresel ısınmanın sigortacılık sektörünü ciddi anlamda etkileyecek unsurlardan biri olduğunu söyledi. Bloomberg HT televizyonunda Finansal Teknoloji programına konuk olan Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız, risklere bakıldığında önümüzdeki dönemde küresel ısınmanın sigortacılık sektörünü ciddi anlamda etkileyecek unsurlardan biri olduğunu söyledi.

Yıldız, doğal afetlerde zararların karşılanmasında sigortacılığın rolünü artırarak devam edeceğini ifade etti. Gelişen teknolojiyle beraber sigortacılık tarafında yeni ürün ve hizmetlerin ortaya çıktığını kaydeden Yıldız, bunlardan bir tanesinin de siber güvenlik sigortaları olduğunu kaydetti. Yıldız, siber sigortaların 3-4 milyar dolardan önümüzdeki 3-4 yıl içinde 400 milyar dolara çıkacağını ifade etti.



Konut Asistanı ile doğru evi almak artık daha kolay!

Kredi, sigorta ve konut süreçlerini kolaylaştırmak için yola çıkan olayinkolayi.com sitesi, sunduğu "Konut Asistanı" hizmetiyle, ev almak isteyenlere aradıkları konut için gerekli olabilecek birçok araca tek bir adresten ulaşabilme imkânı sağlıyor. Ayrıca olayinkolayi.com'un hesaplama araçlarını kullananlar, gelirlerine göre ideal ev tutarı, emlakçı komisyonu, tapu harcı, taşınma masrafları gibi olası giderlerini de kolayca hesaplayabiliyor. Üstelik sektör uzmanı olayinkolayi.com, müşterilerinin konuta dair tüm sorularını hafta içi 09.00-18.00 saatleri arasında 0850 222 3466 numaralı Whatsapp hattı üzerinden anlık yanıt sistemiyle cevaplıyor. Sigorta yaptırırken, kredi ararken, ev alırken veya taşınırken ihtiyaç duyulan tüm işlemleri kolaylaştırmak üzere yola çıkan olayinkolayi.com, "Burada her olayın bir kolayı var!" sloganıyla asistanlık hizmeti veriyor.

Scooter kullanımına sigorta zorunluluğu

Ankara'da elektrikli scooter kullanımına hız ve yaş sınırı getirildi. İşleticilerin kullanıcılara 'Ferdî Kaza' ve '3. Şahıs Kaza Sigortası' yaptırmaları da zorunlu hale geldi. Ankara Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME), yeni nesil ulaşım araçlarından elektrikli scooter kullanımı, denetimi ve yetki esaslarına yönelik yeni kararlar aldı. Buna göre 8 ilçede 5 bin 169 scooter kullanımına izin verildi. Scooterlar, bisiklet yolu veya bisiklet şeridi varsa buralarda, yoksa taşıt yolunda kullanılabilecek, kaldırımlarda ise kullanılmayacak. İşleticiler, oluşabilecek zararlar ile üçüncü kişilere verilebilecek zararlara karşı, kullanıcılara "Ferdî Kaza" ve "3. Şahıs Kaza Sigortası" yaptıracak. Yolculuk sonunda kullanıcıya, kullanım süresi, kullanım tutarı ile saat ve tarihi yazan fatura kesilmesi de zorunlu olacak.



Bereket Sigorta ve ASKON'dan iş birliği

ANADOLU Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON) ev sahipliğinde, ASKON'a üye iş insanlarına özel indirim ve avantajları kapsayan bireysel ve kurumsal sigorta paketlerine yönelik Bereket Sigorta Grubu ile iş birliği protokolü imzalandı. Bereket Sigorta açıklamasında görüşlerine yer verilen ASKON Genel Başkanı Orhan Aydın, sanayinin, turizmin, hizmet sektörünün, tarımın Türkiye'nin tüm illerine yayılması, Türkiye'nin her vilayetinin çalışan bir şehir haline dönüştürülmesine katkı sağlama vizyonu ile Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri'nin iştiraki olan Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik'in 3 bin 400'ü aşan yaygın dağıtım kanalı ile gelişen sektörleri güvence altına alacaklarını ifade etti.

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör de gelişen ekonomik ve ticari koşullara uyumlu

olarak dünyanın birçok ülkesinde uygulanmakta olan, yardımlaşma ve paylaşmayı odağına alan katılım sigortacılığının toplumumuzda önemli bir karşılığının olduğunu belirterek, 'İş birliği protokolü ile sigortacılığın gelişmesi ve yaygınlaşmasına önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz.' dedi.

ASKON'un Anadolu Kalkınma Politikası kapsamında Anadolu'daki yatırım zincirinin ilk halkası olan ve Tokat Erbaa'da kurulan, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın katılımı ile gerçekleştirilen Oma İplik fabrikasının açılışına şahitlik ettiklerini belirten Güngör, Bereket Sigorta olarak bu iş birliğinin ilk poliçesini düzenleyerek Avrupa'nın en büyükleri arasında yer alan gipe iplik üretimi yapan Oma İplik fabrikasının tüm risklerini güvence altına almanın gururunu yaşadıklarını ifade etti.



AXA SİGORTA

AXA GENÇ TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Sadece 1.200 TL'ye 4 yıl boyunca geçerli yatarak tedavi hakkına ek olarak kontör yükler gibi kolayca ve uygun fiyata ayakta tedavi ekleyin. İhtiyacınız kadar yükleyin, boşuna para ödemeyin. Üstelik ilk ayakta tedavi de AXA'dan hediye!

GENC yazıp **7292**'ye SMS göndererek anında başvurun.

Know You Can

**Çocuğunuz
uzakta da olsa sağlığı
güvence altında.**

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

AXA Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 17-22 yaş arasındaki gençler için; 4 yıl boyunca geçerli 1 adet yatarak tedaviye ek olarak, 1 yıl geçerli 1 adet ayakta tedavi hediyesini kapsayan bir sağlık sigortası ürünüdür. Mevcut ayakta tedavi teminatının bitmesi durumunda, daha fazla ayakta tedavi eklemek istenirse 1, 2 veya 3 tedavi hakkı, kontör yükleri gibi poliçeye yüklenebilmektedir. Mevzuat gereği SGK'nın sigortalılardan özel hastanelerde alınmasını zorunlu tuttuğu doktor muayene fark ücreti 15 TL olup poliçeniz kapsamı dışındadır. Poliçe kapsamında, 650'ye yakın sağlık kuruluşunda tedavi oluna bilir. Detaylar AXA Sigorta acenteleri ve axasigorta.com.tr'de.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı

Atilla Benli



“Devlet katkısı BES’e olan ilgideki en önemli itici güç ve güven unsuru”

BİREYSEL Emeklilik Sistemi'nin 18 yıllık süre içinde Türkiye'de bireysel tasarrufların en önemli adresi haline gelerek iyi kurgulanmış yapısı ve katılımcılara sağladığı nihai fayda anlamında rüştünü ispat ettiğini vurgulayan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, "2013 yılında başlayan yüzde 25'lik doğrudan devlet desteği, sistemin büyümesindeki en önemli itici güç ve güven unsuru oldu" diye konuştu. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 18 yılı geride bırakmaya hazırlanırken, bugüne kadar geçen süre zarfında 2013 yılında başlayan yüzde 25'lik devlet katkısı, 2017 yılında hayata geçirilen Otomatik Katılım Sistemi (OKS) ve son olarak haziran ayında 18 yaş altı çocuklara da sisteme dahil olma imkânı sağlanması ile birlikte 13 milyon katılımcıya ve 193 milyar TL'lik fon büyüklüğüne ulaştı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, "Bireysel emeklilik sistemimiz, Türk halkının tasarruf alışkanlıklarını tabana yayan ve sermaye piyasalarının gelişimine katkı sağlayan en önemli faktörlerden biri konumuna geldi. Ulaştığımız nokta ve devletimizin sisteme olan teveccühünün her geçen gün çoğalıyor olması bizlerin heyecanını daha da artırıyor" dedi. Benli, devlet katkısının BES'teki önemine yönelik açıklamalarda bulundu. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 2013 yılından bu yana her 100 TL'lik birikime devletin de 25 TL katkı payı verdiğinin ve bunun da sistemi daha cazip hale getirdiğinin altını çizen Benli, "2013 yılı sistemin büyümesinde milat özelliği taşıyor. BES'in kurulduğu 2003 yılından itibaren ilk on yıllık dönemde sisteme yeni giren katılımcı sayısı yıllık ortalama 310 bin kişi civarında iken, 2013 yılında hayata geçirilen %25 devlet katkısı uygulaması ile bu sayı yıllık yaklaşık 1 milyona yükseldi. Devlet katkısının oluşturduğu bu radikal artış, OKS'nin hayata geçirildiği 2017 yılına kadar devam ederek yaklaşık 6,6 milyon katılımcı sayısına ulaşıldı" diye konuştu.

Yüzde 25'lik devlet katkısının dünyada örneği yok

Benli'nin verdiği bilgilere göre: 2013 yılından önce vergi teşviki sunan sistem, yalnızca bordrolu çalışanları hedefleyerek yaklaşık %36 oranında bir kapsayıcılığa sahipti. 2013 yılında getirilen %25 devlet katkısı ile vergi mükellefi olmayan; küçük esnaf, ev hanımı ve öğrenciler gibi bordrosuz katılımcıların da sistemden faydalanması sağlanarak BES'in kapsayıcılığı %85 oranına yükseltildi. Benli sözlerine şöyle devam etti: "Devlet katkısı avantajı ile devletimiz sisteme dahil olan istisnasız tüm Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarına ve mavi kart sahiplerine, yatırdıkları katkı payına karşılık başka hiçbir yatırım aracında sunulmayan ve dünyada örneği olmayan yüzde 25 oranında ek

katkı sağlıyor. Şunu çok net görüyoruz ki, pandemi koşulları tasarruf etme konusunda bilinçlenmenin artmasında etken oldu ve devlet katkısı ile birlikte BES burada öne çıktı. Bunun yanında 2017 yılında uygulanmaya başlanan, çalışanların maaşlarından alınan katkı paylarına da devlet katkısının verildiği otomatik katılım sistemi ile bugün 6 milyondan fazla çalışan tasarruf etmeye devam ediyor. Aynı şekilde haziran ayında başlayan ve 4 ay gibi kısa bir zaman diliminde 80 bine yakın 18 yaş altındaki çocuğumuzun sisteme girmesi ile 74,7 milyon TL fon büyüklüğü ve 8 milyon TL devlet katkısına ulaşıldı. Ülkemizde 18 yaş altı 24 milyon çocuk ve gencimizin devlet katkısından yararlanmasına imkân tanıyan düzenleme sistemin gelişmesinde çok önemli bir gelişme ve itici bir güç olacak."

BES sunduğu avantajlarla ülke tasarruflarını artırıyor

Ulusal tasarruf oranlarının artmasının güçlü ve sürdürülebilir bir ekonomi için olmazsa olmaz bir durum olduğuna işaret eden Atilla Benli, "Bireysel Emeklilik Sistemi, hem sürdürülebilir bir ekonomik büyüme modelinin ön koşulu olan yurt içi tasarruf oranının artırılması hem de ekonomiye uzun vadeli finansman kapasitesi sunulmasını temin ederek sermaye piyasalarının derinleşmesi işlevini gerçekleştiriyor. Bu yönleriyle de bireysel emeklilik sistemi, katılımcılara sunduğu avantajlarla ulusal tasarrufun artırılmasını teşvik etmeye yönelik en somut adım" dedi.

Sistemdeki Devlet katkısı 23,2 milyar TL'yi aştı

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) açıkladığı 8 Ekim 2021 verilerine göre; katılımcı sayısının 7 milyona yaklaştığı olduğu BES'te toplam fon büyüklüğü devlet katkısı dahil 178,2 milyar TL, katılımcı sayısının 6,1 milyonu aştığı OKS'de ise fon büyüklüğü devlet katkısı dahil 14,8 milyar TL'ye ulaştı. Sistemin toplamda ulaştığı 193 milyar TL fon içinde devlet katkısı tutarı ise 23,2 milyar TL'yi aştı. Devlet katkısı üst sınırı, brüt asgari ücretin yıllık tutarının yüzde 25'i olup 2021 yılı içinde alınabilecek maksimum devlet katkısı 10 bin 732,50 TL olarak belirleniyor. Devlet katkısı tutarı, katkı payı ödemesinin emeklilik şirketi hesaplarına nakden intikal ettiği tarihi takip eden ay katılımcının hesabına ödeniyor. Bireysel emeklilik devlet katkısı hesaplarında kayıtlı bu tutarların; sistemde en az 3 yıl kalırsa %15'ine, sistemde en az 6 yıl kalırsa %35'ine, sistemde en az 10 yıl kalırsa %60'ına, emekli olma, vefat veya maluliyet durumlarında %100'üne hak kazanılıyor.



Türkiye Sigorta 9 ayda 7 milyar 718 milyon TL prim üretti

Sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta; 2021 yılının dokuz aylık döneminde 7 milyar 718 milyon TL'nin üzerinde prim ürettiğini açıkladı.

P RİM üretimi ve kârlılıkta sürdürülebilir liderlik stratejisiyle sektörüne öncülük eden Türkiye Sigorta, 2021 yılında hedeflerine emin adımlarla ilerliyor. İnovatif bakış açısıyla ve yenilikçi ürünleriyle sektöründe öncü rol üstlenen Türkiye Sigorta, bu durumunu şirketin finansal tablolarına yansıtmaya devam etti. Türkiye Sigorta'nın KAP'a açıklamış olduğu bağımsız denetimden geçmemiş 2021 Eylül sonu toplam brüt prim üretimi 7 milyar 718 milyon 49 bin 975 TL oldu. Şirketin toplam prim üretimindeki artış ise bir önceki yılın ocak-eylül dönemine göre yüzde 23,1 oranında yükseldi.

Genel zararlar branşında yılın dokuz aylık döneminde 2 milyar 799 milyon TL'yi aşan bir prim üretimi kaydeden Türkiye Sigorta, geçmiş yılın aynı dönemine göre yüzde 12'lik bir yükseliş gösterdi. Şirket, yangın ve doğal afetler

branşında ise 1.494.596.089 TL'lik bir prim elde ederken, 2020'nin aynı dönemine göre yüzde 22 artış yakaladı.

Türkiye Sigorta, kara araçları sorumluluk branşında ise yüzde 39'luk bir yükselişle 1.471.682.894 TL prim artışı sağlarken, kara araçları branşında da yüzde 38'lik yükseliş yakaladı. Ayrıca genel sorumluluk branşında 230.711.379 TL ile yüzde 77 ve nakliyat 45.207.559 TL ile yüzde 75 yükseliş sağlandı. Finansal kayıplar kategorisinde de yukarı ivmesini sürdüren Türkiye Sigorta, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 94 prim artışıyla 26.764.796 TL'ye ulaştı.

Türkiye Sigorta'nın en yüksek prim elde ettiği branş ise yüzde 371 ile kefalet branşı oldu. Önceki yılın aynı döneminde 3.185.181 TL olan kefalet branşı prim oranı bu yıl 15.006.173 TL'ye ulaştı.

BES'le Büyüt!

Geleceği Güvende Olsun

Çocuęum için BES ile çocuğunuz hayata bir adım önde başlasın.
Zaman hızla geçerken birikimi de onunla birlikte büyüsün.

150TL'den
BAŞLAYAN
AYLIK ÖDEMELER

18 YAŞ ALTINA DA
%25 DEVLET
KATKISI*



*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde.

Herkes e İyi Gelecek





5 adımda DASK!

DEPREM sonucu meydana gelen maddi zararları, poliçede belirtilen limitler dahilinde nakit olarak karşılayan, binanızı tamamen ya da kısmi olarak zarar görmüş olsa dahi teminat altına alan “zorunlu deprem sigortası-DASK” önemini her geçen gün artı-

rıyor. Deprem kuşağında bulunan ve teknotik hareketlerden sıkça etkilenen Türkiye’de, DASK ile ilgili kamuoyunda merak edilen birçok soru bulunuyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyile müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta, kamuoyunda DASK hakkında en çok merak edilen 5 soruya cevap sundu.

1 *Neden DASK sigortası yaptırmalıyım?*

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Zorunlu Deprem Sigortasını yapmak ve yönetmek amacıyla kurulan kamu kurumudur. DASK, Zorunlu Deprem Sigortası ile deprem sonucu meydana gelen maddi zararları, poliçede belirtilen limitler dahilinde karşılamaktadır. Olası bir deprem afeti durumunda zararların temini için konutlara mutlaka DASK sigortası yaptırılmalıdır.

2 *DASK neleri kapsar?*

DASK, Zorunlu Deprem Sigortası ile depremin ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının doğrudan neden olacağı maddi zararları, poliçede belirtilmiş limitler dahilinde nakit olarak karşılar. Bina tamamen ya da kısmi olarak zarar görmüş olsa da teminat altındadır. DASK sigortası evdeki eşyaları teminat altına almaz. Eşyaları teminat altına almak için farklı içeriklere ve teminatlara sahip olan “konut sigortası” yaptırılması gerekir. Ayrıca tamamı ticari veya sınai amaçla kullanılan binalar, DASK kapsamına alınmamaktadır. Buna karşın, mesken olarak inşa edilmiş binalarda yer alan ve dükkân, ticarethane, büro ve benzeri amaçlar ile kullanılan bölümler için Zorunlu Deprem Sigortası yaptırılabilir.

3 *DASK poliçe primi nasıl hesaplanır?*

Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) prim hesaplama işlemi yapmak için; konutun bulunduğu bölge, bina yapı tarzı, bina inşa yılı, metrekare cinsinden daire yüz ölçümü bilgileri gerekir. Hazine Bakanlığı tarafından belirlenmiş olan Zorunlu Deprem Sigortası tarife ve talimatlarındaki esaslara göre konuta ait bu bilgiler kullanarak ödenecek primin hesaplaması yapılır. Prim hesaplaması yapılırken; 7 farklı deprem risk bölgesi ve 2 farklı bina yapı tarzına göre belirlenmiş 14 tarife fiyatı bilgisi kullanılır. Deprem sigortası teminat tutarı bu tarife fiyatı ile çarpıldığı zaman, konuta ait DASK prim tutarı hesaplanmış olur.

4 *DASK sigortasının süresi ne kadar?*

Zorunlu Deprem Sigortası’nın süresi bir yıldır. Bir yılın sona ermesinin ardından poliçe yenilenmelidir. DASK primi, poliçe imzalandıktan sonra ödenmektedir. Zemin üstü toplam kat sayısı 3 veya daha az olan binalarda %10 indirim, poliçe süresinin sonunda sigortanın en geç 30 gün içinde yenilenmesi durumunda ise yenilenen poliçe için %10 indirim uygulanmaktadır.

5 *Nasıl DASK sigortası yaptırabilirim?*

DASK başvurusu için en yakın sigorta acentesine başvuruda bulunulabilir. Ya da sigorta şirketlerinin web ve mobil uygulamaları üzerinden başvuru işlemi gerçekleştirilebilir. DASK fiyatları sabit olup, ödenmesi gereken prim, sigorta şirketine göre değişiklik göstermez. Konut ve kimlik bilgilerini beyan eden herkes zorunlu deprem sigortasını yaptırabilir.

Tamamlayıcı sağlık dijitalde

METLIFE Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, pandemi ile bireysel emeklilik sistemine girişlerin düşmesine rağmen son zamanlarda 18 yaş altının BES'e girmesiyle katılımın arttığını ifade ederek faaliyete geçecek yeni projeleri olduğunu açıkladı. Hürriyet gazetesinde Noyan Doğan'ın yaptığı habere göre Metlife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, dijital ortamda teklif veren firmalarla iş birliğinin yanı sıra Koalay ile 2022'de satışa geçeceklerini ifade etti.

Sigorta sektörünün ciddi bir dijitalleşme sürecinden geçtiğini belirten Yurtseven, şirket olarak dijitalleşmede önemli adımlar attıklarını altını çizdi. Yurtseven, yeni projelerden de bahsederek, dijital ortamda teklif veren firmalarla da iş birliğine gittiklerini, bunların arasında Koalay'ın bulunduğunu ve 2022'de bu platform üzerinden satışa geçeceklerini söyledi. Bunların dışında hazırladıkları yeni ürünler olduğuna da dikkat çeken Yurtseven, şunları söyledi:

Uzun süredir üzerine çalıştıkları tamamlayıcı sağlık sigortalarını dijital platformlarda devreye alacaklarını söyleyen Yurtseven, tüm bunların dışında başarılı bir şekilde devam ettikleri müşteri bağlılık programı dahilinde çok sayıda müşterilerine farklı hediyeler verdiklerini ve böylece müşteri ile iletişime geçtiklerinden memnun olduklarını belirtti. Bu yıl içerisinde ikincisini yapacaklarını açıkladığı MetLife Benimle programı ile Uluslararası Stevie Ödülleri'nden Altın Ödül kazandıklarını söyledi.



SigortaShop Var, Endiře Yok!



SİGORTASHOP

Tel:+90 312 442 08 80 Adres: Güvenevler Mh. Farabi Sk. No:40/1 Çankaya/Ankara

www.sigortashop.com

Mert Grup Sigorta
Genel Müdürü

*Özgür
Özdemir*



*“Pandemi sürecinde sigorta
sektörü gücünü gösterdi”*

MERT Grup Sigorta Genel Müdürü Özgür Özdemir, pandemi sürecinde sigorta sektörüne dair gerçekleştirilen yenilikleri ve Mert Grup Sigorta olarak aldıkları aksiyonları sizler için anlattı. Kendi segmentasyonunda en üst seviyelerde bir yapıya sahip olan Mert Grup Sigorta ve sigorta sektörüne dair hakkında önemli açıklamalarda bulunan Mert Grup Sigorta Genel Müdürü Özgür Özdemir pandemi ile hiçbir tasarrufa gitmediklerini, aynı zamanda istihdama da katkı sağladıklarını ifade etti.

Sigorta şirketleri sınavı geçti

Günümüzde dijitalleşmenin etkisi her sektörde kendini gösterdiği gibi dijitalleşen iş dünyası içerisinde sigorta sektörü bu konuda avantajlı bir alan. Mert Grup Sigorta Genel Müdürü Özdemir bu dönemde iyi bir sınav vermelerinin asıl sebebi olarak, sigorta şirketlerinin dijital alt yapılarının iyi ve yeterli bir seviyede olduğunu ve pandemi sürecinden olumsuz yönde etkilenen birçok sektöre göre sigorta sektörü en az zarar görenlerden bir tanesi olması, sektörün gücünü gösterdiğini ifade etti. Özdemir, bütün dünyayı etkisi altına alan bir pandemi sürecinde bile, ülkemizdeki sigorta şirketlerinin otomasyon işlemlerinin yeterli seviyede olduğunu ve tüm sigorta şirketlerinin güçlü bir tebriği hak ettiğini söyleyerek sözlerine şöyle devam etti:

“Toplumun sağlığı söz konusu olduğu için kapanmaları da fırsata çevirerek, kendi inovatif çözümlerimizi geliştirdik ve sektöre daha güçlü bir şekilde giriş yaptık. Kapanmalarla birlikte şirket çalışanlarımız işlerini home-office olarak yönettiler ve bu süreçte müşteriye ulaşma noktasında hiçbir sıkıntı yaşamadık.”

“Teknolojiyi tüm yönleriyle kullandık”

Evlere çalışanların arttığı hatta bir ara sokağa çıkma kısıtlamaların geldiği bu koşullarda müşterilerinize nasıl ulaştınız?

Müşterilerimize ulaşma noktasında birçok yöntemimiz vardı. Çünkü bizim Türkiye genelinde şube müdürlerimiz var ve her türlü yetkinliğe sahip arkadaşlarımız, teknolojiyi tüm yönleriyle kullandılar. Teknolojik iletişim tekniklerini de çok iyi bildikleri için iletişim noktasında çok sorun yaşamadık. Ancak insanlar pandemi döneminde umutsuzluğa düşerek harcamalarıyla ilgili tasarruflara gitmeye başladılar. Sigortacılık harcaması olacağına “biraz beklesin” gibi düşünülen bir süreç vardı. Biz müşterilerimize ulaştığımız halde müşterilerimiz yenilemeyle ilgili problemler yaşadılar. Belirsizlik olduğu için, poliçelerin yenilemelerini geciktirdiler. Dolayısıyla dikkat edersiniz Mayıs/Haziran ayında tek yönde bir daralma da oldu. Bunun sebebini ise kapanmalarla ilişkilendiriyorum. Dolayısıyla evveliyatında bazı şeylerin düzeldiğini fark eden müşterilerimiz kendileri aramaya başladılar; “Poliçelerimizi yeniler misiniz?” diye. Biz tabi bu konudan memnuniyet duyduk. Bizlere bir şeylerin düzeldiği hissi geldi. Dolayısıyla şu an geçmişi yakalayamadık belki ama faaliyetlerimize geçmişe yakın bir seyrinde devam ediyoruz.

Mert Grup Sigorta’dan yeni bir adım

Covid-19’un bizlere kattığı ve hayatımızı değiştirdiği dijitalleşme ile bir tıkla birçok ürüne ve kişiye saniyeler içerisinde ulaşabiliyoruz. Sizlerin de dijitalleşme alanında öncü girişimleriniz olduğunu biliyoruz. Müşterilerinize bu dönemde sağladığımız imkanlar ve ürünlerinizden de bahsedebilir misiniz?

Bizim diğer meslektaşlarımıza kıyasla, bir yazılım departmanımız var. Gerek siber saldırılara önlem almak amacıyla gerekse verilerin korunması amacıyla departmanımız mevcut. İki tane yazılım mühendisi arkadaşımız, iki tane destek personelimiz var. Dolayısıyla teknolojik anlamdaki iletişim araçlarını, bunların aracılığıyla da çok kullandık. Bizim kendi ortak kullanmış olduğumuz şubelerimizde kendi içimizde yazmış olduğumuz programlarımızın ve müşteri takip sistemlerinin çok büyük etkileri oldu. Müşterilere ulaşma noktasında bir problem yaşamadık. Sadece kaygı anlamında, bahsetmiş olduğum gibi müşterilerin kaygılarını gördük, hissettik. Daha sonra da tabi bu bir gelişmeydi, iyi bir noktaya geldiğini de gördük sektör olarak. Kaygılar yavaş yavaş siliniyor.

Sigortacılığın inovasyona ihtiyacı var!

Özgür Bey, sizce sigorta sektörünü önümüzdeki günlerde neler bekliyor? Bu konudaki öngörülerinizi alabilir miyiz?

Son 10 yıl verilerine baktığımız zaman sigortacılık, sürekli olarak büyüme ivmesi yakalamış olan bir sektör. Verilere de baktığımız zamanda kendini geliştiren, kendini büyüten bir sektör olduğu görülmektedir. Birçok sektör daralırken sigortacılık faaliyetleri sürekli olarak yükseliyor. Bundan dolayı ben önümüzdeki önümüzdeki yıllarda da sigortacılığın büyüyeceğini düşünüyorum. Türk sigorta sektöründen çok büyük firmalar var. Türkiye'ye baktığımız zaman ilk 10 şirketi global şirketlerden oluşan ve çok büyük tecrübelerden oluşan bir yapı var. Bu ülkemize olan güveni gösteriyor aynı zamanda, mutluluk verici süreç. Dolayısıyla sektörümüzün gelişime açık ve iştahı var. Sigortacılık oranları, sigortasızların oranlarını yan yana koyduğunuz zaman, sigorta şirketleri de diyor ki; %10 bile alsam böyle bir portföy, böyle bir pasta oluşturmuş olurum. Ve dolayısıyla sürekli kendini gelişime ve geliştirmeye mecbur görüyor. Dolayısıyla biz bu alanda hani biz de kendi içimizde kendi elimizdeki imkanlarla bu sürece ayak uydurmaya çalışıyoruz ama ben sigortacılığın geleceğini çok iyi görüyorum. Hatta şöyle söyleyeyim, inovatif ürünler geliştirirsenler, insanlar bu sürece daha fazla dahil olurlar. Mesela bu pandemi döneminde bunu yapan firmalar oldu. Sağlık ürünlerine Covid ile alakalı bir takım testleri veya tedavi süreçleriyle ilgili bir takım teminatlar eklediler. Aslında bir alan yarattılar. Sigortacılık açısından sağlık sigortalarıyla ilgili müşteri bilinci oluştu. Ben sağlık alanında sigortacılığın gelişime daha çok açık olduğunu çok daha inovasyona ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Sigorta şirketlerinin bu alana ilgilenerek kendilerini geliştireceklerini düşünüyorum, diliyorum.

“Mert Grup Sigorta da tam bir okuldur”

Dergimizin ilk sayısındaki Mert Grup Sigorta CEO'su Aydın Kaya ile yaptığımız röportajımızda genç insanlara şans veren bir şirket olduğunuzdan bahsetmişti. İş arayan yeni nesillere sigortacılık sektörünü önerir misiniz? Gençlere bu konuda ki tavsiyeleriniz neler?

Aydın Bey, yeni mezun olmuş genç arkadaşlarımıza destek verme konusunda çok fazla özen ve sabır gösteren bir insan. Aydın Bey kolay bir insandan vazgeçmez, sabır gösterir, gelişeceğine inanır, gelişmesinden mutlu olur, bir yerlere geldiği zaman daha çok mutlu olur ve bundan keyif alan birisidir. Kendi adıma cevaplamam gerekirse; bana deseniz ki sigortacı olmasay-

dınız ne olurdunuz, öğretmen olurdum. Çünkü ben normalde eğitimciyim. Benim eğitimim öğretmenlik üzerineydi. Aslında burası, Mert Grup Sigorta da tam bir okuldur. Çok fazla insan yetişmiştir, çok fazla insanın yetişmesi için destek göstermiştir. Dolayısıyla bir insanın gelişimini görmek, gelişimine katkı sağlamak, o gelişim süreçlerinde onun yanında olmak ve ilerde ahde vefa geri dönüp sana saygı duyması ve bu konunun seninle alakalı olduğunu düşünmesi. Bizler biraz ondan keyif alıyoruz yani sigortacılık sektörüne yetiştireceğimiz, yetiştirdiğimiz insanlarla alakalı iyi yerlere gelmesi noktasında iyi insanlar olması noktasında vereceğimiz desteklerin karşılığı, bizim için onların başarılı olmaları, onların iyi halleri, saygılı halleri bize yeterli olacak. Biz ondan çok mutlu oluyoruz. Dolayısıyla devam edeceğiz buna.

Gençlere önemli tavsiye:

Sabır, inovatif ve gelişime açık olmak

Sigortacılık şirketlerini seçecek arkadaşlarımıza tavsiyem, gelişime açık olmaları, sektöre yenilikçi olmaları, inovatif şeyler getirmeli. Tabi bu bizim için, bizim yetiştirdiğimiz insan kaynağında paha biçilemeyecek kadar güzel bir şey. Ve vazgeçememele-ri gerekiyor. Sabrederlerse sürekli gelişime açık olurlarsa bence en başarılı yerlerde, en iyi yerlerde kendilerini görecekler.

“Elimizden geldiğince sporcularımızın yanında olmaya çalışacağız.”

Mert Grup Sigorta ve SigortaShop olarak voleybola verdiğiniz desteği yakından takip ediyoruz. Voleybola yaptığımız yatırımlar sektör tarafından da oldukça beğeniliyor. Benim merak ettiğim ise şu; başka spor faaliyetlerine de yaptırım yapmayı düşünüyor musunuz?

Sponsorluk çalışmalarımız kadın sporuna destek olma isteğimizden ortaya çıktı. Biz olimpiyatlarda ülkemize başarı getirecek sporcuların desteklenmesi yönünde bir planlamamız var ancak şu anda karara bağlanmış bir durum söz konusu değil. Konuştuğumuz konular arasında; “Ülkemize başarıyı getirecek olimpiyat sporlarına destek verebilir miyiz? Ne anlamda destek veririz? Nasıl yönlendiririz? Onlara nasıl katkı sağlarız?” gibi gündem başlıklarımız söz konusu. Aydın Bey de sporu çok seven, spora aşkla bağlı birisi. Dolayısıyla sporcuya, spora destek verdiğinde de çok mutlu olan biri. Ancak spora olan desteğimiz de imkanlar dahilinde diyebilirim. Bununla ilgili bütçemiz, limitimiz var. Elimizden geldiğince sporcularımızın yanında olmaya çalışacağız, gayret göstereceğiz.



Siz Keyfini Sürün



Otomobiliniz ile ilgili ihtiyacınız olabilecek tüm hizmetler, **OtoKonfor** uygulaması ile artık her an yanınızda! AppStore ve PlayStore üzerinden ücretsiz olarak yükleyebileceğiniz OtoKonfor uygulaması ile acil durumlarda size en yakın çekici hizmetine ulaşır, ihtiyacınız olduğunda lastik hizmetlerinden yararlanır ve periyodik bakım, arıza onarım, oto bakım, araç alım ve satım danışmanlığı gibi ücretli ve ücretsiz birçok hizmetten faydalanabilirsiniz.

OtoKonfor uygulaması, ihtiyacınız olan her an cebinizde! Uygulamayı mobil telefonunuza hemen yükleyin, *keyfini sürmeye başlayın*.



www.otokonfor.com

444 0 566



Gazeteci

Zeynep Tütüncü Güngör

Sigorta sektörünün ihtiyacı açık ve dijital bir iletişim mi?

MEDIUM is the message'dan 'Content is king'e geçiş sürecinde iletişim dünyasında yaşanan köklü değişimler, bugün yepyeni stratejiler geliştirilmesini gerekli kılıyor. Özellikle sosyal medyanın hayatımıza girmesiyle değişen iletişim dili; baş döndürücü bir hızla ilerleyen teknoloji sayesinde, markaların pazarlama süreçlerinde en etkili araçlarından biri olarak karşımıza çıkıyor. Herhangi bir yöntem ile iletişim kuramamak ne yapardık? Kendimizi nasıl anlatır, kurumumuzu nasıl tanıtır, müşterilerimize nasıl ulaşır, ürünümüzü nasıl pazarlardık?

İletişim, sektör fark etmeksizin tüm markaların en etkin silahı

Dünyanın en iyi ürününü sunuyor olsanız bile doğru bir iletişim stratejisi olmadan başarıya ulaşmanız, harika bir tesadüf olur. Bu nedenle günümüzde en çok bilinen markalar dahi dünya çapında yaygınlığı olan ürünlerine yönelik iletişim faaliyetlerini sürdürülebilmek adına yatırım yapmaya devam ediyor. 2020 yılında aktif toplamı 300 milyar TL'nin üzerine çıkan ve geride bıraktığımız son iki yılda, pandemiye rağmen yüzde 30'un üzerinde büyüyen sigorta sektörü; Türkiye ekonomisi için önemli bir yere sahip. Bireylerin ve kurumların risklerini teminat altına alarak güvenli bir gelecek vadeden sektörün, ülkemizde henüz istenilen noktaya erişemediği düşünülüyor. Penetrasyon düşüklüğü nedeniyle farkındalığın artırılmasına yönelik iletişim çalışmaları, hız kesmeden devam ediyor. Sektör; kendini anlatmak, hedef kitlenin tamamına ulaşmak, sigortanın faydalarının altını çizmek ve böylece sigorta bilincini tabana yaymak adına birbirinden farklı iletişim stratejileri benimsiyor.

Peki, sigorta şirketlerinin iletişim çalışmaları tüketicilere ne kadar dokunuyor?

Türkiye'de sigorta algısının yıllar içerisinde geliştiği ve sigorta sektörüne olan güvenin arttığı biliniyor. Bunu mevcut prim üretimi ve artan sigortalı sayısından da rahatça anlayabiliyoruz. Sektörün bu başarısının altında yatan faktörlerin başında, sunulan hizmetin kalitesi geliyor. Fakat yalnızca sektörden hizmet alanların 'kulaktan kulağa' oynaması ile bu bilinirliğe ulaşmak mümkün olur muydu? Sektörün izlediği iletişim stratejisi, yapılan reklamlar, görsel ve yazılı basının efektif kullanımı, dijital pazarlama yatırımları söz konusu bilinirlik seviyesine ulaşmasına önemli bir katkı sağlıyor. Günümüzde tüketiciler, satın alma kararlarının öncesinde ürünü ve hizmet alacağı markayı araştırma, karşılaştırma eğilimi gösteriyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin yaptığı Sigorta ve Emeklilik Sektörü Algı Araştırması

Raporu'na göre sektörde dijital mecralardan bilgi alma oranı, yüzde 4'ten 16'ya yükselmiş durumda. Sigorta ürünleri hakkında bilgi almak üzere geleneksel yöntemlerin etkisi düşerken şirketlerin web sitelerinin, sosyal medya ve dijital kaynakların etkinliği her geçen gün daha da artıyor. Sektörün yeni hedef kitlesi olan ve teknoloji ile iç içe bir hayat yaşayan Z kuşağında ise dijital kanallar hem bilgi edinme hem de alışveriş yapma anlamında ön plana çıkıyor. Bu noktada şirketlerin iletişim stratejilerini gözden geçirerek birçok alanda olduğu gibi iletişim konusunda da 'dijitalleşmesi' gerekiyor.

Sigorta gibi hayati öneme sahip olan ve yeteri kadar iyi bilinmeyen ürünler hakkında bilgi kaynaklarının fazlalığı kafa karıştırıcı olabiliyor. Bununla birlikte poliçelerde kullanılan dil, yüzlerce emeklilik yatırım fonu bulunması gibi durumlar da sektörün tüketicilerce anlaşılmasını zorlaştıran unsurlar arasında. Oysa sigorta sektörü, tüketicilerin ihtiyaç duyabileceği neredeyse her alanda birbirinden farklı ürünler ve yan hizmetler sağlayarak hayatı kolaylaştırıyor. Tüm bunları daha açık, daha anlaşılır şekilde ifade etmenin yolu, seçilen iletişim dilinden geçiyor. COVID-19 salgının daha ilk günlerinde sağlık sigortaları ile ilgili yaşanan karmaşanın üzerinden henüz çok zaman geçmedi. Sektör başarılı bir sınav vererek bu sorunu çözdü ve pandemiye teminat altına aldı. Hiç de kolay bir karar olmayan ve büyük bir sorumluluk gerektiren bu konuda yapılan iletişim çalışmaları sayesinde sektör, güven tazeledi. Sağlık sigortalarına olan ilgi arttı. Yaklaşık üç yıl önce tüketicilerin sigorta algısını araştırmak üzere halka açık alanlarda, her yaştan, her segmentten tüketici ile yaptığım sokak röportajlarında halkın sigorta dendiğinde ilk aklına gelenin kasko ve trafik sigortası olduğunu gözlemlemiştim. 2017 yılında çalışanların Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) dahil olarak tasarruf yapabilmelerini sağlayan otomatik katılım da sistemin bilinirliğini artıran uygulamalar arasında yer aldı. Hayat sigortası ise daha çok kredi bağlantılı bir bilinirliğe sahip. Zorunlu branşlardan olan DASK'ın bilinirliğinin de yüksek olduğu gözleniyor.

Sonuç olarak bakıldığında, sektörün kuvvetli iletişim politikaları uyguladığı ve tanıtım faaliyetlerini sıklaştırdığı branşlarda bilinirlik de üretim de artmaya devam ediyor. Sunulan ürünlerin tüketiciler tarafından net bir şekilde anlaşılması ve talep görür hale gelmesinde iletişim, kilit bir rol üstleniyor. Bu durumun bilincinde olan sigorta şirketlerinin rekabette öne çıkacağı, tüketicilerin seçimlerinde en etkin faktör olan 'marka güvenilirliği'ni artıracığı bir dönemde olduğumuzu düşünüyorum. Tüketicilerin anlayacağı açık bir dil ve en önemlisi dijital pazarlama yatırımları, sigorta sektöründe iletişimin yeni kodlarını yaratmak için büyük bir fırsat.



İlk yerli sigorta şirketini biliyor musunuz? Osmanlı Umum Sigorta

OSMANLI Devleti'ndeki sigortacılık faaliyetleri uzun yıllar boyunca neredeyse tamamen yabancı hakimiyetinde yürütüldü. 19.yüzyıla kadar önemli bir büyüklüğe ulaşamayan sigortacılık faaliyetleri için 1870 yılındaki Büyük Pera Yangını tarihi bir dönüm noktası oldu. Yangından sonra hem yabancı hem de yerel un-

surların sigortacılığa olan ilgisi arttı ve bu ilginin dolaylı bir sonucu olarak Osmanlı Devleti'ndeki ilk yerli sigorta şirketi olan Osmanlı Umum Sigorta kuruldu. Osmanlı Umum Sigorta her ne kadar günümüzde faaliyet göstermese de kurulduğu dönemde Osmanlı sigorta sektöründe önemli değişimlerin öncüsü olmuştur.

Devlet denetimi altında faaliyet gösterdi

Kurulduğu dönemde Osmanlı Devleti'nde faaliyet gösteren şirketleri çoğunun resmi faaliyet izni yoktu ve gerekli teminat şartlarını yerine getirmiyorlardı. Osmanlı Umum Sigorta ise II. Abdülhamit'in fermanı ile kuruldu ve devlet denetimi altında faaliyet gösterdi. Şirket ilk olarak yangın, nakliyat ve hayat sigortacılığı branşlarında faaliyet göstermeye başladı.

Osmanlı Bankası ve Tütün Rejisi bu sigorta şirketinin acentesi olmuş ve şirket geniş acente ağı sayesinde sigorta sektöründeki rekabete hızla ortak oldu. Şirketin adının Türkçe olması ve poliçelerini Türkçe düzenlemesi özellikle Osmanlı Devleti vatandaşlarının şirketi tercih etmesini sağlamıştır. Osmanlı Umum Sigorta'dan her ne kadar ilk yerli sigorta şirketi olarak bahsedilse de şirketin kurulu-

şunda ve yönetiminde Fransız ağırlığı oldukça fazla, şirketin sermayesi Fransız ve İngiliz kaynaklı.

Her şeye rağmen şirketin devlet denetimi altında olması ve poliçelerini Türkçe düzenlemesi o dönem şartlarında oldukça önemli bir gelişmedir. Diğer şirketlerin poliçelerinin büyük oranda yabancı dillerde düzenlenmesi ve denetime tabi olmamaları sektörde rekabetin bozulmasına, suistimallere ve müşteri mağduriyetlerine yol açmıştır. Osmanlı Umum Sigorta'nın halktan büyük talep görmesi diğer sigorta şirketlerinin de faaliyetlerine çeki düzen vermesini sağlamıştır. Başlarda yabancı sigorta şirketleri tarafından küçük bir rakip olarak görülmesine rağmen piyasadaki diğer şirketler için ciddi bir rakip olduğu kısa zamanda anlaşılmıştır.

Yerli bir rakip!

Osmanlı Umum Sigorta yabancı sermayeli oluşuna rağmen piyasadaki diğer şirketlerce "yerli" bir rakip olarak görülüyordu. Sektörü elinde tutan İngiliz sigorta şirketleri sigorta primlerinde %50'ye varan indirimle giderek Umum Sigorta'nın piyasadan çekilmesini sağlamaya çalışmışlardır, Umum Sigorta ve diğer şirketler de bu indirimlere yanıt verince prim tutarları önemli ölçüde düşmüştür. Ancak tüm bu çabalar İngiliz sigorta şirketlerinin monopol olmasına yetmeyince, 1900

yılında 44 sigorta şirketi tarife savaşlarını bitirmek amacıyla bir araya gelmiş ve Osmanlı Devleti'ndeki ilk yangın tarifesini oluşturmuştur. Osmanlı Umum Sigorta'nın İngiliz ve Fransızlara ait olan hisseleri 1908 yılında Generali Sigorta tarafından satın alınarak şirketin ismi İstanbul Umum Sigorta olarak değiştirildi. Cumhuriyetin kurulmasıyla birlikte ekonominin millileştirilmesi çalışmaları kapsamında 1926 yılında şirketin yönetimi Türk yöneticilere devredildi.

Sigorta Sözlüğü

• Anüite (Yıllık Gelir Sigortası)

Toplu veya belirli süreler içinde yapılan primlere karşılık, sigortalının yaşaması halinde hemen veya belli bir süre sonra başlayan, sigortalı, sigorta ettiren veya belirli şartlar dahilinde lehtarlarına ömür boyu veya belirli süreler için yapılan düzenli ödemeler.

• Daini Mürtehin Şerhi

Hayat Sigortalarında, hayatı üzerine sigorta yapılan kişiye vermiş olduğu borç veya kredi nedeniyle, sigortalının vefatı halinde ödenecek olan tazminat tutarından birinci derecede alacaklı olan gerçek veya tüzel kişidir. Bunun için daini mürtehin sıfatının poliçe üzerinde belirtilmesi gereklidir. Genellikle kredi hayat sigortalarında daini mürtehin olarak, kredi veren banka, finansal kiralama şirketi vb finans kuruluşları görülür.

• Bireysel Emeklilik Danışma Kurulu

Bireysel emeklilik sistemine ilişkin politikaları belirlemek, bu politikaların gerçekleştirilmesi için alınması gerekli önlemler konusunda önerilerde bulunmak ve mevzuat düzenlemeleri hakkında tavsiye niteliğinde karar almakla görevli danışma kurulu.

• Kar Payı Tutarı

Sigortalıların ödediği primlerin yasal ve teknik kesintileri yapıldıktan sonra yatırıma yönlendirilmesi sonucunda elde edilen kârın bir kısmının katılım nispetinde poliçeye işlenen tutarıdır.

• Birikim Tutarı

Sigortacı her yıl sonu, portföyündeki uzun süreli poliçelerin sigorta bedelleri üzerinden bazı matematiksel yöntemlerle belirlenen bir fon ayırır. Şöyle ki sigortalının ödediği primlerin yıllar itibariyle yasal ve teknik kesintileri yapıldıktan ve teknik faiz ile faizlendirildikten sonra elde edilen tutara birikim tutarı denir.

Merkezi Servis Ağı Sistemi

TOSAŞ Türkiye'deki en büyük servis ağına sahip, hizmetlerini aracısız olarak sağlayan merkezileştirilmiş ilk ve tek kuruluştur.

TRAFİK Anlaşmalı Servis Ağı Projesi ile

- Sigorta şirketlerinin maliyetlerini düşürüyoruz.
- Müşteri şikayetlerini ortadan kaldırıyoruz.
- Dosya kapama sürecini hızlandırıyoruz.
- Tüm Türkiye'de standart ve merkezi garantili hizmet sunuyoruz.
- Tüm Türkiye'de merkezi kurumsal muhatabız.



Yedek Parça İhale Sistemi

Hasar onarımlarda en önemli maliyet kalemlerinin başında gelen yedek parça tedariki, TOSAŞ'ın "Yedek Parça İhale Sistemi" ile artık çok daha kolay ve ekonomiktir.

Yedek Parça İhale Sistemi ile

- Yerel tedarik ağı sayesinde zaman tasarrufu sağlıyoruz.
- Anlık sorgulama sayesinde alternatif parça bulunabilirlik oranını artırıyoruz.
- Anlık fiyatlandırma ile güncel kampanyalardan yararlanma fırsatını sağlıyoruz.





her mandalina doğal
LÖSEV
SATSUMASI
değildir!

lsvdukkkan.com



GENERALİ SİGORTA OLARAK FAALİYETLERİMİZE YENİ OFİSİMİZDE HİBRİT ÇALIŞMA MODELİ İLE DEVAM EDİYORUZ!



Generali Sigorta A.Ş.

Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad.

Altinyurt Plaza No: 38 İç Kapı No: 5 34662 Üsküdar / İstanbul

0212 705 45 45

generali@generali.com.tr

generali.com.tr

HDI Mobil Acentem

Artık Cep Telefonlarında!



Acentelerimize özel hazırlanan uygulamamız “**HDI Mobil Acentem**” ile karşınızdayız. HDI Mobil Acentem ile acentelerimiz, tüm üretim değerlerine ve hedeflerine istedikleri yerden ulaşabilecekler. Müşterilerine ait poliçeleri bir tıkla görüntüleyebilecekler, Kahramanlar Kulübü yarışında nerede olduklarını öğrenebilecekler. Kampanyalarla dolu fırsatlar dünyası ve şanslarını deneyebilecekleri Kazı Kazan yarışması ise cabası.



Tüm acentelerimiz
HDI Mobil Acentem'i Google Play veya
Apple Store'dan indirebilir.

0850 222 8 434 | www.hdisigorta.com.tr

HDI
SİGORTA