

PERA PROJESİ STRATEJİ PROGRAMI RAPORU

Türkiye Sigorta Birliği

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR 1

ÖNSÖZ 2

YÖNTEM VE SÜREÇ 3

1. YÖNETİCİ ÖZETİ 4

2. BRANŞ BAZINDA ÖZET VE HEDEFLER 5

2.1 Kara Araçları Sigortaları 5

2.1.2 Kasko 6

2.2 Konut ve İş Yeri Sigortaları 9

2.2.1 Zorunlu Deprem Sigortası 9

2.2.2 Yangın (Konut ve İş Yeri Sigortaları) 10

2.3 Sağlık Sigortaları 13

2.3.1 Özel Sağlık Sigortası 13

2.3.2 Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 13

2.4 BES-Hayat 16

2.4.1 Hayat Sigortaları 16

2.4.2 BES 17

2.5 Finansal Sigortalar 19

2.5.1 Kefalet Sigortası 19

2.5.2 Ticari Alacak Sigortası 20

2.6 Dağıtım Kanalları ve Dijitalleşme 21

2.6.1 Alternatif Dağıtım Kanalları ve Markalı Sigorta 21

2.6.2 Dağıtım Kanallarının Gelişimi 21

2.6.3 Dijitalleşme 21

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER 22

3.1 Kara Araçları Sigortaları 22

3.2 Konut ve İş Yeri Sigortaları 30

3.3 Sağlık Sigortaları 32

3.4 BES-Hayat 34

3.5 Finansal Sigortalar 41

3.6 Dağıtım Kanalları 44

KISALTMALAR

ADK	Alternatif dağıtım kanalları
BDDK	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BES	Bireysel Emeklilik Sistemi
Birlik	Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği
BSMV	Banka Sigorta Muamele Vergisi
DASK	Doğal Afet Sigortaları Kurumu
EGM	Emeklilik Gözetim Merkezi
FSRM	Finansal Sigortalar Risk Merkezi
GİB	Gelir İdaresi Başkanlığı
HMB	Hazine ve Maliye Bakanlığı
KGF	Kredi Garanti Fonu
KGM	Karayolları Genel Müdürlüğü
KGS	Kredi garanti sigortaları
MASAK	Mali Suçları Araştırma Kurulu
OSEM	OSEM Sertifikasyon A.Ş.
ÖSS	Özel sağlık sigortası
SBM	Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi
SEDDK	Sigortacılık ve Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu
SGK	Sosyal Güvenlik Kurumu
TBB	Türkiye Bankalar Birliği
TMK	Türkiye Menkul Kıymetleştirme
TNB	Türkiye Noterler Birliği
TSB	Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği
TSS	Tamamlayıcı sağlık sigortası
TÜRKAK	Türk Akreditasyon Kurumu
USBS	Uzun süreli bakım sigortası
YS	Yetkin satıcı
ZDAS	Zorunlu doğal afetler sigortası
ZDS	Zorunlu deprem sigortası

ÖNSÖZ



PERA PROJESİ İLE GEREKLİ REFORMLARIN BELİRLENMESİ VE SÖZ KONUSU REFORMLARIN HESAPLANAN FAYDA-MALİYET ETKİLERİ ÇERÇEVESİNDE BİR YOL HARİTASINA DÖNÜŞTÜRÜLMESİ AMAÇLANMIŞTIR.

PERA PROJESİ STRATEJİ RAPORU, 2020-2024 STRATEJİ ÇALIŞMASININ DEVAMI NİTELİĞİNDEDİR.

Türk finans sisteminin ikinci büyük sektörü olan sigorta ve emeklilik sektörümüz, hayatın her alanında kişi ve kurumlarımızı tüm risklere karşı koruyarak ekonomimizin sürdürülebilirliğinin teminatı noktasında önemli bir fonksiyon ifa etmektedir. Bir yandan ülke ekonomisine gayrisafi milli hasılanın 34 katına tekabül eden teminat vererek yatırımların yapılmasını ve korunmasını sağlamakta, tazminat ödemekte, istihdam sağlamakta, diğer yandan hızla büyüyen dinamik ülke ekonomisi için orta ve uzun vadeli fon arz etmektedir.

Sigorta ve emeklilik sektörümüzde halen 65 şirket faaliyet göstermekte olup sektörümüzün çatı kuruluşu olarak Birliğimiz, böylesine önemli işlevler icra eden sektörümüzü büyütmek için çalışmalar yürüterek tüm paydaşlara azami fayda sağlama noktasında gayret sarf etmektedir. Bu çerçevede Sigortacılık Kanunu'nda Birliğimize verilen yetki ve görev kapsamında, sektörümüzün Türkiye'nin ekonomik ve sosyal gelişiminde etkin rol oynayan, güçlü ve sürdürülebilir bir yapıya ulaşmasının temin edilmesine katkı sağlama vizyonu ile 2019 yılında gerçekleştirilen 2020-2024 strateji çalışmasının devamı niteliğinde olan Pera Projesi gerçekleştirilmiştir.

Bu proje ile 2019 çalışmasında ortaya konan hedeflerin hayata geçebilmesi için gerekli reformların belirlenmesi ve söz konusu reformların hesaplanan fayda-maliyet etkileri çerçevesinde bir yol haritasına dönüştürülmesi amaçlanmıştır. Bu projenin Türkiye ve emeklilik sektörüne, bütün sektör bileşenleri ve paydaşlarımızın iş birliği ile planlanan süreç dâhilinde hak ettiği konuma getirmede önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Bu projenin gerçekleştirilmesi sürecinde emeği geçen Genel Müdürlerimize, Yönetim Kurulu üyelerimize, Birlik Hayat ve Hayat Dışı Yönetim Komitelerimize, Birlik nezdinde faaliyet gösteren Komitelerimize ve bütün paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

YÖNTEM VE SÜREÇ



RAPORDA 2024 YILI STRATEJİK HEDEFLERİ İLE YAPISAL ZORLUK VE BARİYERLERİ AŞMAK İÇİN ALINMASI GEREKEN İNİSİYATİFLER DİKKATE ALINMIŞTIR.

TÜRKİYE SİGORTACILIK SEKTÖRÜNÜN ULAŞABİLECEĞİ PENETRASYON SEVİYESİ TESPİT EDİLMİŞTİR.

Türkiye Sigorta Birliği'nin Pera Projesi Strateji Programı raporu Birliğimizce yürütülen Strateji Projesi ve proje çıktısı TSB Strateji raporunda yapılan tespit ve analizlerden sektörümüzün potansiyelinin gerçekleştirmesinin önündeki yapısal zorluk ve bariyerlere işaret edilerek 2024 yılı stratejik hedefleri ve bu bariyerleri aşmak için alınması gereken inisiyatifler dikkate alınmıştır.

Strateji Programı raporunda, stratejik hedefler belirlenirken dünya sigortacılık sektörü derinlemesine analiz edilmiş ve kurulan ekonometrik modeller ile Türkiye sigortacılık sektörünün mevcut koşullar altında ulaşabileceği penetrasyon seviyesi tespit edilmiştir.

1. YÖNETİCİ ÖZETİ



YAPILAN ÇALIŞMA NETİCESİNDE SEKTÖRÜN 2024 BRÜT PRİM ÜRETİMİ 2019'DA TAHMİN EDİLEN 269 MİLYAR TL'DEN YUKARIYA DOĞRU REVİZE EDİLEREK 299 MİLYAR TL OLARAK TAHMİN EDİLMİŞTİR.

PENETRASYON ORANI 36 BAZ PUAN YÜKSELTİLEREK %3,36 OLARAK BELİRLENMİŞTİR.

Sigorta sektörü brüt primler göz önüne alındığında son beş yılda yaklaşık %19 bileşik büyüme oranıyla büyümektedir. 2020 yılında hayat dışı ve hayat sigorta primleri ile emeklilik katkı payları göz önüne alındığında sektör 111 milyar TL brüt prim ile yaklaşık %2,20 oranında GSYİH penetrasyonuna sahiptir[1].

GSYİH ile sigorta sektörü brüt primleri arasında yüksek korelasyon gözlemlenmektedir, bu bağlamda 2024 yılında sigorta sektörünün 204 milyar TL brüt prim üretimiyle yaklaşık %2,27 penetrasyona sahip olması beklenmektedir.

Bu çalışma 2019 yılında gerçekleştirilen 2020-2024 strateji çalışmasının devamı niteliğindedir. Bu proje ile 2019 çalışmasında ortaya konan hedeflerin hayata geçebilmesi için gerekli reformların belirlenmesi ve söz konusu reformların hesaplanan fayda-maliyet etkileri çerçevesinde bir yol haritasına dönüştürülmesi amaçlanmıştır.

Çalışmada altı iş paketi bulunmaktadır:

- Kara araçları sigortaları
- Konut ve iş yeri sigortaları
- Sağlık sigortaları
- BES-Hayat
- Finansal sigortalar
- Dağıtım kanalları ve dijitalleşme

Her bir paket için üç adımlı bir yaklaşım izlenmiştir:

- **Baz senaryo büyüme modeli:** İlgili branşların reform etkilerinden bağımsız baz büyüme modellerinin oluşturulması ve 2024 üretimlerinin poliçe adetleri ve prim bazında tahmin edilmesi
- **Reformların belirlenmesi ve etki analizi:** Türkiye'nin ihtiyaçları, en iyi uygulamalar ve Dünya'daki örnekler analiz edilerek ilgili reform fikirlerinin oluşturulması ve bu reformların etki analizlerinin yapılması
- **Reform bazlı büyüme modeli:** Hesaplanan reform etkilerinin baz senaryoya eklenmesiyle ilgili branşların 2024 üretimlerinin poliçe adetleri ve prim bazında tahmin edilmesi

Yapılan çalışma neticesinde sektörün 2024 brüt prim üretimi 2019'da tahmin edilen 269 milyar TL'den yukarıya doğru revize edilerek 299 milyar TL olarak tahmin edilmiştir[2]. 2019 çalışmasında %3 olarak saptanan penetrasyon oranı[3] bu çalışmada 36 baz puan yükseltilerek %3,36 olarak belirlenmiştir. Toplam üretimdeki yukarı yönlü revizyona rağmen belli branşlardaki penetrasyon tahminleri pazar şartlarındaki değişimleri dikkate alan detaylı modellemeler sonucu aşağı yönlü revize edilmiştir.

Son olarak reformların etkisi tahmin edilen toplam büyümenin %50'sini oluşturduğu için önerilen reformların zamanında hayata geçirilmesi hedeflere ulaşmak açısından kritik önem teşkil etmektedir.

[1] Kara araçları branşında direkt primler dikkate alındığında 108 milyar TL prim üretimi vardır.
[2] İyimser senaryorda 321 milyar TL prim üretimi ve %3,59 penetrasyon oranı tahminlenmektedir.
[3] Penetrasyon oranı brüt prim bazında sektör büyüklüğünün GSYİH'ye oranlanmasıyla hesaplanmaktadır.

2. BRANŞ BAZINDA ÖZET VE HEDEFLER



6 BRANŞ BAZINDA YAPILAN ÇALIŞMADA 3 ADIMLI BİR YAKLAŞIM İZLENMİŞTİR: BAZ SENARYO MODELİ, REFORMLARIN BELİRLENMESİ VE REFORM BAZLI BÜYÜME MODELİ.

ÖZET VERİLERDE GÖRÜLECEĞİ ÜZERE REFORMLARIN ETKİSİ TOPLAM BÜYÜMENİN %50'SİDİR.

2.1 Kara Araçları Sigortaları

Kara araçları sigortaları paketi içerisinde zorunlu trafik ve kasko sigortaları ele alınmıştır.

2.1.1 Zorunlu Trafik Sigortası

Trafiğe tescilli araç sayısının 2014-2020 döneminde yıldan yıla artışı göz önüne alındığında, tanzim edilen zorunlu trafik poliçesi sayısının söz konusu trende paralel ancak ondan daha yavaş olduğu gözlemlenmektedir. Zorunlu trafik sigortası, sektörün yüksek prim getiren ürünlerinden biri olmasına rağmen %100'ün üzerinde seyreden bileşik oranlarının gösterdiği üzere teknik kâr yaratamamaktadır. Süregelen teknik zarar trendi 2020'de 825 milyon TL kâr elde edilmesiyle kırılmış, ancak bu kârın kaynaklarının da pandemiyle azalan araç kullanımının düşürdüğü hasar/prim oranları ve yatırım gelirleri olduğu anlaşılmıştır.

Ürünün 2020'deki prim üretimi 2014 yılındaki 5 milyar TL seviyesinden 15,9 milyar TL'ye çıkmıştır[1]. Bahsedilen yıllar arasında prim büyümesi poliçe adedindeki artışı takip etmesine rağmen 2017 yılında yürürlüğe giren tavan fiyat uygulamasıyla aynı yıl için aksamıştır. Zorunlu trafik sigortası ağırlıklı olarak acente kanalından satılmakta olup; çağrı merkezi, ATM, web ve direkt satış ofisleri de zorunlu trafik pazarındaki ağırlığını hızla artıran dağıtım kanalları olarak öne çıkmıştır. Öte yandan acentelerin satışlarındaki büyüme, diğer tüm kanalların (merkez ofis, banka, broker, çağrı merkezi vb.) satış büyümesinin gerisinde kalmıştır.

2014'te %83,4 olan zorunlu trafik sigortalılık oranı 2020'de %80,6 olarak hesaplanmış, ara yıllarda %74,4'e kadar inen değerler almıştır. Otomobiller sigortalılık oranı en yüksek araç grubu olarak göze çarpmakta, onları kamyonetler ve kamyonlar takip etmektedir. Diğer taraftan sigortalılık

%80,6

2014'te %83,4 olan zorunlu trafik sigortalılık oranı 2020'de %80,6 olarak hesaplanmış, ara yıllarda %74,4'e kadar inen değerler almıştır.

[4] Yalnızca direkt primler dikkate alınmıştır.

oranı en düşük araç grubunun motosikletler olduğu tespit edilmiş, ikinci en düşük oran da traktörler arasında bulunmuştur. Traktörlerin bedeni hasarlı bin kaza başına en çok ölüme, motosikletlerin de en çok yaralanmaya sebebiyet veren araç grupları olduğu göz önüne alındığında her iki araç türü özelinde sigortalılık oranının artırılmasının önemi ortaya çıkmaktadır.

2.1.2 Kasko

2014-2020 döneminde düzenlenen kasko poliçe sayıları, zorunlu trafik sigortasında olduğu gibi araç artışına paralel ancak daha yavaş bir artış sergilemektedir. Zorunlu trafik sigortasının aksine kaskoda bileşik oran genellikle %100'ün altında kalmış, sektör bu üründe teknik kâr elde edebilmiştir. Özellikle son yıllarda kaskonun kârlılığı kayda değer ölçüde artmıştır: 2015-2018'de her yıl yaklaşık 400 milyon TL teknik kâr yazılabilmişken 2019 ve 2020'de sırasıyla 1,9 milyar TL ve 2,3 milyar TL kârdan söz edilebilmektedir.

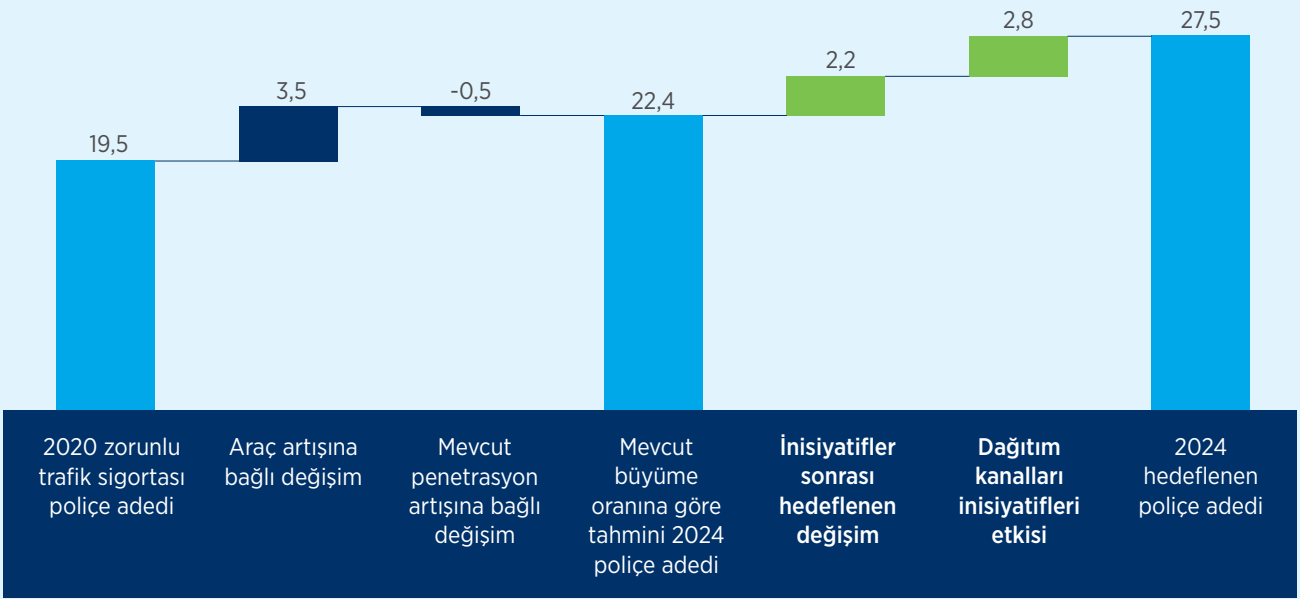
Prim büyümesi anlamında kaskonun 2014 yılındaki 5,1 milyar TL'lik prim üretimi bahsedildiği üzere her yıl düzenli bir biçimde artarak 2020 yılında 10,7 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Satışlara bakıldığında zorunlu trafikte olduğu gibi acenteler en baskın dağıtım kanalını teşkil etmektedir, ancak banka ve brokerların da pazardan önemli ölçüde sabit bir payları olduğu da dikkat çekmektedir. Bunun yanı sıra zorunlu trafik için geçerli olan çağrı merkezi, web gibi alternatif kanallardaki hızlı gelişme kasko özelinde mevcut değildir.

Bahsedilen düzenli prim büyümesi ve poliçe artışına rağmen kaskoluluk bağlamında paralel bir hareket mevcut değildir. Bu karşıtlığın nedeni tanzim edilen poliçe sayısındaki artışın tescilli araç artışından düşük olmasıdır. 2014'te %27,5 seviyesindeki kasko sigortalılık oranı 2020'de %26,1 olarak hesaplanmış, ikisinin arasındaki yıllarda ise sigortalılık oranının %24,5'e kadar gerilediği gözlemlenmiştir. Kaskoluluk oranlarının en yüksek ve en düşük olduğu araç grupları zorunlu trafik sigortası ile oldukça benzeşmektedir: kamyon ve otomobiller en yüksek kaskoluluk oranlarına sahipken bu oranların motosiklet ve traktörler için en düşüktür.

Kara araçları sigortaları çerçevesinde on iki inisiyatif önerisinde bulunulmuş, dokuzu önceliklendirilmiş ve on altı farklı ülkeden örnekler ışığında incelenmiştir. Yapılan etki analizleri sonucunda öncelikli inisiyatifler aracılığıyla zorunlu trafik sigortası için ek 2,2 milyon, kasko içinse ek 2,4 milyon poliçe tanzim edilebileceği öngörülmektedir. Dağıtım kanalları reformları da göz önüne alındığında zorunlu trafik sigortalarında elde edilebilecek toplam poliçe sayısı 5,1 milyona, kasko içinse 3,3 milyona erişmektedir. Bahsi geçen inisiyatiflerin prim etkisi zorunlu trafik sigortası için 3,3 milyar TL, kasko için 5,9 milyar TL olarak hesaplanmıştır. İnisiyatiflerin katkısı ve dağıtım kanalları etkisiyle 2024 yılında zorunlu trafik sigortası prim üretimi 39 milyar TL'ye ulaşarak %0,43 penetrasyon oranını yakalayabilecektir. Benzer şekilde 2024 yılı kasko prim üretiminin 30,5 milyar TL'ye yükselmesi ve %0,34 oranında penetrasyon yaratması beklenmektedir. Prim katkılarına ek olarak öncelikli inisiyatiflerin zorunlu trafik sigortası özelinde 5,2 milyar TL, kasko özelinde ise 3,2 milyar TL maliyet tasarrufu sağlayacağı tahmin edilmektedir.

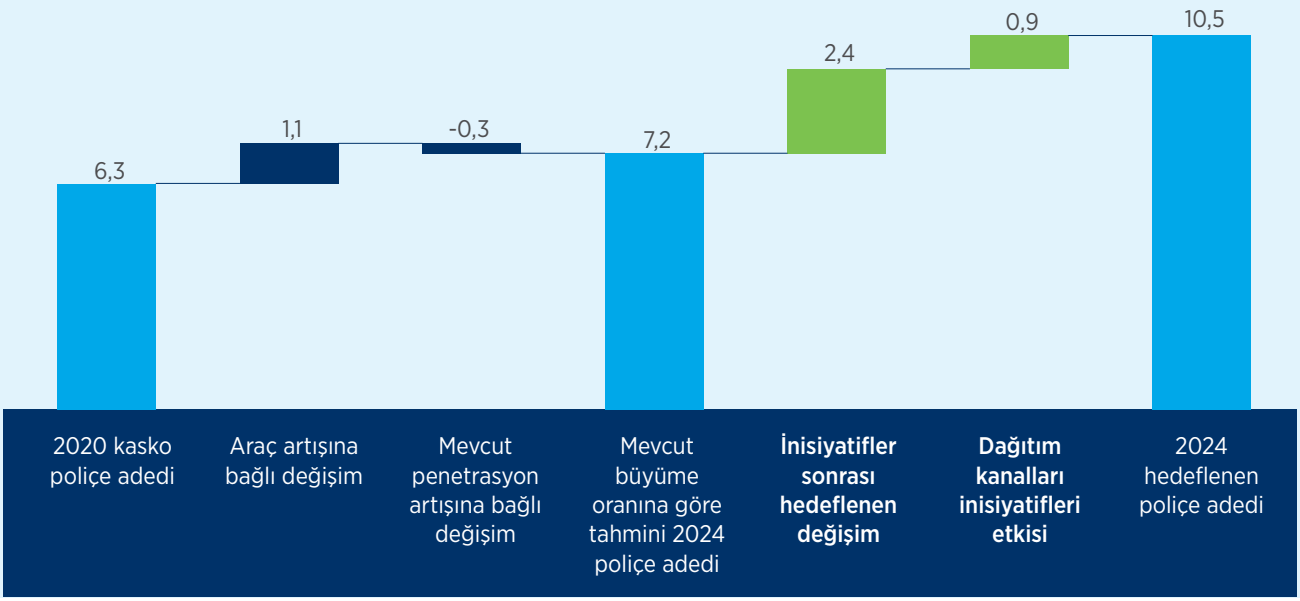
Zorunlu Trafik Sigortası Poliçe Adedi

milyon adet, 2020-2024



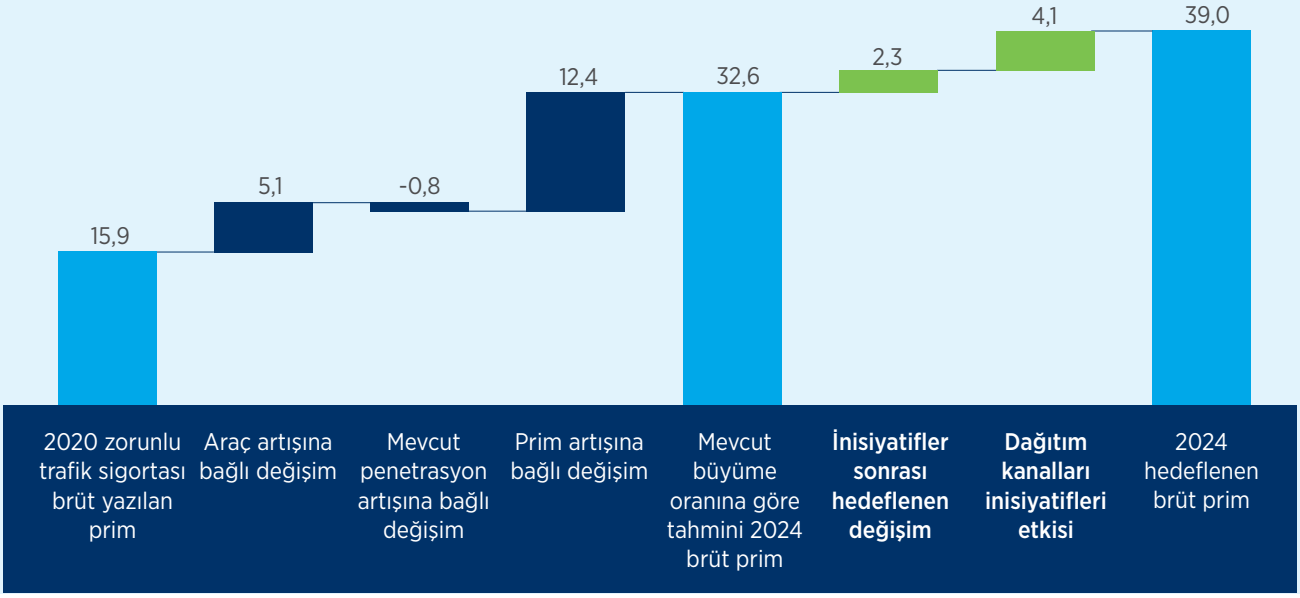
Kasko Poliçe Adedi

milyon adet, 2020-2024



Zorunlu Trafik Sigortası Brüt Yazılan Prim[5]

milyon adet, 2020-2024



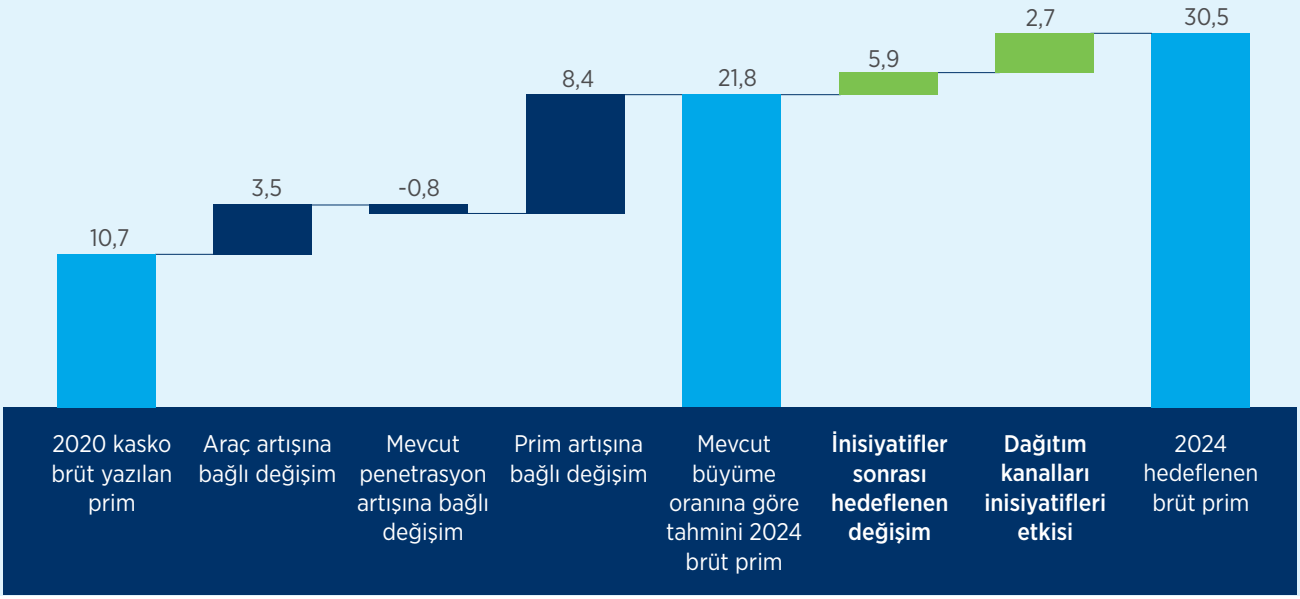
[5] İnisiyatiflerin prim katkısına ek sektörde 5,2 Milyar TL ek tasarruf yaratması beklenmektedir.

2. BRANŞ BAZINDA ÖZET VE HEDEFLER



Kasko Brüt Yazılan Prim [6]

milyar TL, 2020-2024



2.2 Konut ve İş Yeri Sigortaları

Konut ve iş yeri sigortaları paketi çerçevesinde zorunlu deprem sigortası ile yangın branşı (konut ve iş yeri sigortaları) ele alınmıştır.

2.2.1 Zorunlu Deprem Sigortası

Zorunlu deprem sigortası pazarı artan konut sayısı ve penetrasyonla istikrarlı bir şekilde büyümektedir. Nüfus artışı ve demografik yapıdaki değişimlerle (hanehalkı büyüklüğü ortalamasının giderek azalması, bir ve iki kişilik hanelerin oranının giderek artması vb.) konut ihtiyacı giderek artmaktadır. Artan ihtiyaçla birlikte konut sayısı giderek artmakta olup Türkiye'deki toplam konut sayısı veri kaynağına göre değişkenlik gösterebilmektedir. Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) ve DASK verileri ile hanehalkı büyümesi göz önüne alındığında zorunlu deprem sigortası kapsamına giren en az 20,6 milyon konut olduğu tahmin edilmektedir. 2020 yılında sigorta kapsamına giren 10 milyon konut ile 1,6 milyar TL prim üretilmiştir. Prim üretiminde acente ve banka kanalları ön plandadır. Artan konut sayısı ve sigortalılık oranıyla birlikte yenilenen poliçe oranı %50 seviyesinde kalmaktadır.

Zorunlu deprem sigortası özelinde dört inisiyatif önerisi yapılmış, bunların üçü önceliklendirilerek global örnekler incelenmiş ve etki analizleri gerçekleştirilmiştir. Yapılan etki analizleri ve dağıtım kanalları reformlarının etkisiyle yaklaşık 9 milyon yeni poliçeye ulaşılması beklenmektedir. 2024 yılı için hedeflenen ortalama inisiyatif etkilerine ulaşılması durumunda 2,7 milyar TL ek prim üretimi hesaplanmıştır, böylece 2024 yılı toplam prim üretiminin 6,5 milyar TL'ye yükselmesi ve %0,07 oranında penetrasyon yaratması beklenmektedir.

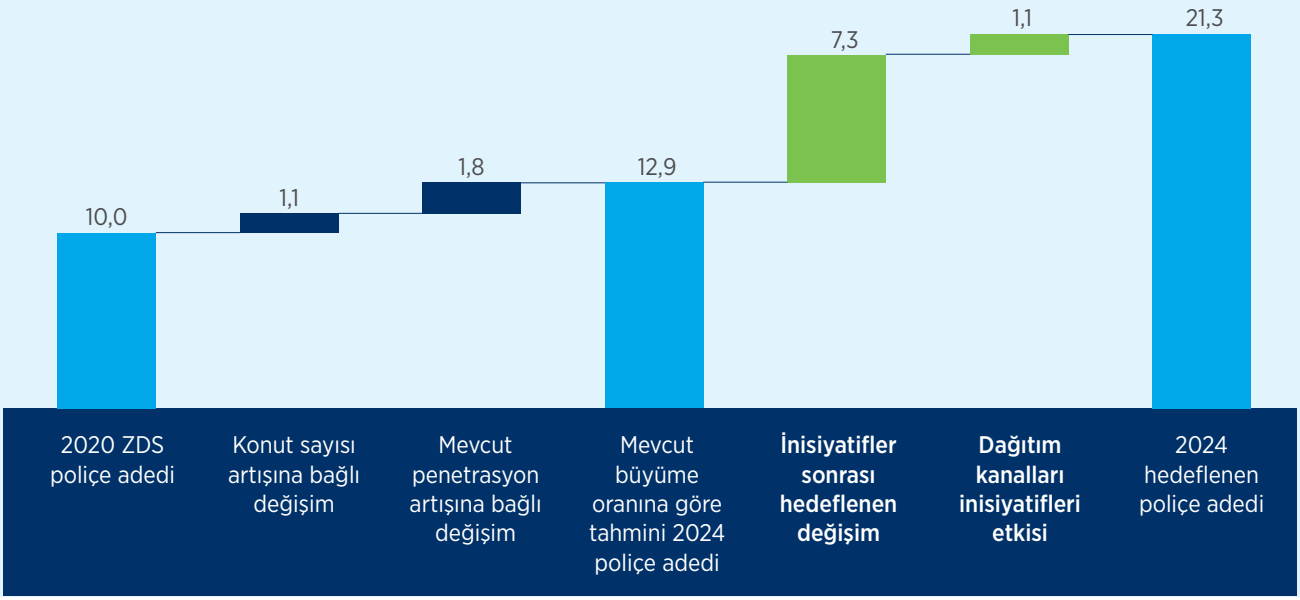
6,5
milyar TL

Zorunlu deprem sigortasında 2024 yılı toplam prim üretiminin 6,5 milyar TL'ye yükselmesi ve %0,07 oranında penetrasyon yaratması beklenmektedir.

[6] İnisiyatiflerin prim katkısına ek sektörde 3,2 Milyar TL ek tasarruf yaratması beklenmektedir.

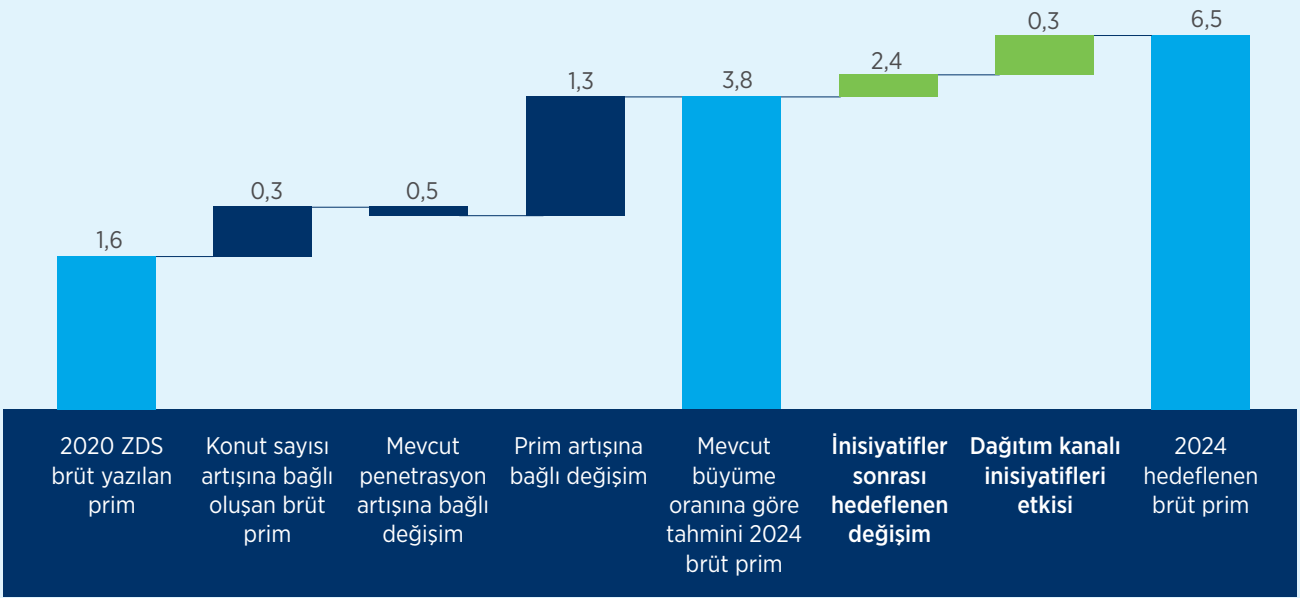
Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) Poliçe Adedi

milyon adet, 2020-2024



Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) Brüt Yazılan Prim

milyar TL, 2020-2024



2.2.2 Yangın (Konut ve İş Yeri Sigortaları)

Konut sigortası tarafında artan konut sayısıyla birlikte sigortalılık oranının yıllara göre değişkenlik gösterdiği görülmektedir. ADNKS verilerine göre 2020 yılında 34,7 milyon konut olduğu tahmin edilmekte olup konut satışları ile konut sigortası poliçe adetleri arasında benzerlik olduğu gözlemlenmektedir. 2020 yılında 6,1 milyon poliçe adeti ile 1,3 milyar TL prim üretilmiştir. Prim üretiminde acente ve banka kanalları ön plandadır.

Konut sigortasına yönelik beş inisiyatif önerisi yapılmış, bunların üçü önceliklendirilmiştir. Hasarsızlık indirimi ile konut sigortası ile bütünleşik ZDS inisiyatifi kapsamında yaratılan etkiler değerlendirilmiş olup diğer önceliklendirilmiş inisiyatifler için global örnekler paylaşılmıştır. Yapılan etki analizleri ve dağıtım kanalları reformlarının etkisiyle 3 milyon yeni poliçeye ulaşılması beklenmektedir. 2024 yılı için hedeflenen ortalama inisiyatif etkilerine ulaşılması durumunda 1,2 milyar TL ek prim üretimi hesaplanmıştır, böylece 2024 yılı toplam prim üretiminin 4,1 milyar TL'ye yükselmesi ve %0,05 oranında penetrasyon yaratması beklenmektedir.

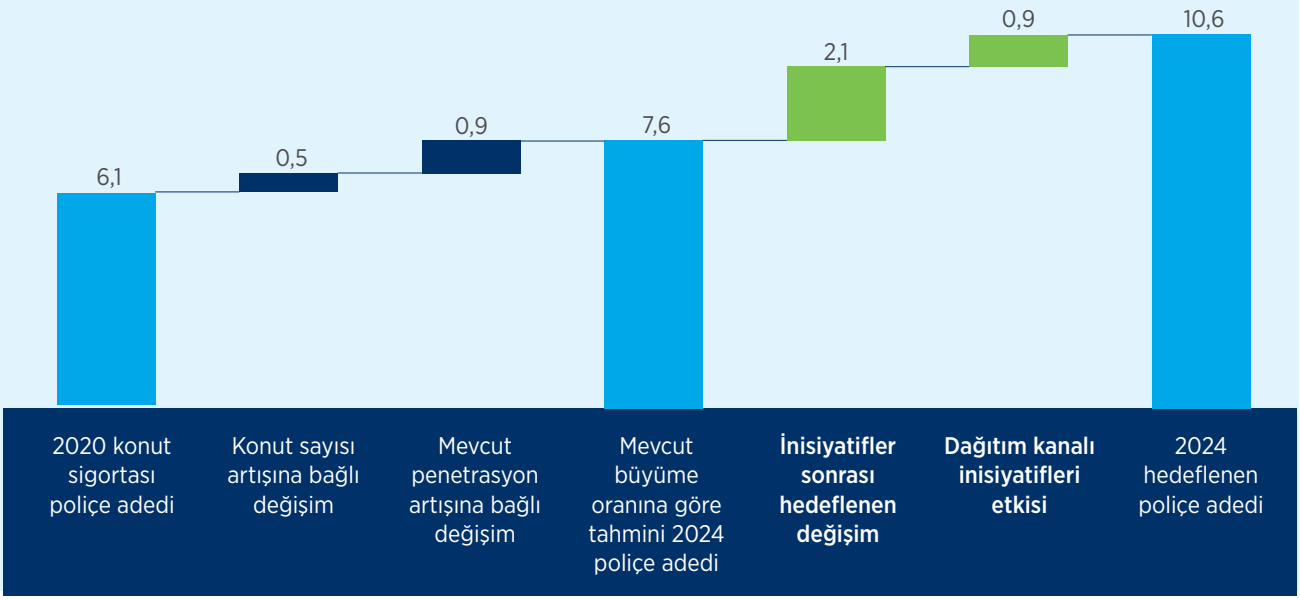
4,1

milyar TL

2024 yılı konut sigortalarında toplam prim üretiminin 4,1 milyar TL'ye yükselmesi ve %0,05 oranında penetrasyon yaratması beklenmektedir.

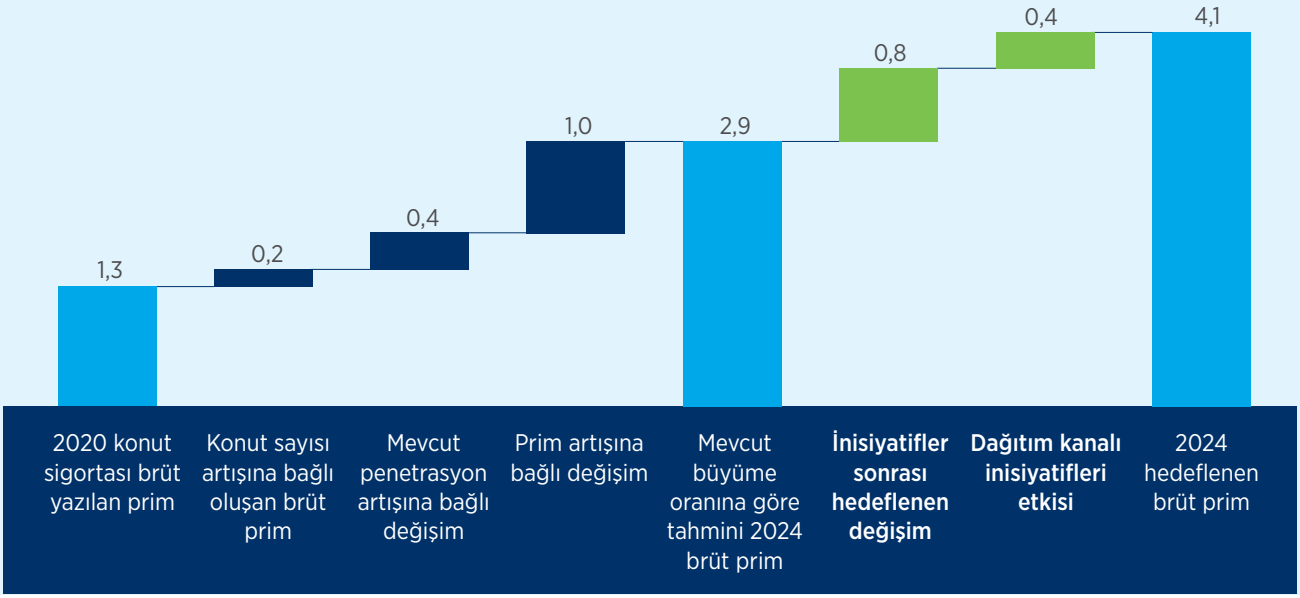
Konut Sigortası Poliçe Adedi

milyon adet, 2020-2024



Konut Sigortası Brüt Yazılan Prim[7]

milyar TL, 2020-2024



[7] Konut sigortası ve bütünleşik ZDS ile kazanılması beklenen konut poliçesi prim üretimleri dâhil edilmiştir.

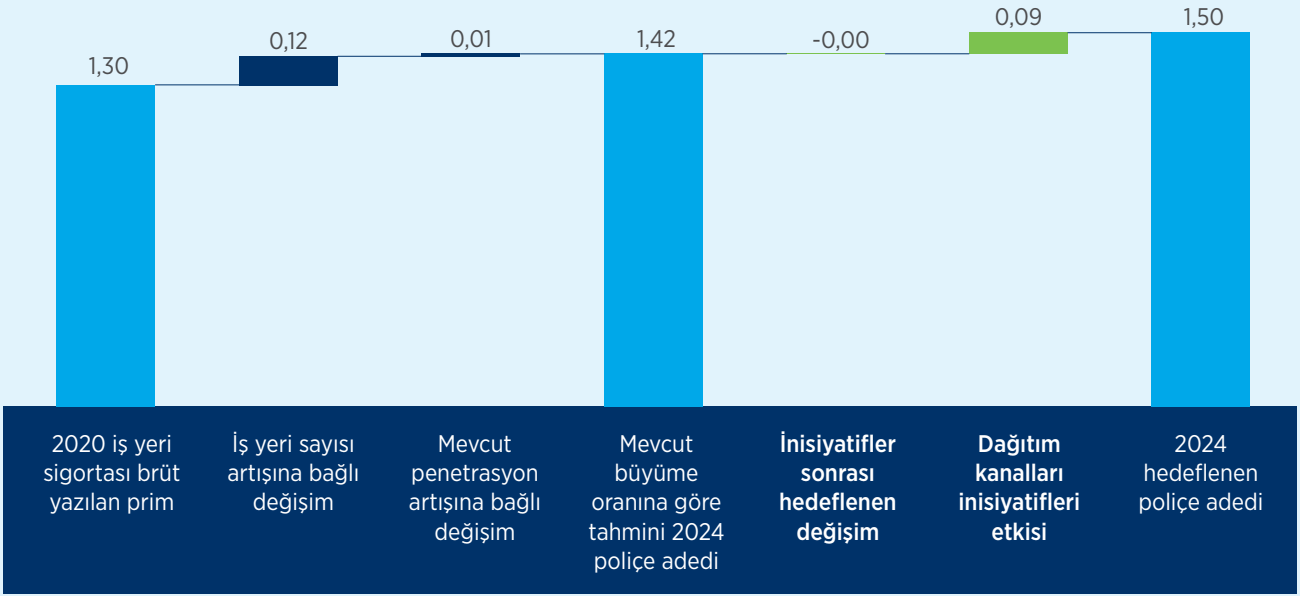
2. BRANŞ BAZINDA ÖZET VE HEDEFLER

İş yeri sigortası tarafında 2017 yılı itibarıyla sigortalılık oranı artışa geçmiş ancak 2020 yılında pandemi etkisiyle düşüş yaşamıştır. Prim üretiminde acente ve broker kanalları ön plandadır.

İş yeri sigortası için dört inisiyatif önerisi yapılmış ancak hiçbiri önceliklendirilmemiştir. Dağıtım kanalları reformlarının etkisiyle ortalama 90 bin yeni poliçeye ulaşılması ve böylece 700 milyon TL ek prim üretilmesi tahmin edilmektedir. 2024 yılı için toplamda 11,8 milyar TL prim üretimine ulaşılması ve %0,13 penetrasyon yaratılması beklenmektedir.

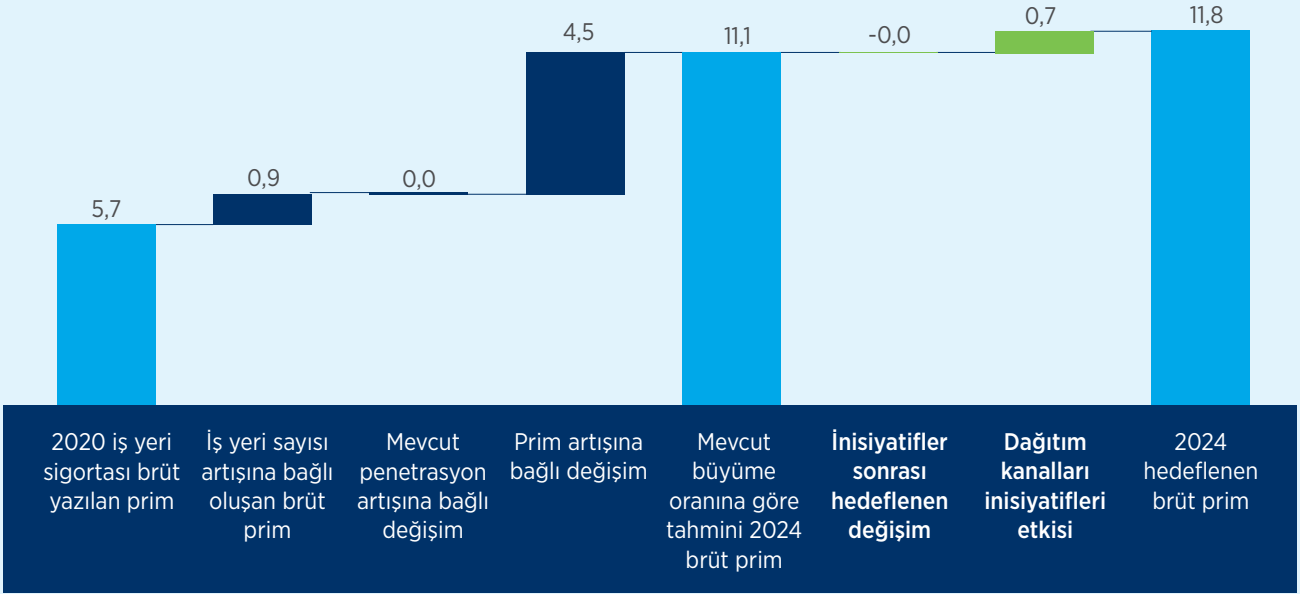
İş Yeri Sigortası Poliçe Adedi

milyon adet, 2020-2024



İş Yeri Sigortası Brüt Yazılan Prim

milyar TL, 2020-2024





2.3 Sağlık Sigortaları

Sağlık sigortaları paketi çerçevesinde özel sağlık ile tamamlayıcı sağlık sigortası ele alınmıştır.

2014 yılı itibarıyla sağlık harcamaları iki katının üzerine çıkmış olup harcamaların %20'sini özel sağlık sektörü oluşturmaktadır. Sağlık sigortası pazarı son altı yılda tamamlayıcı sağlık sigortasının etkisiyle üç katından fazla büyümüştür.

2.3.1 Özel Sağlık Sigortası

Özel sağlık sigortası pazarı brüt prim bazında büyümekle birlikte poliçe adetleri açısından aynı seviyelerde seyretmektedir. 2020 yılında 2,3 milyon poliçe adeti ile 7,9 milyar TL prim üretilmiştir. Prim üretiminde acente ve broker kanalları ön plandadır.

2.3.2 Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Tamamlayıcı sağlık sigortası pazarı son altı yılda brüt prim bazında %71 bileşik büyüme oranıyla büyümektedir. 2020 yılında 1,6 milyon poliçe adeti ile 1,5 milyar TL prim üretilmiştir. Prim üretiminde acente kanalı ön plana çıkmakla birlikte diğer dağıtım kanalları büyümesini sürdürmektedir.

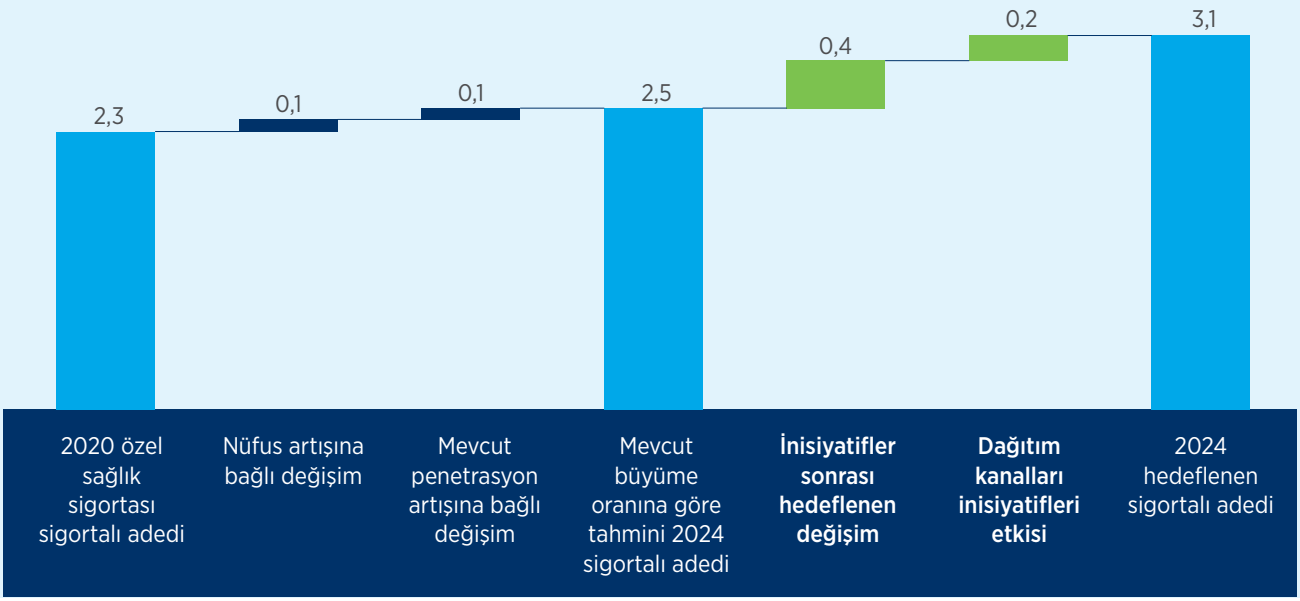
Sağlık sigortaları pazarını geliştirmeye sekiz inisiyatif önerisi yapılmış, bunların üçü önceliklendirilmiştir. Tele-sağlık ekosisteminin geliştirilebilmesi için etki analizi hesaplanmamış olup örnek uygulamalar paylaşılmıştır. Yapılan etki analizleri ve dağıtım kanalları reformlarının etkisiyle özel sağlık sigortası tarafında 0,6 milyon, tamamlayıcı sağlık sigortası tarafında ise 1,3 milyon yeni poliçeye ulaşılacağı düşünülmektedir. 2024 yılı için hedeflenen ortalama inisiyatif etkilerine ulaşılması durumunda özel sağlık sigortası tarafında 3,6 milyar TL ek prim üretimi hesaplanmıştır, böylece 2024 yılı toplam prim üretiminin 18,9 milyar TL'ye yükselmesi ve %0,21 oranında penetrasyon yaratması beklenmektedir. Tamamlayıcı sağlık sigortası branşında ise 2,3 milyar TL ek prim üretimiyle toplamda 2024 yılı için 7,9 milyar TL prim üretimine ulaşılması ve %0,09 oranında penetrasyon yaratması öngörülmektedir.

7,9
milyar TL

Tamamlayıcı sağlık sigortası branşında 2024 yılı için 7,9 milyar TL prim üretimine ulaşılması ve %0,09 oranında penetrasyon yaratması öngörülmektedir.

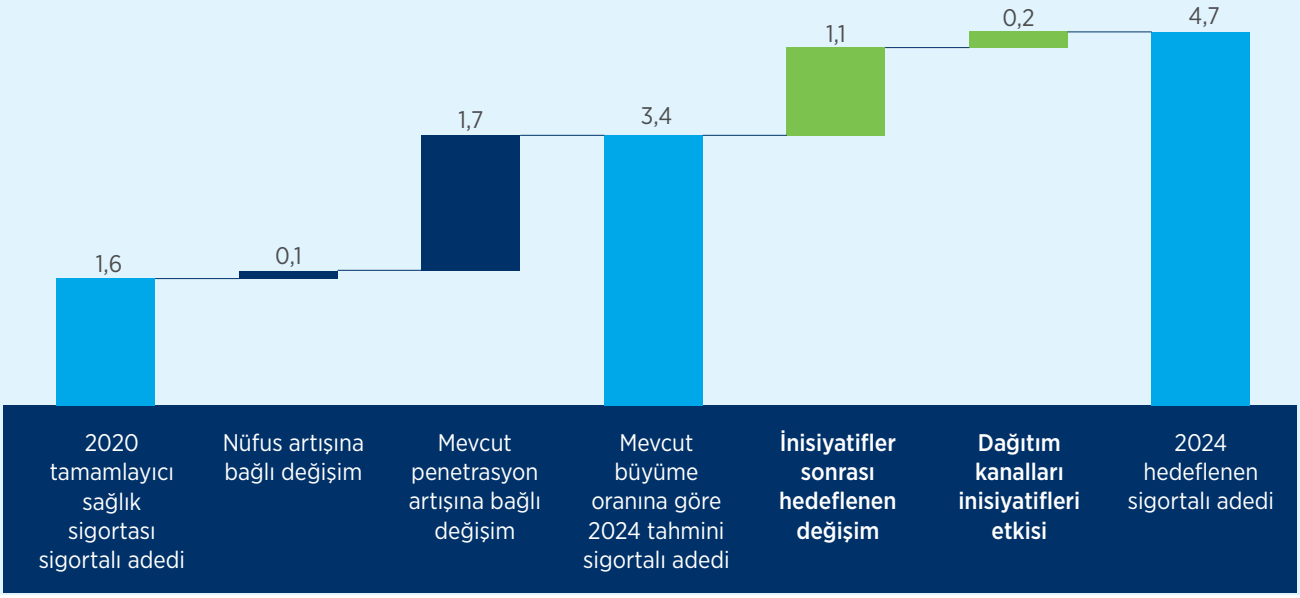
Özel Sağlık Sigortası Sigortalı Adedi

milyon adet, 2020-2024



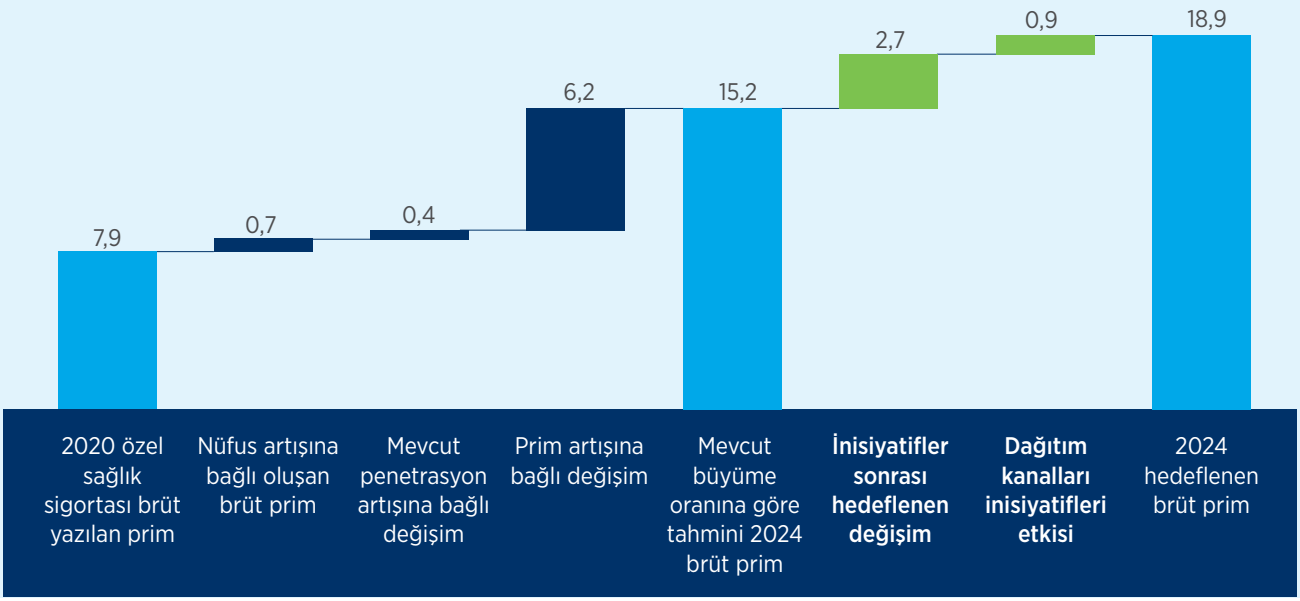
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Sigortalı Adedi

milyon adet, 2020-2024



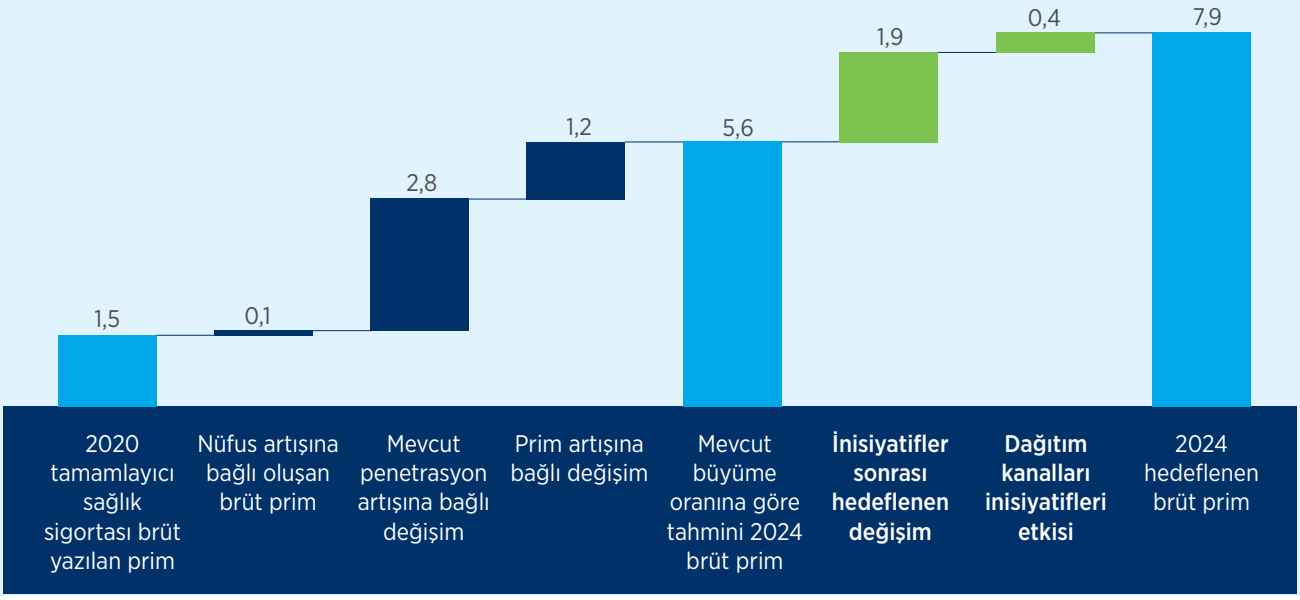
Özel Sağlık Sigortası Brüt Yazılan Prim

milyar TL, 2020-2024



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Brüt Yazılan Prim

milyar TL, 2020-2024



2.4 BES-Hayat

BES-Hayat paketi kapsamında hayat sigortaları ve BES ürünlerine ait çalışmalar gerçekleştirilmiştir.

2.4.1 Hayat Sigortaları

Hayat sigortalarının hedef kitlesi olan 18-60 yaş arası nüfus 2014-2020 döneminde yıldan yıla %1,3 oranında artmıştır. Mevcut pazar önemli bir oranda krediye bağlı poliçelerden oluşmakta, aynı şekilde ihtiyaç kredisi talebine paralel bir biçimde büyümektedir. 2020 yılında tanzim edilen 5,2 milyon hayat sigortası poliçesi 2014 yılına ait 3 milyon ile karşılaştırıldığında yıldan yıla ortalama %10'luk bir büyümeye işaret etmektedir. Buna bağlı olarak bahsedilen hedef kitlenin 2020 yılı sigortalılık oranı 2014'teki %6,4'lük değerinden %10,3'e çıkmıştır.

Prim üretimine bakıldığında hayat sigortaları 2020'de sektöre 14,3 milyar TL kazandırmıştır. Bu istatistik 2014 yılı değeri ile karşılaştırıldığında hayat sigortası prim üretiminde yıldan yıla ortalama %28'lik bir büyümeden söz edilebilir. İhtiyari sigortalar içerisinde önemli bir ivme kazanan karma sigortalarda 2014-2020 arasında yıldan yıla %78,6'lık bir prim büyümesi dikkat çekmektedir; karma sigortaları %42,3 ile sadece yaşam teminatlı hayat sigortaları takip etmekte, ardından %33,8 ile uzun süreli vefat sigortası gelmektedir. Hayat sigortalarında krediye bağlı hayat sigortaları nedeniyle baskın kanal haline gelen bankalar, 2014-2020 arasında satışlarını diğer kanallardan pay alarak artırmıştır. Çağrı merkezi, ATM, web ve direkt satış ofisleri gibi alternatif kanallar satışlarını aynı zaman diliminde yıldan yıla artırmış olsalar da bu kanalların pazardaki ağırlığı gitgide azalmıştır.

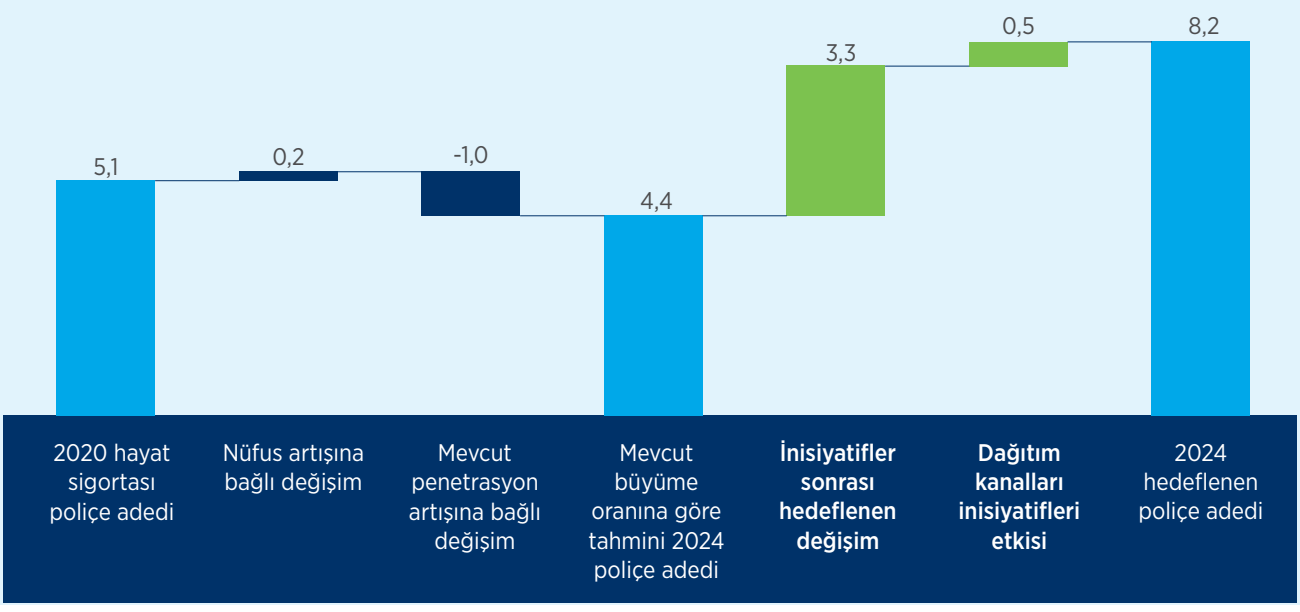
Hayat sigortalarına yönelik beş inisiyatif önerisi getirilmiş, hepsi önceliklendirilerek üç farklı ülkeden örnekler doğrultusunda incelenmiştir. Söz konusu inisiyatifler için gerçekleştirilen etki analizleri sonucunda 3,3 milyonu inisiyatiflerin etkisiyle, 0,5 milyonu dağıtım kanalları reformlarından gelmek üzere 3,8 milyon yeni hayat sigortası poliçesi tanzim edilebileceği düşünülmektedir. Beş inisiyatifin sektöre prim katkısının 27,8 milyar TL olacağı hesaplanmıştır. İnisiyatifler ve dağıtım kanallarından gelen etkiler sonucu 2024 yılında hayat sigortalarının prim üretiminin 54,1 milyar TL olarak gerçekleşeceği ve %0,6 oranında penetrasyon yaratacağı öngörülmektedir.

54,1
milyar TL

2024 yılında hayat sigortalarının prim üretiminin 54,1 milyar TL olarak gerçekleşeceği ve %0,6 oranında penetrasyon yaratacağı öngörülmektedir.

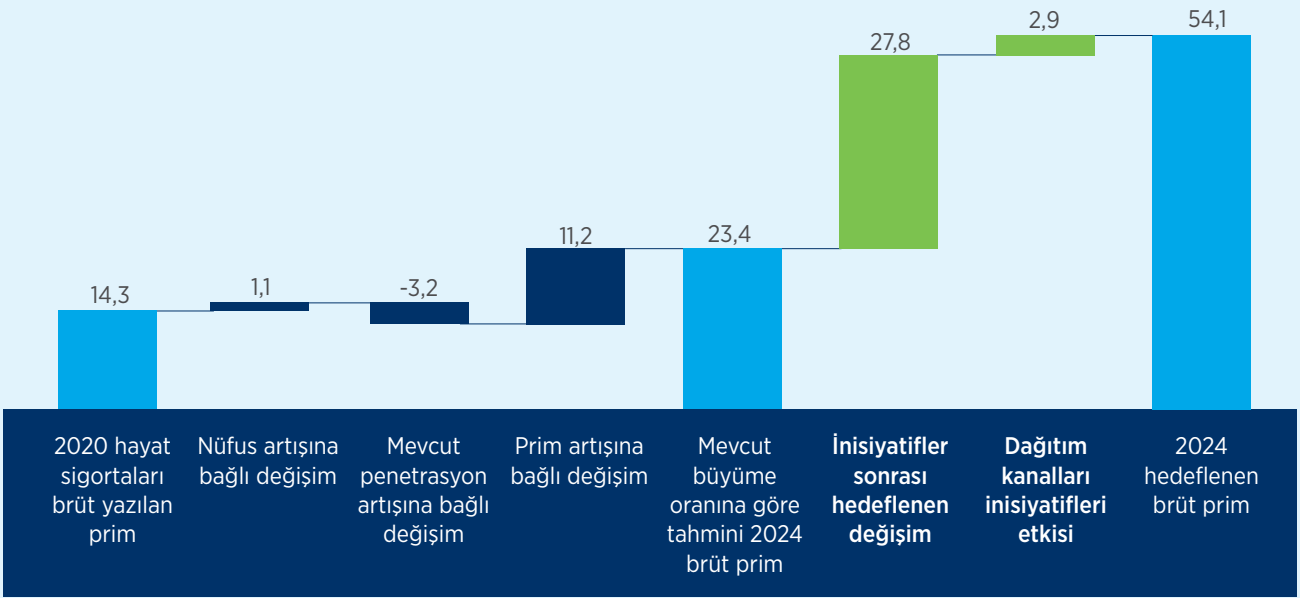
Hayat Sigortası Poliçe Adedi[8]

milyon adet, 2020-2024



Hayat Sigortaları Brüt Prim Tutarı[6]

milyar TL, 2020-2024



2.4.2 BES

Emeklilik pazarı ile ilgili olarak 2013'te devreye giren devlet katkısı sistemdeki fon tutarının stabil bir şekilde büyümesine olanak vermiştir, 2017 yılında başlatılan OKS büyümeyi hızlanmıştır. Ancak OKS'nin devreye girmesinden itibaren 2020 yılına kadar aktif gönüllü BES sözleşme sayısı neredeyse sabit kalmıştır. Genel resme bakıldığında devlet katkısı ve OKS aracılığıyla 18-60 yaş arası nüfusun emeklilik sözleşmesi sahipliği 2020'de 2014'teki %12,5 değerinden %31'e yükselmiştir.

Emeklilik sistemi içerisindeki katkı payı tutarı 2014'te 9,4 milyar TL olarak gerçekleşmiş, 2020'de ise 2,5 milyar TL'si OKS'den gelmek üzere 26,4 milyar TL'ye ulaşmıştır. Proje boyunca yalnızca gönüllü BES'e odaklanılmıştır.

BES sözleşme sayısını artırmak adına, BES'in çeşitli sigorta ürünleriyle avantajlı bir paket haline getirilmesini öngören Bütünleşik BES kurgusu etrafında üç inisiyatif önerilmiş ve hepsi önceliklendirilmiştir. Hayat sigortaları inisiyatifleri arasında bulunan "Eğitim sigortası" da Bütünleşik BES ve 18 yaş altı BES kapsamında değerlendirilmiştir. Söz konusu inisiyatifler on üç ülkeden örneklerin rehberliğinde irdelenmiştir. Üç öncelikli inisiyatif için yapılan etki analizleri sonucunda 1,5 milyon yeni sözleşme yapılabileceği ortaya çıkmıştır. Dağıtım kanalları reformlarıyla birlikte düşünüldüğünde toplamda 2,5 milyon yeni BES sözleşmesi yapılabilecektir. Söz konusu inisiyatiflerin emeklilik sektörüne 5,9 milyar TL katkı payı kazandıracağı hesaplanmıştır. Dağıtım kanallarının etkisi de göz önüne alındığında 2024'te 53,8 milyar TL'lik BES katkı payı elde edilmesi ve %0,6 oranında penetrasyon yaratılması beklenmektedir.

53,8

milyar TL

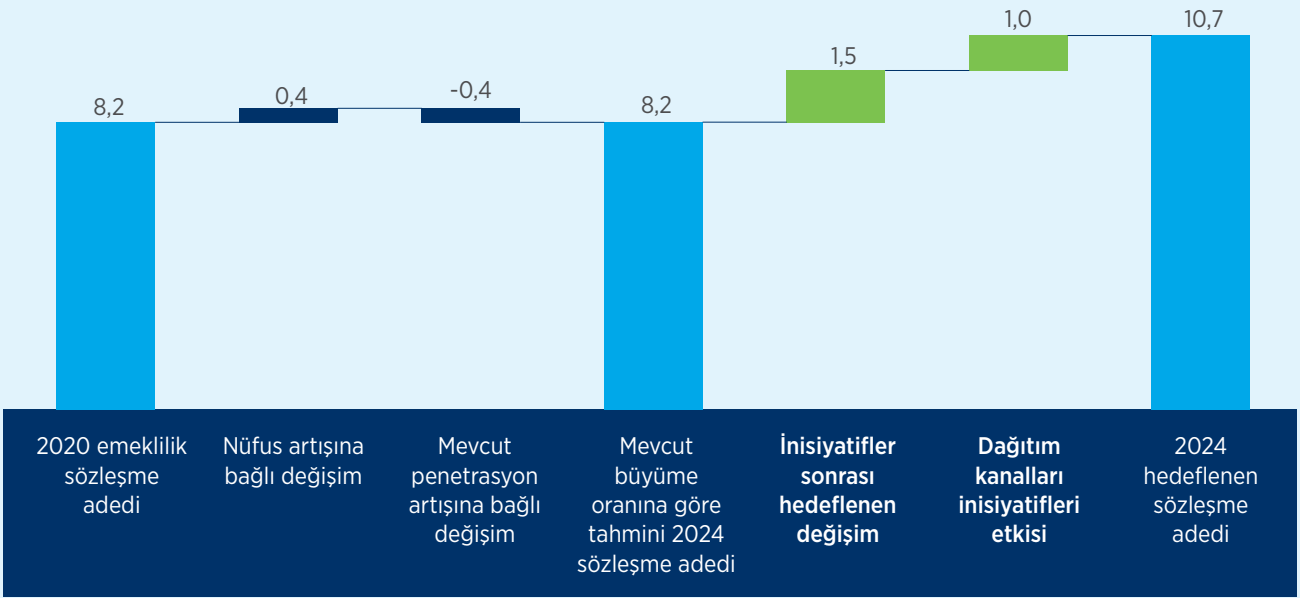
2024'te 53,8 milyar TL'lik BES katkı payı elde edilmesi ve %0,6 oranında penetrasyon yaratılması beklenmektedir.

[8] Bütünleşik BES inisiyatifinin etkisi dâhildir.

2. BRANŞ BAZINDA ÖZET VE HEDEFLER

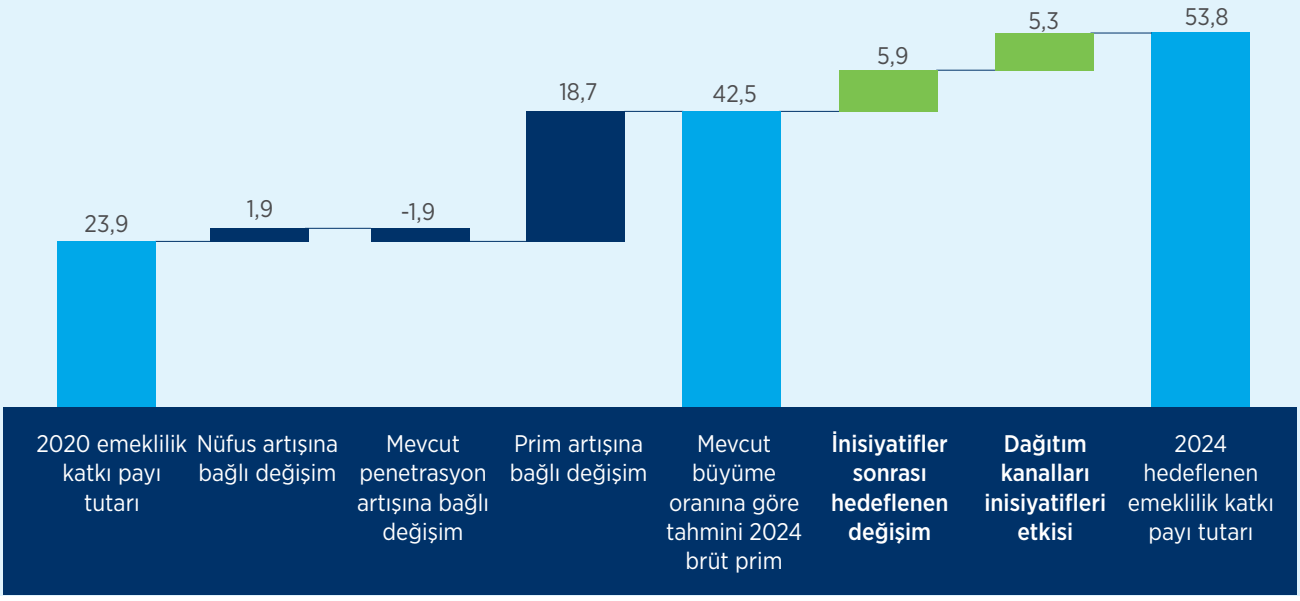
BES Sözleşme Adedi

milyon adet, 2020-2024



BES Katkı Payı Tutarı

milyar TL, 2020-2024



Bütünleşik BES inisiyatifi stratejik hedefler doğrultusunda önemli bir yer teşkil etmektedir. Paket kurgusu çalışılırken birçok paydaşın görüşü alınmış ve mevcut konjonktür titizlikle değerlendirilmiştir. Bütünleşik güvence paketi ve teşvikleriyle ilgili proje kapsamında kurulan hipotezler 15 kişiyle gerçekleştirilen derinlemesine görüşmeler ve 614 kişilik bir anket çalışmasıyla doğrulanmıştır.

Son olarak yukarıda bahsedilen öncelikli inisiyatifler arasında bulunan "18 yaş altı BES" proje sürdürülürken hayata geçirilmiş, 20.5.2021-31.12.2021 arasında 181.072 çocuğun sisteme katılımıyla 282,8 milyon TL katkı payı artışı sağlanmıştır.

2.5 Finansal Sigortalar

Finansal sigortalar paketi çerçevesinde kefalet sigortası ve alacak sigortası ele alınmıştır.

2.5.1 Kefalet Sigortası

2018 yılında 15,3 milyar ABD doları olan global kefalet sigortası/senedi pazarının %7,2'lik bileşik büyüme oranı ile 2027 yılında 28,8 milyar ABD doları olacağı tahmin edilmektedir. Kriz dönemleri haricinde kefalet sigortası ürününün yükseliş trendinde olan kârlı bir ürün olduğu görülmektedir. Kefalet sigortaları için sadece teminat mektubu pazarı değil, bunun beş katı hacminde olan nakdi kredi pazarı da kefalet sigortası için adreslenebilecek bir pazar olarak değerlendirilmelidir.

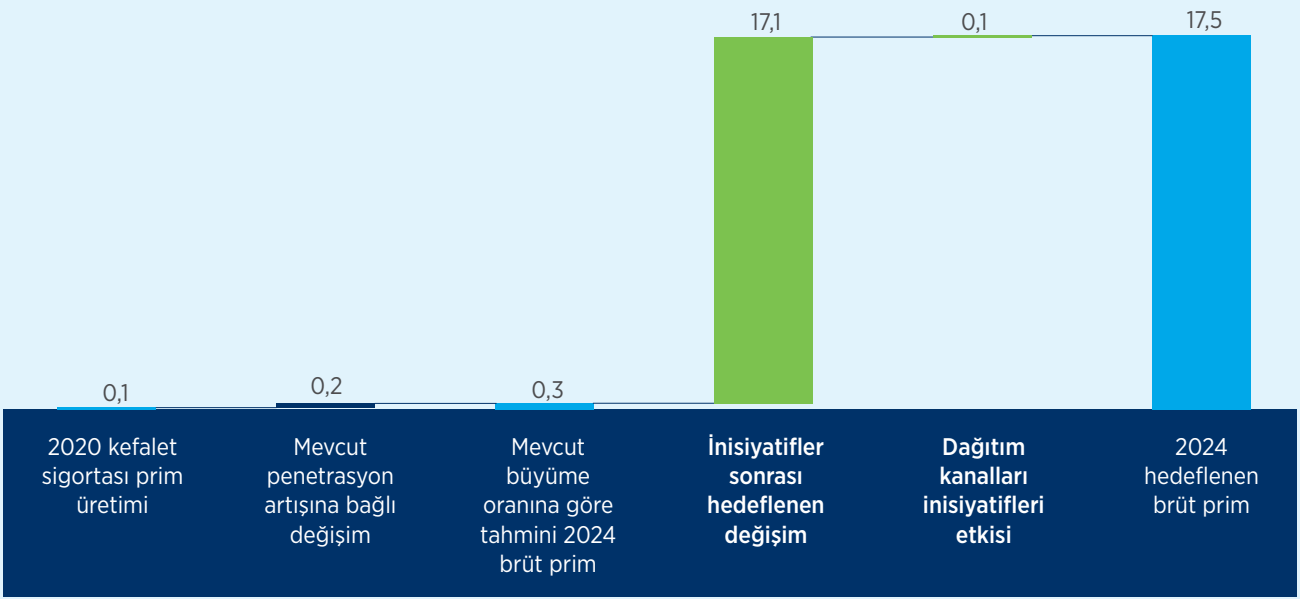
Kefalet sigortasına yönelik dört inisiyatif önceliklendirilmiş ve etki analizleri gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizler sonrasında inisiyatifler aracılığıyla 17,1 milyar TL prim üretilebileceği; dağıtım kanallarının etkisiyle birleştirildiğinde 2024 sonu itibarıyla kefalet sigortasının prim üretiminin 17,5 milyar TL'ye ulaşarak %0,19 oranında penetrasyon sağlayacağı tahmin edilmektedir.

17,5
milyar TL

2024 sonu itibarıyla kefalet sigortasının prim üretiminin 17,5 milyar TL'ye ulaşarak %0,19 oranında penetrasyon sağlayacağı tahmin edilmektedir.

Kefalet Sigortası Prim Üretim Miktarı

milyar TL, 2020-2024



2.5.2 Ticari Alacak Sigortası

2020 yılında Türkiye KOBİ sayısının 3,3 milyona ulaştığı ve KOBİ'lerin toplamda 5,3 Trilyon TL ciro yarattığı tahmin edilmektedir. Ancak ticari alacak sigortasının söz konusu hacimden aldığı pay düşük seviyelerde kalmaktadır.

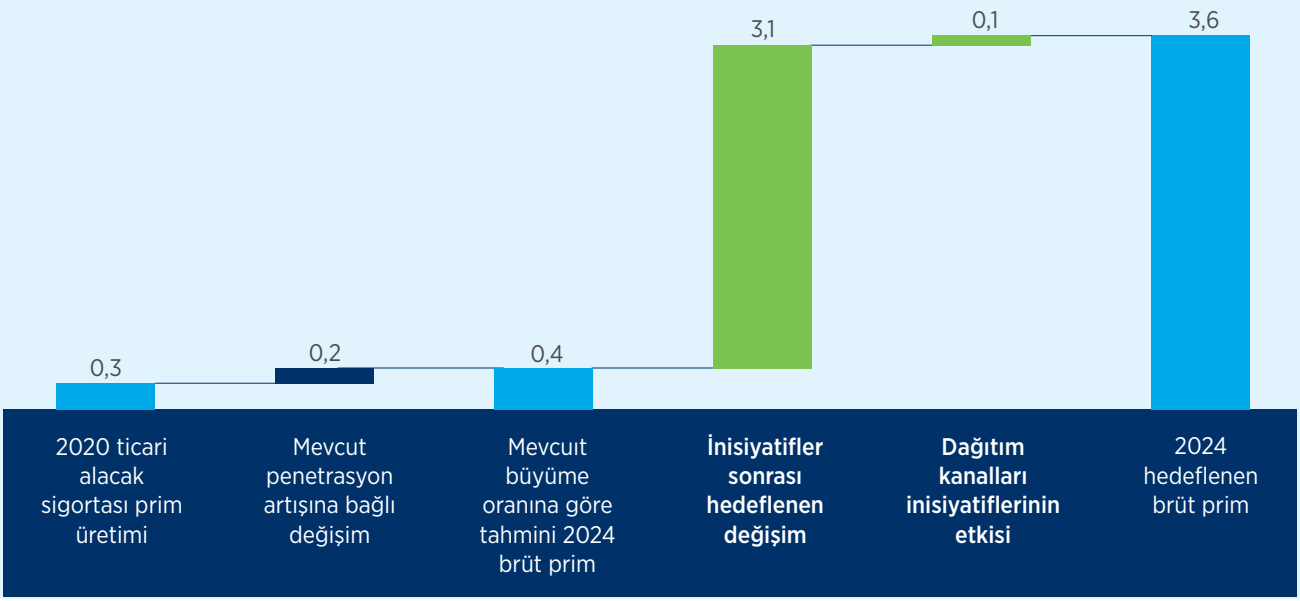
Ticari alacak sigortası özelinde üç inisiyatif önceliklendirilmiş ve etki analizleri gerçekleştirilmiştir. Analizler sonucunda inisiyatiflerle 3,1 milyar TL prim elde edileceği düşünülmektedir. Dağıtım kanalları reformlarının da etkisiyle 2024 yılında ticari alacak sigortasının prim üretiminin toplam 3,6 milyar TL'ye ulaşarak %0,04 oranında penetrasyon yaratacağı öngörülmektedir.

3,6
milyar TL

2024 yılında ticari alacak sigortasının prim üretiminin toplam 3,6 milyar TL'ye ulaşarak %0,04 oranında penetrasyon yaratacağı öngörülmektedir.

Ticari Alacak Prim Üretim Miktarı

milyar TL, 2020-2024



2.6 Dağıtım Kanalları ve Dijitalleşme

Bu paket alternatif dağıtım kanalları ve markalı sigorta, dağıtım kanallarının gelişimi ve dijitalleşme alt başlıkları altında incelenmiştir.

2.6.1 Alternatif Dağıtım Kanalları ve Markalı Sigorta

Müşteriyi doğru anda ve doğru yerde yakalamak için geleneksel kanallar dışında kalan, müşteri verisinin zengin olduğu, temel faaliyetlerine sigorta çözümleri ekleyebilecek farklı sektörlerdeki sigorta iş birliklerinin yapılması projesi planlanmıştır. Bu kapsamda, sigorta şirketlerinin ürünlerinin alternatif kanallarda satılması ve aynı zamanda sigorta dışı markaların kendi marka isimleri ile sigorta ürünlerini satması yer almaktadır. Globalde sigorta satışı yapan havaalanları, benzin istasyonları, dijital kanallara ek olarak hastaneler, eczaneler, spor salonları, özel okullar gibi kanallar da incelenmiştir.

2.6.2 Dağıtım Kanallarının Gelişimi

Türkiye sigortacılık sektöründeki dağıtım kanalları incelendiğinde en baskın kanalın acenteler olduğu görülmektedir. Dağıtım kanallarının gelişimi kapsamında acentelerin geliştirilmesi ve sigorta akademi programı ve sigorta sektörünü profesyonelleştirmek adına sunulmuş yetkin satıcı modelinin getirilmesi incelenmektedir.

2.6.3 Dijitalleşme

Müşterilerin dijitale eğilimiyle, sigorta şirketlerinin rollerinin değişeceği, müşteri odaklılığın ve teknolojik yapılarının artacağı tahminlenmektedir. Günümüzde hem insurtech'lerin hem geleneksel sigorta şirketlerinin hedefi yüksek müşteri odaklı ve yüksek ürün çeşitliliği içeren bir deneyim yaratmaktır. 2025 yılında küresel sigorta pazarına bakıldığında da dijitalden gelen gelir artışının, tüm kanallar prim tutarı artışına göre 9 kat fazla büyüme oranı ile gelişeceği görülmektedir.

Sigorta sektöründe dijitalleşmeye tüm dünya ile Türkiye'nin de adaptasyonunu sağlamak için altı adet inisiyatif önceliklendirilmiştir. Bu kapsamda, tüm sigorta süreçlerinde dijitalleşmenin teşvik edilmesi, merkezi veri ve yapay zeka kurgularının geliştirilmesi, uzaktan satışın önünün açılması, dijital sigorta lisansının sektöre getirilmesi, sandbox mevzuatından yararlanılması, open insurance ile servis modeli sigortacılığın (Insurance as a Service-IaaS) sunulması yer almaktadır.

Paket çerçevesinde her bir alt başlığa yönelik üç inisiyatifin gerçekleşmesiyle sektöre 22,4 milyar TL prim kazandırılabileceği öngörülmektedir.

acenteler

Türkiye sigortacılık sektöründeki dağıtım kanalları incelendiğinde en baskın kanalın acenteler olduğu görülmektedir.

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER



3.1 Kara Araçları Sigortaları

Proje 1: Doğrudan tazmin sistemi

Zorunlu trafik sigortası tazminatlarının ödenmesi ve alınması süreçlerinde, tarafların karşı tarafın sigorta şirketi yerine kendi şirketinden hizmet aldığı bir sistemin kurgulanmasını öngörmektedir. Proje, kara araçları branşında aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

İnisiyatifin merkezinde zorunlu trafik sigortası kapsamındaki tazminat ödemelerini yönetecek bir takas odası kurulması yer almaktadır. Takas odasının amacı, kusurlu tarafın sigorta şirketinin yapacağı ödemeyi kusursuz tarafın sigorta şirketine aktarmaktır. Hızlı tasfiye amacıyla kaza durumunda kusurlu tarafın sigorta şirketi istisnalar dışında gerçekleşen hasarı ödemek yerine belirli bir ortalama hasar tutarını takas odasına yönlendirir. Sigorta şirketleri hasar durumunda ortalama hasar tutarı ödemekle yükümlü olacaklarından dolayı uzun vadede ortalama hasar maliyetlerinin düşmesi öngörülmektedir. Öte yandan hızlandırılmış hasar tasfiye süreci ve fiyat odaklı bir pazardan hizmet odaklı bir pazara geçişle müşteri memnuniyetinin artacağı düşünülmektedir.

Paydaşlar

SEDDK, SBM, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Kaza başına hasar maliyetinde düşüş oranı
- Hasar tasfiye süresinde kısalma oranı

Kilometre taşları

- Ortalama hasar tutarı hesaplama yönteminin ve hangi aralıktaki hasar ödemeleri için uygulanacağının tanımlanması
- 2011'de hazırlanan Doğrudan Tazmin Anlaşması üzerinde tüm paydaşların katkısıyla gerekli güncellemeler yapılarak anlaşma taslağının tamamlanması
- Takas Odası kurulumunun tamamlanması ve pilot sisteme geçilmesi
- Belirlenen yöntemle ortalama hasar tutarının hesaplanması ve sistemin hayata geçirilmesi



Proje 2: Kişi temelli poliçe tanzim sistemi

"Sürücü listesi" uygulamasının başlatılmasıyla araçlar için düzenlenen zorunlu trafik ve kasko poliçelerine ilgili araçları kullanan sürücülerin bilgisinin eklenmesini ihtiva eder. Proje, kara araçları branşında aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Kişi temelli sistem araçların kaza geçmişini sürücü bazında ayrıştırılması ve poliçe fiyatlarının ilgili aracı kullanan tüm sürücülerin risklerini kapsayacak biçimde hesaplanmasını sağlayacaktır. Sistemin sürüş davranışlarını düzenleyici nitelikte olması sebebiyle yol güvenliğine katkıda bulunması ve kaza frekansını düşürücü etki yapması beklenmektedir. Kısa dönemli kiralanan araçlar sürücü listesi uygulamasına istisna teşkil edebilecek, söz konusu araçlar için sürücü kısıtlaması olmayan "serbest sürücü" poliçeleri sürprim uygulanarak tanzim edilebilecektir.

Paydaşlar

SEDDK, SBM, Emniyet Genel Müdürlüğü, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Yıllık hasar ödemeleri azalma oranı
- Kaza frekansı düşüş oranı

Kilometre taşları

- Poliçe kapsamında değerlendirilecek sürücü verilerinin kapsamının ve standartlarının belirlenmesiyle birlikte veri yönetimi için merkezi bir altyapı oluşturulması
- Sürücü listesi uygulamasının listelenmeyen sürücülerin neden olduğu kazalarda poliçe sahibini ve kaza sorumlusuna yaptırım uygulanacak şekilde hayata geçirilmesi
- Sürücü listesi dışındaki kişilerin sorumlu olduğu kazalarda kısmi rücu mekanizmasının uygulamaya konulması

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER



Proje 3: Telematik

Türkiye'de araç sigortacılığında telematik çözümlerinin uygulanabileceği bir ortam yaratılması ve telematik cihazlarından elde edilen verilerin poliçe primlerinin belirlenmesinde girdi olarak kullanılmasını içerir. Proje, kara araçları branşında aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Zorunlu trafik ve kasko sigortaları kapsamında sürüş davranışlarının telematik cihazları aracılığıyla takip edilebilmesine imkân verecek mevzuat düzenlemelerinin yapılması ve veri güvenliğinin tesis edilmesi projenin ana konusudur. Öte yandan telematik cihazları üzerinden veri paylaşmayı kabul eden sigortalılar için teşvik amaçlı giriş indirimi vb. uygulanıp uygulanmayacağına karar verilmelidir. Ayrıca kullanımına izin verilecek cihaz türlerinin (Cep telefonu, OBD, "black-box", tag vb.) ve söz konusu cihazların sigortacılık açısından standartlarının belirlenmesi gerekecektir. Bu inisiyatifin gerçekleşmesiyle trafikte sürüş kalitesinin iyileşmesi, yol güvenliğinin artması ve poliçe fiyatlamasının daha adil standartlara erişmesi hedeflenmektedir. Bunun yanı sıra telematik kullanımının yaygınlaşması kişi temelli poliçe tanzim sistemi inisiyatifini destekleyecektir.

Paydaşlar

SEDDK, SBM, Emniyet Genel Müdürlüğü, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu, telekomünikasyon şirketleri, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Telematikli poliçelerin toplam araç sigortaları poliçelerine oranı
- Ortalama hasar ödemesi düşüş oranı

Kilometre taşları

- İlgili otoriteler, hukukçular, sigorta ve telekomünikasyon şirketlerinin kullanılabilecek cihazlar, veri standardı ve sürecin genel yönetişimi konularında istişareleri başlatması
- Sigortacıların telematik cihazlarından gelen veriyi poliçe fiyatlamasında kullanabilmesine olanak veren mevzuat taslağının hazırlanarak regülatör onayına sunulması
- Telekomünikasyon şirketlerinin sigorta şirketlerine cihaz ve/veya kiralama bedeli teklifleri sunması
- Sigorta şirketlerinin telematikli poliçe tanzimine başlaması



Proje 4: Sigortalı araç artışı

Başta motosiklet ve traktörler olmak üzere motorlu araçların sigortalılık oranını artırmaya yönelik yeni uygulamaların ve otomatik tespit sistemlerinin hayata geçirilmesini öngörmektedir. Proje kapsamında kara araçları branşında yer alan üç inisiyatif birlikte değerlendirilmiştir:

1) Motosikletlerde sigortalılık

Motosiklet zorunlu trafik sigortasının kapsamının genişletilmesi ve motosiklet kullanıcılarının dönemsel kullanım ihtiyacına ve sürüş güvenliğine yönelik olarak zorunlu trafik ve kasko ürünlerinin kişiselleştirilebilmesini içerir.

2) Traktörlerde sigortalılık

Çiftçilerin Çiftçi Kayıt Sistemi'ne kayıt yaptırdıkları esnada traktörlerinin sigortalılık durumunun kontrol edilmesini önermektedir.

3) Sigortasız araçların otomatik tespiti

Çeşitli kurumların veri paylaşımı hususunda iş birliği yaparak trafikte sigortasız seyreden araçları kamera, HGS/OGS vb. mekanizmalarla saptanmasına yönelik bir inisiyatiftir.

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER

Açıklama

Bahsedildiği üzere proje özellikle sigortasızlığın yüksek olduğu araç türlerine odaklanmakta, ancak sigortasızlığı trafiğe çıkan tüm araçlar için eşit derecede caydırıcı hale getirmektedir. Sigortalılık oranı en düşük araç grubu olan motosikletler için projede en öncelikli aksiyon 0-50 cc motosikletlerin zorunlu trafik sigortası kapsamına alınmasıdır. Ardından yıl içerisinde belirli dönemlerde kullanılan motosikletler için tasarlanmış, kısmi zorunlu trafik ve kasko sigortası (lay-up) kurgusunun dünya örneklerinde olduğu gibi Türkiye'de de uygulanması gelmektedir. Son olarak proje gündeminde onaylı motosiklet güvenlik ekipmanları kullanan ve/veya ileri sürüş eğitimi alan motosikletlilere poliçe primlerinde indirim verilmesi bulunmaktadır. Sigortalılığın en düşük olduğu ikinci araç grubu olan traktörler için Çiftçi Kayıt Sistemi aracılığıyla sigortalılık kontrolünün yapılmasının olumlu etki yapacağı düşünülmektedir. Otomatik tespit mekanizmaları hakkında ise sigortalı araçların tescilli tüm araçlarla karşılaştırılmasıyla sigortasız araçların ortaya çıkarılması, kamera ve HGS/OGS kayıtları bulunan araçların gerçek zamanlı sigorta kontrollerinin yapılması gibi öneriler getirilmekte; kurgulanacak nihai sistemde söz konusu önerilerle sınırlı kalınmaksızın iş birliği ve uygulama kolaylığının gözetilmesi vurgulanmaktadır.

Paydaşlar

SEDDK, SBM, Tarım ve Orman Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, KGM, TNB, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Motosiklet zorunlu trafik sigortalılık oranı
- Traktör zorunlu trafik sigortalılık oranı
- Genel zorunlu trafik sigortalılık oranı

Kilometre taşları

- 0-50 cc motosikletlerin zorunlu trafik sigortası kapsamına alınması
- Türkiye Noterler Birliği ve SBM arasında gerçekleştirilecek veri tabanı karşılaştırmasının protokolünün belirlenmesi
- Tespit sürecinde bulunan tüm paydaşlar arasındaki sorumluluk paylaşımını ve sigortasız araçlara uygulanacak yaptırım süreçlerini kapsayacak mevzuat çalışmalarının tamamlanarak regülatör onayına sunulması
- HGS/OGS kayıtları aracılığıyla trafikte sigortasız seyrettiği anlaşılan araçlara yaptırım uygulamasının hayata geçmesi



Proje 5: Birleşik zorunlu trafik ve kasko

Kasko ürününün zorunlu trafik sigortasıyla birlikte, teminat kapsamını genişletecek biçimde pazarlanması ve uygun fiyatlı bir "mini kasko" ürünü aracılığıyla kaskoluluk oranının artırılmasını içerir. Proje, kara araçları branşında aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Yangın ve hırsızlık gibi temel kasko teminatlarını içerecek biçimde tasarlanacak "mini kasko" ürününün, zorunlu trafik sigortasına küçük bir fiyat farkıyla yapılacak bir yükseltme şeklinde kurgulanması ve poliçeleme esnasında "mini kasko" teklif zorunluluğunun getirilmesi inisiyatifin odak noktasıdır. Benzer şekilde halihazırda pazarda bulunan dar kasko, genişletilmiş kasko vb. ürünlerin de trafik sigortasına eklemlenmiş şekilde arzı söz konusudur. Bu bağlamda mecburi olarak teklif edilen "mini kasko" ürününe tavan fiyat uygulanıp uygulanmayacağına karar verilmelidir. İnisiyatifin ana hedef kitlesi kasko yaptırmayan zorunlu trafik sigortası sahipleridir.

Paydaşlar

SEDDK, sigorta şirketleri, sigorta aracıları

Performans göstergeleri

- Kaskoluluk oranı
- "Mini kasko" prim üretimi

Kilometre taşları

- Zorunlu trafiğe cüzi bir ek prim karşılığında kasko almak isteyebilecek bireylerin tespit edilmesi
- Zorunlu trafik poliçelerinin ek teminat üst limitini kaldıran ve dar kasko teklif zorunluluğunu öngören mevzuat değişikliği taslağının oluşturulması
- Zorunlu trafik poliçesi satışı yapan kanalların söz konusu inisiyatif çerçevesinde bilgilendirilmesi
- Zorunlu trafik poliçelemesi esnasında dar kasko teklif mecburiyeti mevzuatının geçirilmesi

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER



Proje 6: Eşdeğer parça ve servis belgelendirme

Yerli yedek parça üreticilerinin kalite standartları çerçevesinde, bağımsız tamir servislerinin ise hizmet standartları bağlamında vatandaşlara güven tesis edecek kurumlarca sertifikalandırılması olarak özetlenmektedir. Proje, kara araçları branşında aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Hasar gören araçların onarımı için orijinal yedek parça yerine yerli yedek parça kullanımının ön plana çıkarılması hem parça ithalatını azaltarak ülke ekonomisine katkı sağlayacak hem de kasko primlerini ucuzlatabilecektir. Eşdeğer parça kullanımı hakkındaki olumsuz algıyı değiştirmek açısından söz konusu parçaların ve üreticilerinin özenle tanımlanmış kalite kontrol standartlarına tabi tutulmasının gerekli olduğu düşünülmektedir. Benzer şekilde tamir servislerindeki mağduriyetlerin azaltılması ve müşteri memnuniyetinin sağlamlaştırılması açısından bahsi geçen işletmelerin makul hizmet kalitesi standartlarına göre belgelendirilmesi tavsiye edilmektedir. Bu sayede sigorta şirketleri onaylı parça kullanan onaylı servislerle anlaşmalar yapabilecek ve kasko poliçelerini müşteriler için avantajlı hale getirebileceklerdir.

Paydaşlar

SEDDK, OSEM, TÜRKAK, parça üreticileri, tamir servisleri, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Karoser grubu yedek parça harcamaları tasarruf oranı
- Sertifikalandırılan bağımsız onarım servisi sayısı

Kilometre taşları

- Eşdeğer parça üreticileri için kalite, bağımsız servisler için hizmet standartlarının belirlenmesi
- Hem parça üreticileri hem de tamir servislerini denetleyecek sertifikasyon kurumları için koşulların tanımlanması
- Sertifikasyon yetkisi almak isteyen kurumlardan başvuru taleplerinin alınması
- Yetkilendirilen sertifikasyon kurumlarının parça üreticileri ve servisleri denetlemeye başlaması



Proje 7: Sigorta skoru

Poliçe fiyatlamalarında girdi olarak kullanılmak üzere sürücülere yapılacak hasar ödemelerine dair beklentiyi yansıtan kredi notu benzeri bir endeks geliştirilmesidir. Proje, kara araçları branşında aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Kredi notu temelli veya kredi notu benzeri bir sigorta skorunun poliçeleme sürecinde kullanılması risklerin poliçe fiyatlarına daha doğru ve daha adil biçimde yansıtılmasını amaçlamaktadır. Sigorta skorunun borç ödeme olasılığından ziyade sigortalıya yapılacak hasar ödemesi tahminine yönelik bir şekilde hesaplanması gerektiği unutulmamalıdır. Ek olarak sigorta skorunun primlerin belirlenmesinde kullanılacak tek faktör olarak kurgulanması söz konusu değildir. İlk aşamada araç sigortaları kapsamında kullanılması öngörülen sigorta skoru, uzun vadede diğer sigorta ürünlerine de uygulanacak şekilde genişletilebilir veya ürün bazlı skorlar üretilebilir.

Paydaşlar

SEDDK, SBM, insurtechler, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Araç sigorta primlerinin skor kullanımıyla ucuzladığını düşünen sürücü oranı

Kilometre taşları

- Sürücülerin zorunlu trafik ve kasko poliçeleri kapsamında sebep olacağı hasar beklentisini yansıtan sigorta skorunun girdileri ve hesaplama yönteminin belirlenmesi
- Sigorta skorunu hesaplayacak kurum veya merkezi otoritenin oluşturulmasını takiben sistemin pilot uygulamaya alınması
- Sigorta skoru kullanımının yaygınlaşması adına sigorta şirketleriyle görüşmeler yapılması ve kamuyla sistemin faydalarının paylaşılması

3.2 Konut ve İş Yeri Sigortaları

Proje 8: Zorunlu deprem sigortası

Zorunlu deprem sigortası kapsamında artan sigortalılık oranına rağmen mevcut poliçelerin yalnızca yarısı gelecek yıllarda korunabilmektedir. Sigortalı kişi sayısının ve yenileme oranının arttırılması için yeni ürün kurgularının geliştirilmesi öngörülmektedir. Bu kapsam altında üç inisiyatif birleştirilmiştir:

1) Uzun dönem ZDS

İnisiyatif kapsamında fiyat avantajlı uzun dönem ZDS ürününün sunulması, ürünün yapı izin belgesi alımında zorunlu hale getirilmesi, potansiyel kayıpları tutundurma kampanyası ve kanallara ZDS yenileme seçeneğinin zorunlu hale getirilmesi bulunmaktadır.

2) Genişletilmiş ZDS (ZDAS)

İnisiyatif kapsamında bölgelere ve illere göre farklılaştırılmış deprem dışı doğal afet sigortaları ile genişletilmiş Zorunlu Doğal Afetler Sigortası paketleri kurgulanması beklenmektedir.

3) Konut sigortası ile bütünleşik ZDS

İnisiyatif kapsamında ihtiyaca yönelik farklı konut sigortası teminatlarıyla genişletilmiş, ZDS paketleri kurgulanması hedeflenmektedir.

Açıklama

Proje kapsamında insanların ihtiyaç ve taleplerine uygun farklı ürünler sunulması hedeflenmektedir. ZDAS ve konut sigortası ile bütünleşik ZDS ürünleri için, ZDS yaptıran ancak fiyat faktöründen dolayı konut sigortası yaptırmayı tercih etmeyen kitle pazar araştırması yapılarak tespit edilmelidir. ZDAS ile ZDS alımı sırasında teklif edilecek dar konut sigortası ürünü için teminat kapsamlarının belirlenmesi gerekmektedir. Poliçe yenileme esnasında poliçe yenileme ve dar konut sigortası teklifi mecburiyetini getirmek adına gerekli mevzuat değişiklikleri yapılmalıdır.

Paydaşlar

SEDDK, DASK, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Ek sigortalı sayısı ve prim üretimi

Kilometre taşları

- Deprem dışı doğal afet sigortaları ile genişletilmiş Zorunlu Doğal Afetler Sigortası (ZDAS) ve konut sigortası ile bütünleşik ZDS için talebin değerlendirilmesi
- Uzun dönem ZDS, ZDAS ve konut sigortası ile bütünleşik ZDS ürünlerinin DASK ve sigorta şirketleriyle değerlendirilmesi ve ürün kurgularının yapılması
- Yeni ürün kurguları için mevzuat değişikliklerinin belirlenmesi ve regülatörle paylaşılması

Proje 9: Konut sigortası

Konut sigortası tarafında artan konut sayısıyla birlikte sigortalılık oranının yıllara göre değişkenlik göstermektedir. Sigortalı kişi sayısının ve yenileme oranının arttırılması için yeni ürün kurgularının geliştirilmesi öngörülmektedir. Bu kapsam altında üç inisiyatif birleştirilmiştir:

1) Kullanım bazlı ve mini sigorta ürünlerinin teşvik edilmesi

İnisiyatif kapsamında konut, eşya koruma ve diğer uygun tüm sigorta branşlarında mini ve kullanım bazlı kısa/uzun dönem sigorta ürünlerinin kurgulanması ve teşvik edilmesi bulunmaktadır.

2) Hasarsızlık ve önlem indirimi

İnisiyatif kapsamında sektör genelinde hasarsızlık ve önlem indirimiyle mevcuttaki müşterileri tutundurma ve yeni müşterileri teşvik etme imkânı tanınması hedeflenmektedir.

3) Parametrik sigorta

İnisiyatif kapsamında dijital teknolojilerin (yapay zeka, sensörler, eşyaların interneti vb.) ilerlemesi ile uygulanabilirliği artan parametrik sigortaların kurgulanması ve teşvik edilmesi bulunmaktadır.

Açıklama

Proje kapsamında insanların ihtiyaç ve taleplerine uygun farklı ürünler sunulması hedeflenmektedir. Kullanım bazlı, mini ve parametrik sigortaların tüketici tarafındaki algısını pazar araştırması yapılarak tespit edilmelidir. Parametrik sigorta ürünleri için şiddet, risk parametrelerinin ve teminat kapsamlarının belirlenmesi gerekmektedir. Ürün tasarımı adına gerekli mevzuat değişiklerinin yapılmalıdır. Kullanım bazlı sigortalar ile geleneksel ürünlere nazaran hızlı, esnek ve uygun fiyatlı ürünler sunulabilecek, müşteriyi odağa alan deneyim sağlanacaktır. Sigorta şirketleri tarafında risklerin daha iyi yönetimi ve hasar adetlerinde azalması beklenmektedir. Yapay zeka ve teknoloji ile daha etkili fiyatlandırma ve risk analizi sunulacaktır.

Paydaşlar

SEDDK, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Ek sigortalı sayısı ve prim üretimi

Kilometre taşları

- Yurt dışında bulunan kullanım bazlı, mini ve parametrik sigorta örneklerinin incelenmesi ve yurt dışı ile gerekli toplantılar düzenlenerek öğrenimlerin edinilmesi
- Yeni ürün kurguları için mevzuat değişikliklerinin belirlenmesi ve regülatörle paylaşılması
- Ürün kurguları için gerekli teknoloji paydaşlarının seçilmesi
- Sigorta şirketleri ve insurtech ortaklıklarının teşvik edilmesi

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER



3.3 Sağlık Sigortaları

Proje 10: Sağlık sigortaları için vergi teşviki

Kalkınma planında öngörülen %5 ek vergi teşvikinin yalnız TSS için geçerli olması durumunda SGK'nin yükünü arttıracağı ve ÖSS'nin payını küçülteceği düşünülmektedir. Bu nedenle hem TSS hem de ÖSS için teşvik sağlanmalıdır.

Açıklama

Teşvik etkisiyle ÖSS ve TSS poliçelerine olan talebin olumlu etkilenmesi böylece özel hastaneleri tercih eden kişi sayısının artması beklenmektedir. Proje kapsamında SGK ve Gelir İdaresi Başkanlığı verileriyle SGK üzerinde yaratılması beklenen devlet yükünün belirlenmesi gerekmektedir. Teşvikin yürürlüğe girmesiyle teşvik uygulamasının bilinirlik oranını arttırmaya yönelik yapılacak çalışmalar yapılmalıdır.

Paydaşlar

SEDDK, SGK, GİB, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Teşvikle gelmesi beklenen ek ÖSS ve TSS sigortalı sayısı

Kilometre taşları

- Vergi teşviki için belirlenen mevzuat değişikliklerinin regülatörle paylaşılması
- Eksik verilerin tamamlanarak teşvik etkisi modelinin güncellenmesi
- Teşvikin bilinirliğini arttırmaya yönelik iletişim çalışmalarının yapılması



Proje 11: Tele-sağlık

Pandemi gibi artan sağlık hizmetleri ihtiyacında sigorta şirketlerinin hizmet sağlayıcı/asistans şirketler aracılığı ile müşterilerine teşhis, tanı ve tedavi hizmetleri ulaştırabilmesine imkân tanınması hedeflenmektedir.

Açıklama

Proje ile fiziksel hastaneye gelme ihtiyacı duyan düşük riskli hasta sayısı azalacağı düşünülmektedir. Müşteriyi odağa alan daha kaliteli sağlık hizmeti alma fırsatı sağlanacak, ekosistemin gelişmesiyle kullanım bazlı/mini sigorta gibi inovatif ürünlerin gelişimi artacaktır. Sigorta şirketleri tarafında hasar adetlerinde azalma ve sigorta ürünlerine talep artışı yaratılacaktır. Proje kapsamında 7/24 online görüşme ve uzaktan teşhis imkânının sağlanması, yurt içi ve yurt dışı online ikinci görüş hizmetlerinin önünün açılması beklenmektedir. Hastane ağında bir yıl boyunca belli sayıda öncelikli randevu, kritik hastalığı olan kullanıcılar için öncelikli yatarak tedavi hizmeti gibi farklı olanakların kurgulanması ve sunulması hedeflenmektedir. Online sağlık ve kronik hastalık yönetiminin geliştirilmesi öngörülmektedir.

Paydaşlar

SEDDK, Sağlık Bakanlığı, özel hastaneler, sigorta şirketleri

Kilometre taşları

- Yurt dışı örnek tele-sağlık ekosistemlerinin incelenmesi ve yurt dışı ile gerekli toplantılar düzenlenerek öğrenimlerin edinilmesi
- Tele-sağlık hizmetlerinin gelişimi için gerekli mevzuat değişikliklerinin belirlenip Sağlık Bakanlığı'nın görüşünün alınması ve regülatörle paylaşılması
- Gerekli teknoloji paydaşlarının seçilmesi
- Tele-sağlık ekosisteminde yer alması istenen uygulamaların önceliklendirilerek hayata geçirilmeye başlanması



3.4 BES-Hayat

Proje 12: Anüite (YGS) ürününün yaygınlaştırılması

Anüite ürününün BES'te emeklilik hakedişini takiben alınacak biçimde bütünleşik bir kurguda pazarlanması şeklinde tanımlanabilir. Proje, BES-Hayat paketinde aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Anüite ürününün hedef kitlesi olan üst ve üst orta gelir segmentlerindeki kişilere BES aracılığıyla ulaşılması fikrinden yola çıkılmıştır. Halihazırda emeklilikleri için birikim yapmış bireylerin emeklilikteki hayat standartlarını yükseltmek ve sigorta sektörü müşterisi olma sürelerini uzatmak adına anüite ve BES'in bütünleşik bir yapıda düşünülmesinin katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Proje içerisinde bunlara ek olarak anüite yönetmeliğindeki karmaşıklıkların giderilmesi ve ödeme şartlarının esnekleştirilmesi noktalarında çalışmalar yapılması planlanmaktadır.

Paydaşlar

SEDDK, EGM, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- BES'te emeklilik hakkını kullanan kişiler içinde anüite tercih oranı

Kilometre taşları

- Anüite yönetmeliğinde öngörülen ek değişikliklerin regülatör ile paylaşılması
- Anüite ürününün üst orta ve orta gelir grubu için cazibesini artırmak adına ürün geliştirme çalışmalarının tamamlanması
- BES'te emekliliğe hak kazanmak üzere olan kişilere yönelik anüite pazarlama kampanyalarının başlatılması



Proje 13: Mevduata rakip orta vadeli tasarruf ürünleri

Mevcut konut ve çeyiz hesaplarına benzer bir yapıda faiz/kâr paylı, devlet katkılı ve/veya vergi avantajlı mevduat ürünlerinin sigorta şirketleri tarafından arz edilebilmesini amaçlamaktadır. Proje, BES-Hayat paketinde aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Sigorta sektörünün mevduat pazarından pay alabilmesi amacıyla alternatif yatırım ürünlerinin sorumluluğunu üstlenmesi projenin temel içeriğidir. Türkiye'de bankalar tarafından pazarlandığı halde geri planda kalan birikim ve yatırım araçları dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sigorta şirketleri tarafından pazarlanabilmelidir. Proje içerisinde yalnızca var olan yatırım araçlarının sigorta şirketlerine transferi değil, aynı zamanda söz konusu ürünlerin dünyadaki örnek uygulamalar ışığında geliştirilmesi de yer almaktadır. Alternatif ürünlerin kurgulanması sırasında müşteri memnuniyeti ön planda olmalı ve sektör oyuncularının hizmet odaklı rekabet edebileceği bir ortam yaratılmalıdır. Sandbox benzeri yapılar kurulmasının inovatif ürünlerin geliştirilmesini kolaylaştıracağı ve bu sayede projeye destek olacağı öngörülmektedir.

Paydaşlar

SEDDK, BDDK, TBB, insurtechler, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Yeni tasarruf ürünlerinin toplam mevduattan aldığı pay

Kilometre taşları

- Sigorta şirketlerinin Türkiye pazarına uygun olarak tasarruf ürünleri geliştirmesi adına insurtechler, sigorta şirketleri ve TSB'nin katılacağı workshoplar planlanması
- Pazara uygunluğu teyit edilen yeni mevduat ürünleriyle ilgili mevzuat çalışmalarının taslağının regülatör onayına sunulması
- Sigorta şirketlerinin mevduat ürünleri pazarına girmesi

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER

Proje 14: Birikimli hayat sigortaları iyileştirmeleri

Birikimli hayat sigortalarında ürünün cazibesini artıracak iyileştirmelerin gerçekleştirilmesi ve çeşitli teşvikler sağlanmasının ardından toplum nezdinde ihtiyaçlara cevap veren yönleri vurgulanarak farkındalığının artırılması şeklinde özetlenebilir. Proje, BES-Hayat paketinde aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Birikimli hayat sigortaları konusunda birlikçe talep edilen geliştirmelerin gerçekleştirilmesi ve teşviklerin verilmesine zemin hazırlayacak mevzuat değişikliklerinin yapılması gerekmektedir. Öncelikli talepler arasında birikimli hayat sigortası primlerinin %100'ünün indirime konu edilebilmesi, dövize endeksli poliçeler özelinde stopaj vergisi hesaplamalarında kur artışının dikkate alınmaması, teknik karşılıkların yatırılabileceği varlıkların çeşitlendirilip limitlerinin esnetilmesi ve teknik faiz garantileri/kâr payı karşılıklarının sözleşme süresine yayılabilmesi sıralanabilir. Bu iyileştirmelere ek olarak poliçelerin piyasa fiyatlarına karşı koruma sağlayabilmesi, poliçelerin 10 yıldan uzun ve kısa olarak iki kategoride sunulması, bahse konu sigortaların MASAK kapsamı dışında tutulması ve yatırım fonlu hayat sigortaları mevzuatının yaratılması uzun vadede gerçekleştirilmek üzere yapılmış önerilerdir.

Söz edilen geliştirmeler aracılığıyla birikimli hayat sigortalarının niteliğinin artırılmasının ardından hedef kitle belirleme çalışmaları düzenlenmeli ve farkındalık yaratacak kampanyalar tasarlanmalıdır.

Paydaşlar

HMB, SEDDK, GİB, MASAK, portföy yönetim şirketleri, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Aktif birikimli hayat sigorta poliçe sayısı

Kilometre taşları

- Teknik karşılıkların yatırılabileceği varlıkların belirlenmesi
- İndirime konu prim, stopaj hesaplama yöntemi, kârın sözleşme süresine yayılması imkânını verecek mevzuat değişiklikleri hakkında regülatör ile istişarelere başlanması
- İnisiyatifi tanımlayan mevzuat değişikliği taslağının regülatör onayına sunulması



Proje 15: Uzun süreli bakım sigortası (USBS)

Özellikle yaşlılık döneminde sürekli bakım ihtiyacı duyulması riskini sigortalayan USBS ürününün piyasaya sunulması ve bu ürünün BES ile bütünleştirilerek pazarlanmasını öngörmektedir. Proje, BES-Hayat paketinde aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Türkiye bağlamında USBS'nin temelde 65 yaş ve üzeri bireylerin hayati fonksiyonlarını yerine getirememesi durumunda bakım masraflarının finansmanına yardımcı olacak aylık ödemeler sunan bir kurguda arz edilmesi tavsiye edilmektedir. USBS'nin BES ile bir arada sunulması ürünün piyasada yer bulmasını kolaylaştıracak ve emeklilik pazarını destekleyecektir. Uzun vadede ürün kârlılığını sağlamlaştırdığı takdirde genç bireylerin bakıma muhtaç kalma risklerine karşı da USBS tanzim edilmesi gündeme alınabilir.

Paydaşlar

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, SEDDK, EGM, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Yürürlükte olan USBS poliçe adedi

Kilometre taşları

- USBS'nin pazar konumlamasının tamamlanması ve hedef müşteri kitlesinin saptanması
- USBS'nin arzı adına hayat sigortaları yönetmeliğinde yapılması gereken değişikliklerin regülatöre bildirilmesi
- Sigorta şirketlerinin USBS poliçesi tanzim etmeye başlaması

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER



Proje 16: Bütünleşik BES

BES'in eğitim, USBS vb. hayat sigortaları, sağlık sigortaları ve/veya ferdi kaza sigortasıyla birleştirildiğinde çeşitli avantajlar ve ek faydalar sunduğu bütünleşik bir güvence paketi kurgulamaktadır. Proje, BES-Hayat paketinde aynı isimle yer alan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Projenin en temel hedefi uzun ve kısa vadeli birikim ve yatırım ihtiyaçlarının karşılanması ve güvencelilik oranlarının artırılmasıyla toplumun yaşam standardının yükseltilmesidir. Paket kurgusunda BES ve sigorta ürünlerini birleştirmenin yanı sıra BES daha esnek ve kârlı bir birikim/yatırım aracına dönüştürülmüştür. Bu amaçla bütünleşik güvence paketi çerçevesinde emeklilik birikimlerinin hakedişten önce konut alımı, finansal zorluk ve kritik hastalıkların finansmanında kullanılabilmesi; aynı amaçla Esnek BES olarak adlandırılan bir çatı altında birikimlerin farklı yatırım araçlarında değerlendirilebilmesi ve teminat olarak gösterilebilmesi vb. ek faydalara yer verilmiştir. Öte yandan hayat ve sağlık sigortaları özelinde halihazırdaki vergi indirimlerinin BES'e doğrudan aktarımı ve fonlar içerisinde değerlendirilebilmesi de paket kurgusuna eklemlenen bir diğer ek faydadır.

Paydaşlar

HMB, SEDDK, GİB, SBM, EGM, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Bütünleşik paket ürünlerinden en az birini satın alan BES katılımcı sayısı

Kilometre taşları

- Bütünleşik güvence paketi içerisinde değerlendirilecek sigorta ürünlerinin ve ek faydaların kesinleşmesi
- BES birikimlerini hakedişten önce kullanabilmenin şartlarının belirlenmesi
- Vergi teşviklerinin nakdi ve kaydi aktarımı ve konusunda regülatör ile istişarelerin başlatılması
- Bütünleşik BES inisiyatifi çerçevesinde sağlanacak avantajların mevzuat taslağının regülatör onayına sunulması

Proje 17: 18 yaş altı BES

18 yaş altı bireylere BES'e dâhil olma imkânı tanınmasıyla birlikte ailelere çocukları için birikim yapmayı teşvik edecek bir sistem kurgulanmasını içerir. 20 Mayıs 2021 tarihinden itibaren 18 yaş altı bireyler de BES katılımcısı olabilmektedir. Proje, BES-Hayat paketinde yer alan iki inisiyatiftin birleşimidir:

1) 18 yaş altı BES

18 yaşından küçük bireylerin BES katılımcısı olabilmesini öngörmektedir.

2) Eğitim sigortası

18 yaş altı BES'in eğitim sigortasıyla bütünleştirilmesi ve/veya iki ürüne sahip gençlere BES'te çeşitli ayrıcalıklar tanınmasını temin etmektedir.

Açıklama

İnisiyatifin gerçekleşmesi adına 18 yaş altı bireylerin BES'e katılımcı statüsünde dâhil olmasına olanak veren yasal zemin tesis edilmiştir. Mevcut durumda 18 yaş altı BES katılımcılarının birikimlerinin bir kısmını veya tamamını emeklilik hakedişinden önce üniversite, evlilik, askerlik vb. masraflarının finansmanında kullanabilmesini sağlayacak teşvik modelleri geliştirilmesi inisiyatifin ana gündemini teşkil etmektedir. İnisiyatif kapsamında ayrıca 18 yaş altı katılımcılara eşitlik ilkesine aykırı olmayacak şekilde erken emeklilik hakkı tanınması değerlendirilebilir. Hem BES hem eğitim sigortası sahibi 18 yaş altı katılımcılar için devlet katkısının eğitim amacıyla emeklilikten önce hak edilmesi, benzer şekilde üniversite döneminde BES'in sınırlı bir süre için emeklilik gelir programına dönüşmesi gibi öneriler de proje gündemindedir. BES ve eğitim sigortasının bütünleştirilmesi hususunda devlet, kamu ve eğitim kurumlarının iş birliği içerisinde çalışması önem teşkil etmektedir. Hedef kitle başlangıç aşamasında üst ve orta üst gelir segmentlerinde bulunan çocuklu ailelerdir.

Paydaşlar

SEDDK, EGM

Performans göstergeleri

- 18 yaş altı nüfusun BES'e katılma oranı
- 18 yaş altı BES katılımcılarında bütünleşik paket kapsamında eğitim sigortası sahipliği oranı
- Yıldan yıla 18 yaş altı BES katılımcı sayısı artışı

Kilometre taşları

- (Gerçekleşti) BES'te 18 yaşından küçük bireyler için birikim yapılmasına olanak tanıyan yasal düzenlemenin TBMM tarafından onaylanması
- ABC1 SES segmentlerine mensup ailelerin çocukları için BES'te birikim yapmasını yaygınlaştırmak adına pazarlama kampanyalarına başlanması

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER



Proje 18: Esnek BES

BES birikimlerine emeklilik birikimi dışında nitelikler kazandırılmasını öngören proje, BES'in hem yatırım hem birikim aracı olarak cazibesini artırmaya yönelik çeşitli iyileştirmeler teşkil etmektedir. Proje, BES-Hayat paketinde aynı isimle yer alan ve Bütünleşik BES altında ele alınan inisiyatifi kapsar.

Açıklama

Proje kapsamında BES'in yatırım olanaklarının genişletilmesi ve birikimlerin hakedişten önce belirli amaçlar doğrultusunda kısmen veya tamamen çekilebilmesini sağlayacak sistemler oluşturulması yer almaktadır. Yatırım olanakları anlamında BES'teki birikimlerin emeklilik fonları haricinde yerli ve yabancı para cinslerinden mevduat hesapları, emtia ve diğer yatırım fonlarında değerlendirilebilmesi kastedilmektedir. Birikimlerin erken kullanımı hususunda ise, acil nakit ihtiyacı vb. gibi durumlara yönelik olarak BES bünyesinde "acil ihtiyaç hesabı" oluşturulması, konut kredisi ödemelerinin BES birikimlerinden yapılması ve birikimlere teminat niteliği kazandırılması önerilmektedir. Bunların yanı sıra proje gündeminde hayat ve emeklilik şirketlerine katılımcıları genişletilmiş yatırım seçenekleri konusunda yönlendirebilmeleri amacıyla yatırım danışmanlığı lisansı verilmesi bulunmaktadır.

Paydaşlar

SEDDK, BDDK, EGM, TBB, Borsa İstanbul, bankalar, portföy yönetim şirketleri

Performans göstergeleri

- BES katılımcı sayısı
- Alternatif yatırım araçlarının kullanım yüzdesi

Kilometre taşları

- Emeklilik fonlarının yatırım yapabileceği finansal enstrümanlara karar verilmesi
- Emeklilik şirketlerinin yatırım lisansı alabilmesi adına TSB ve regülatörün görüşmelere başlaması
- Esnek BES çerçevesinin mevzuatsal karşılığının regülatör onayına sunulması
- Esnek BES kapsamında regülatörün onay verdiği iyileştirmelerin yürürlüğe girmesi



3.5 Finansal Sigortalar

Proje 19: Kefalet sigortası

Kefalet sigortaları için, sadece teminat mektubu pazarı değil, bunun beş katı hacminde olan nakdi kredi pazarı da kefalet sigortası için adreslenebilecek bir pazar olarak değerlendirilmelidir. Bu kapsam altında dört inisiyatif sunulmuştur:

1) Teminat mektubu ile şartların eşitlenmesi

Banka teminat mektubunun kullanıldığı her alanda kefalet senedinin de teminat olarak sunulabilmesi için eş koşulların sağlanması gerekmektedir. İnisiyatif kapsamında, harç ve damga vergisi muafiyetinin sağlanması, kefalet senet bilgilerinin SBM, Takasbank ve Kamu İhale Kurumu arasında bilgi aktarımı, SBM ile Risk Merkezi arasında veri alışverişi ile risklerin finansal analizinin yapılması ve kefalet senetlerinin e-imza ile düzenlenebilmesi bulunmaktadır.

2) Finansal Sigortalar Risk Merkezi (FSRM) şirketinin kurulması

Bankalar ve diğer paydaşlar ortaklığında Finansal Sigortalar Risk Merkezi (FSRM) şirketi kurularak, merkezi veri sistemi aracılığıyla sigorta risk analizleri gerçekleştirilmelidir. İnisiyatif kapsamında, gerçek zamanlı YZ/MÖ bazlı skorlama hizmetlerinin sunulması, FSRM bünyesinde KGF benzeri devlet destekli kredi garanti sigortası(KGS) yapısının kurgulanması, menkul kıymetleştirme işlemlerinde sektöre risk analizi sağlanması bulunmaktadır.

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER

3) Kredi garanti sigortaları (KGS) kurgusunun bankalarla ve FSRM ile hayata geçirilmesi:

Bankanın ön yüzde olduğu, riskin FSRM tarafından hesaplanıp, sigorta şirketinin riski paylaştığı model, finansal sigortalar yetkinliklerinin geliştirilmesi sürecinde en uygulanabilir modellerdendir. Sigorta şirketlerinin ve bankaların paylaşımlı risk modeli ile ilerlemesi durumunda bankaların sermayesi ciddi oranda rahatlayacaktır. İnisiyatif kapsamında; kefalet sigortasının bankalarca verilen nakdi ve gayri nakdi kredilerde risk ağırlıklı varlıklar hesabında %100 teminat olarak sayılması, sigorta şirketleri için kredi tahsis kurgusunda banka, sigorta şirketi ve önerilen FSRM yapısının dâhil olma derecesi ile orantılı gayri nakdi kredilerde %1 ve üstü, nakdi kredilerde %2 ve üstü kademeli bir yapı ile karşılık ayrılarak bankaların kredi verebilme hacminin kaldıraç etkisi ile genişletilmesi, bu prensip çerçevesinde banka-sigorta şirketi risk paylaşım oranlarının, sigorta şirketinin aldığı risk oranının FSRM underwriting'i gerçekleşmesi durumunda %80'e kadar çıkartılabilmesi bulunmaktadır.

4) Türkiye Menkul Kıymetleştirme (TMK) Şirketi ile ortak girişim yapılması:

İnisiyatif kapsamında, TMK'nin KGS'si olan kredileri menkulleştirmek için finansal risk ve analizi FSRM'nin hesapladığı model üzerinden sigorta şirketleri ile çalışması bulunmaktadır.

Paydaşlar

SEDDK, BDDK, sigorta şirketleri, bankalar

Performans göstergeleri

- Ek prim üretimi

Açıklama

Kefalet senetleri süreçlerinde veri entegrasyonu ve e-imza gibi dijital sistemlere geçiş yapılarak hem müşteri memnuniyeti hem sektör kalkınması sağlanacaktır. FSRM'nin hayata geçirilmesi ile gerçek zamanlı yapay zeka ve makine öğrenmesi bazlı skorlama hizmetleri sunularak daha doğru risk analizleri yapılacaktır. KGS kurgusunun, FSRM ile hayata geçirilerek bankalar ile risk paylaşımı yapılması durumunda, sigorta sektörü finansal ürünler konusunda deneyim kazanacaktır.

Kilometre taşları

- Kefalet sigortasının şartlarını teminat mektubu ile eşitleyen mevzuatın hayata geçirilmesi
- FSRM şirketinin olası paydaşları belirlenerek toplantılara başlanılması
- FSRM şirketinin kurulması
- FSRM bünyesinde KGS yapısının kurgulanması
- KGS kurgusunun hayata geçirilmesi
- Türkiye Menkul Kıymetleştirme Şirketi ile arkasında KGS olan kredilerin kıymetleştirilmesi için iş akışlarının planlanması

Proje 20: Ticari alacak sigortası

Alacak sigortası KOBİ'lerin ciro hacminden yalnızca küçük bir pay almaktadır. Bankaların bu ürünlerde yeterince istekli olmadığı görülmektedir. Ticari alacak sigortasını güçlendirmeyi amaçlayan bu proje içerisinde üç inisiyatif sunulmuştur:

1) Dijital ticari ve bireysel alacak sigortası modeli

İnisiyatif kapsamında, dijital platformlar üzerinden fatura kesim aşamasında veya sonradan istenilen faturaları seçerek sigortalamak bulunmaktadır. Global bir örnek olarak Hokodo incelenmiştir. Hokodo, KOBİ'lere finansman ve sigorta sağlamak üzerine 2015 yılında İngiltere'de kurulmuş bir teknoloji şirketidir. Hokodo, Tide ile yaptığı iş birliği ile KOBİ'lere fatura kesim işlemlerinin son aşamasında alacak sigortası yapma imkânı sunmaktadır.

2) Devlet destekli alacak sigortası şartlarının iyileştirilmesi

İnisiyatif kapsamında, sigorta şirketlerine en az %5 komisyon payı verilmesi, acente komisyon tutarının ilk ay peşin ödemesi, Havale/EFT yöntemiyle ödeme alınması ve taksitli ödeme yöntemlerinin çeşitlendirilmesi, teklif aşamasında KDV dâhil 10 TL sorgulama masrafının alınarak merkez tarafından faturalandırılması bulunmaktadır.

3) Ticari alacak sigortasının şartlarının iyileştirilmesi

İnisiyatif kapsamında, üçüncü risk gruplu teminatlardan çıkarılarak benzer riskli olduğu ikinci risk grubunda değerlendirilmesi, bankaların sermaye yeterliliği rasyosunda iyileştirmeye gidilerek teminat olarak kabulü, son iki bilanço dönemine ait mali tablolara ulaşılması, ihracat işlemleri primlerinin BSMV'den istisnası, damga muafiyeti, limit tanımlanacak alıcıların mali tablolarına ulaşılması, sorgulama masrafı için bir web servis açarak sigorta şirketlerinin faturayı temin ederek teklif verilen sigortalılara iletebilmesi ve vadeli işlemlerde tahsilat yöntemlerinin artırılması bulunmaktadır.

Açıklama

İnisiyatifler kapsamında ticari alacak ve devlet destekli alacak sigortasının şartlarının iyileştirilmesi ile finansal sigortaların hem sigorta sektöründe çekiciliği artacak hem de müşteriler arasındaki bilinirliği ve kullanım isteği artacaktır. Fatura bazlı dijital alacak sigortası kurgusunun hayata geçirilmesi ile alacak sigortaları bankalar üzerinden satılabilecek, bu sayede müşteriler müşteri döngüsünün doğru anında ve hızlı kazanılabilecektir. Sonuç olarak hem müşteri memnuniyeti artacak hem finansal sigortaların yaygınlaşması sağlanacaktır.

Kilometre taşları

- Ticari alacak sigortasının şartlarının iyileştirilmesi önerisinin yaptırımının sağlanması
- Devlet destekli alacak sigortasının şartlarının iyileştirilmesi önerisinin yaptırımının sağlanması
- Fatura bazlı dijital alacak sigortası ve bankalar üzerinden fatura ve kurum bazlı satış kurgusunun çalışılması
- Fatura bazlı dijital alacak sigortası kurgusunun hayata geçirilmesi
- Bankalar üzerinden fatura ve kurum bazlı satış kurgusunun hayata geçirilmesi
- Gerçek kişi bazlı Hemen Al Sonra Öde (BNPL) ödeme modelinin yasal zeminin hazırlanması ve teşvik edilmesi

Paydaşlar

SEDDK, BDDK, sigorta şirketleri, bankalar

Performans göstergeleri

- Ek prim üretimi

3.6 Dağıtım Kanalları

Proje 21: Alternatif dağıtım kanalları (ADK) ve markalı sigorta

Alternatif dağıtım kanalları ve markalı sigortalar ile sigorta şirketleri, hedef kitlelerine, tercih ettikleri sigorta dışı kanallardan ve markalardan ulaşmayı hedefler. Bu proje dağıtım kanalları branşında bulunan iki inisiyatifi birleştirmektedir:

1) Alternatif dağıtım kanalları

İnisiyatif kapsamında, yurt dışında gelişmekte olan MetLife'ın, Walmart mağazalarına yerleştirdiği MetLife stantlarında hayat sigortası ürünlerini sunması, Hollard'ın Shell ile gerçekleştirdiği iş birliği ile seçili Shell mağazalarında çeşitli sigorta ürünlerinin satışını gerçekleştirmesi gibi alternatif kanalı örnekleri bulunmaktadır.

2) Markalı sigorta

İnisiyatif kapsamında, yurt dışında bunun, 50 yaş ve sonrası için ürün ve hizmetler sunan SAGA'nın, AXA iş birliği ile hedef kitlesine araba, ev, seyahat ve diğer sigortaları sunması; Airtel'in, Bharti AXA Life Insurance iş birliği ile müşterilerine SIM kartı üzerinden 2 farklı hayat sigorta poliçesi sunması gibi örnekleri bulunmaktadır. Bu kanallara ek olarak hastaneler, eczaneler, spor salonları, özel okullar gibi kanalların da değerlendirilmesi önerilmektedir.

Açıklama

Alternatif dağıtım kanallarının gelişimi ve markalı sigortaların getirilmesi ile farklı sektörlerin müşteri ağları ve verilerinden faydalanılması sağlanacaktır. Sigortacılığı sevilen markalar ile özdeşleştirerek sigorta algısı değişecektir. Müşteri döngüsünün doğru zamanında ve doğru yerde müşteri ile buluşma sağlanarak finansal gelir artacaktır. Müşterilerin ulaşabileceği kanal sayısını çeşitlenecektir. Sigorta sektöründe inovasyon ve yeni fikirleri güçlenecektir.

Paydaşlar

SEDDK, sigorta şirketleri, alternatif kanallar

Performans göstergeleri

- ADK kapsamında satılacak sigorta ürün sayısı
- Sigorta ürünü satacak sigorta dışı marka sayısı

Kilometre taşları

- ADK ve markalı sigortanın önündeki mevzuatsal sorunların adreslenip mevzuat taslağının oluşturulması
- ADK kapsamında ürünlerin satılabileceği sektörlerin belirlenmesi
- ADK ile satılabilecek basit ve anlaşılır ürün kataloğunun oluşturulması
- ADK ürünleri ve kanallarının denetlenme kurgusunun tasarlanması
- ADK ile ilgili gelişmelerin halkla ilişkiler bacağının kurgulanması

Proje 22: Dağıtım kanallarının gelişimi

Dağıtım kanallarının gelişimi projesi doğrultusunda %3 - 7 prim artışları gerçekleşmesi ile acentelerin 72 milyar TL'lik gelirinin 2,2 - 5 milyar TL arasında artırılacağı hesaplanmıştır. Proje dağıtım kanalları branşında bulunan iki inisiyatiften meydana gelmektedir:

1) Acentelerin geliştirilmesi ve sigorta akademi programı

İnisiyatif kapsamında, acentelerin yetkinliğini artırarak müşteri memnuniyeti sağlamak için birlik yönlendirmesi ile Akademi Çalışma ve İcra Kurulu oluşturularak sektörün eğitilmesi önerilmektedir. Acente segmentlerinin, SEGEM, TSEV gibi kurumlar ile yapılan iş birliklerini içeren sigorta akademi programı ile branş bazlı eğitilerek sektörde uzmanlaşma ve profesyonelleşme hedeflenmesi bu kapsamda bulunmaktadır.

2) Yetkin satıcı (YS) modeli

İnisiyatif kapsamında, sigorta sektörünü profesyonelleştirmek adına farklı yetkinliklere sahip olan YS1 ve YS2 seviyesinde 2 tip yetkin satıcı modeli için 2 farklı kurgu sunulmuştur. Yetkin satıcı modelinin getirilmesi ile sektörde 38 bin adet olan kayıtlı personel sayısının 41 bin kayıtlı çalışana ulaşacağı hesaplanmıştır.

Açıklama

Bu inisiyatifler kapsamında, daha profesyonel bir acente yapısı ile sigorta penetrasyonunda artış gözlenecektir. Acentelerin ve sigorta satışı yapan kişilerin satış yaptıkları alanda daha nitelikli hale gelmesi sağlanacaktır. Kontrollü ve bilgili satıcı ile çapraz satış artırılacaktır. Sigorta sektöründeki istihdamın artmasıyla sektörün büyümesi sağlanacaktır.

Paydaşlar

SEDDK, sigorta şirketleri

Performans göstergeleri

- Acente primi
- İstihdam

Kilometre taşları

- İlgili paydaşlarla akademi çalışma ve icra kurulu oluşturulması
- Bu kurul tarafından yol haritasının oluşturulması ve uygulanmaya başlanması
- Sigorta akademi programı dâhilinde acente sertifikasyonunun yapılması
- Sertifikasyonlara uygun acente segmentasyonunun yapılması
- Prodüktörlük mesleğinin tanıtılması
- Prodüktörlük sistemine geçişte acente ve sigorta şirketlerindeki eksikliklerin tamamlanması
- Prodüktörlük eğitimlerinin ve sertifikasyonlarının verilmesi

3. BRANŞ BAZINDA HEDEFLERE YÖNELİK PROJELER



Proje 23: Dijitalleşme

Dijitalleşme projesi altında altı adet inisiyatif bulunmaktadır:

1) Tüm sigorta süreçlerinde dijitalleşmenin teşvik edilmesi

İnisiyatif kapsamında, sigortacılık sektöründeki süreçlerin dijital dünyaya uyarlanması ve müşterinin, müşteri yolculuğunda geçirdiği süreçlerin dijitalleştirilmesi bulunmaktadır.

2) Merkezi veri ve yapay zeka kurgularının geliştirilmesi

İnisiyatif kapsamında, interaktif botlar, veri analitiği, görsel analitik, otomasyon ve dolandırıcılık (fraud) tespiti gibi merkezi veri ve yapay zeka kurgularının, sigorta değer zincirinin her aşamasına entegre edilerek süreçlerin kolaylaşması, verimlilik, hız ve müşteri memnuniyetinin artırılması bulunmaktadır.

3) Dijital sigorta lisansı

İnisiyatif kapsamında, markaların geleneksel kanallara ihtiyaç duymadan sadece dijital platformlar aracılığı ile sigorta ürünü satma yetkisi alması bulunmaktadır.

4) Sandbox mevzuatından yararlanılması

İnisiyatif kapsamında, inovatif sigorta şirketlerinin, ürünlerini çıkarmadan önce kontrollü bir ortamda gerçek pazar verileri ve kullanıcı deneyimleri ile test etmeleri bulunmaktadır.

5) Uzaktan satışın önünün açılması

İnisiyatif kapsamında, dijitalleşmenin hızlandırılması için yapılması gereken mevzuat değişiklikleri bulunmaktadır.

6) Open insurance ile servis modeli sigortacılığı (Insurance as a Service-IaaS)

İnisiyatif kapsamında, sigorta sektöründeki verilerin ve servislerin API'lar aracılığıyla tüm ekosistem içindeki oyuncular ile açık halde paylaşılması bulunmaktadır.

Açıklama

İnisiyatifler kapsamında, müşteriyi odağa alan deneyim sağlanacaktır, müşteri yaşam döngüsüne daha erken dâhil olunarak ek gelir kaynakları yaratılacaktır. Daha fazla ürünün test edilmesi ile sektördeki inovatif ürünlerin artışı sağlanacaktır, yenilikçi fikirlerin pazara sunulmasının zamanı ve maliyeti azalacaktır. Yapay zeka ve teknoloji ile daha etkili fiyatlandırma ve risk analizi sunulacaktır.

Paydaşlar

SEDDK, sigorta şirketleri, teknoloji paydaşları

Performans göstergeleri

- Dijital sigorta lisansı alacak şirket sayısı
- Sandbox'tan çıkacak inovatif ürün sayısı
- Open insurance modelinin kullanıldığı süreç sayısı

Kilometre taşları

- Dijitalleşme çalışma grubunun oluşturulması
- Dijitalleşme altında yer alan inisiyatiflerin yurt dışı örneklerin incelenmesi ve yurt dışı ile gerekli toplantılar düzenlenerek öğrenimlerin edinilmesi
- Gereken teknoloji paydaşların seçilmesi
- Dijitalleşmenin önünün açılması için mevzuatın uygun hale getirilmesi
- Dijitalleşme paketinde yer alan uygulamalar önceliklendirilerek kurguların hayata geçirilmeye başlanması

İLETİŞİM

Araştırma Birimi
Türkiye Sigorta Birliği
Barbaros Mahallesi Kardelen Sokak
No: 2 Palladium Tower Kat: 30
Ataşehir/İSTANBUL

Tel: 0 850 502 96 00
Faks: 0 850 522 50 41

www.tsb.org.tr

arastirma@tsb.org.tr

Designed by Tayburn
Tel: (90 212) 227 04 36
www.tayburnkurumsal.com

www.tsb.org.tr