

## Sylvain Ducros: “Modüler sigortacılık ürünlerine talep %25 arttı”

İstanbul - Son zamanlarda sigorta yaptırmak isteyenlerin en çok karşılaştığı ve merak ettiği kavramlardan biri “Modüler Sigorta”. Her bütçeye ve beklentiye uygun ekonomik sigorta çözümleri sunan modüler sigortalar günümüzde farklı bir sigortacılık deneyimi vadediyor. Modüler sigortalar, araç sahibinin ihtiyaçları ve bütçesi dahilinde kendi kasko teminat paketlerini oluşturmasına olanak tanırken, ihtiyaç dahilinde olmayan teminatlara ekstra prim ödeme zorunluluğunu da ortadan kaldırıyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet sunan Generali Sigorta'nın CEO'su ve Genel Müdürü Sylvain Ducros, Generali Sigorta verilerine göre modüler sigortaya olan talebin 2021 ve 2022'nin ilk 8 ayı baz alındığında %25 oranında arttığını belirtti.

Modüler sigortaların, son dönemlerde kasko, konut ve KOBİ'ler özelinde en çok tercih edilen sigortacılık ürün çeşitlerinden biri olduğunu belirten Sylvain Ducros, modüler sigorta ile ilgili sıkça sorulan sorulara da yanıtlar sundu.

### **Sigortalıya birçok noktada avantaj sağlıyor**

Neden modüler sigorta? sorusunun sıkça sorulduğunu belirten Generali Sigorta CEO'su ve Genel Müdürü Sylvain Ducros: "Modüler sigorta ürünleri her bütçeye ve ihtiyaca göre tamamen isteğe bağlı olarak özelleştirilebilen sigorta ürünleri olarak sigortalıya birçok noktada avantaj sağlıyor. Diğer bir deyişle modüler sigorta, ihtiyaç dışı teminatlar nedeni ile yüksek fiyatlı poliçeler yerine, hem esnek hem de her bütçeye uygun ekonomik çözümler sunuyor. 2021 ve 2022'nin ilk 8 ayına ait verileri dikkate aldığımızda %25'lik bir büyüme istatistiklere yansıyor. 2022'nin geri kalan yarısında ve 2023 yılında da büyümenin sürmesini bekliyoruz. Bunun önemli bir sebebi var. Artık daha bilinçli, eğitilmiş ve yalnızca ihtiyacı olana odaklanan bir tüketici olgusu ile karşı karşıyayız. Özellikle 18-35 yaş arasındaki kuşak ve sonradan gelecek olan Z ve Alfa kuşakları kişiselleştirilmiş, esnek ve bütçelerine uygun yapılarla odaklanacak. Diğer yandan, modüler ürünler her bütçeye uygun esneklikleri sayesinde, artan maliyetler göz önünde bulundurulduğunda müşterilerin daha çok aradığı ürünler olmaya devam edecek" dedi.

### **Daha hızlı ve zahmetsiz sigorta deneyimi**

Modüler sigortanın yaygın olarak kasko, konut ve KOBİ'ler özelinde poliçe oluşturabilme imkanının yanı sıra hızlı ve zahmetsizce sigorta alma deneyimi sunduğunu belirten Sylvain Ducros, "Modüler sigorta ürünleri, karşılaşılabilecek temel riskleri güvence altına alırken, sigortalıların tercihlerine göre ek paketler ile poliçe kapsamını genişletme seçeneği de sunuyor. Örneğin, modüler sigortayı tercih eden ve kasko yaptıran bir araç sahibi, dilerse bu kaskosunun yanına kişisel koruma, aksesuar ve ekstra asistans paketi gibi farklı sigorta teminatlarını da ekletebiliyor" ifadelerini kullandı.

### **KOBİ'lere ve esnaflara da avantajlar sunuyor**

Koronavirüs salgınının en çok etkilediği ve etkilemeye devam ettiği meslek gruplarının başında esnafların ve KOBİ'lerin geldiğini belirten Sylvain Ducros, "Birçok alanda hizmet sunan esnaf ve KOBİ'lere pandemi döneminin getirdiği olumsuz koşullarda sunulan destekler büyük önem taşıyor. Modüler ürünler bu kritik dönemlerde KOBİ ve esnaflara önemli destekler sunuyor. Örneğin, Türk sigortacılık sektöründe ilk modüler işyeri sigortası olma özelliği taşıyan ürünümüz “Ekmek Teknem Sigortası” ile olumsuz koşullardan etkilenen esnafların; çalışanlarına, makinelerine, elektronik cihazlarına güvence sağlıyoruz. Hatta birçok sektöre özel



hazırlanan teminatlar da sağlıyoruz. Her esnafın ve KOBİ'nin ihtiyaç duyduğu esneklik esasına göre tasarlanan Ekmek Teknem ürünümüz; esnafın kendi teminat paketlerini oluşturmasına olanak tanırken, ihtiyaç dâhilinde olmayan teminatlara ekstra prim ödeme zorunluluğuna da son veriyor" dedi.

### **Mevcut modüler ürünleri acente ve sigortalıların beklentileri ile geliştiriyoruz**

Sylvain Ducros: "Generali Sigorta olarak değişen müşteri beklentisini merkeze koymaya devam ediyoruz ve yeni modüler ürünlerimizi bu beklentiler doğrultusunda şekillendiriyoruz. Mevcut modüler ürünlerimizi acente ve sigortalıların beklentileri ile geliştiriyoruz. Dağıtım kanallarımız bu anlamda en doğru bilgiyi aldığımız kaynaklar. Tüm modüler ürünlerimizin geliştirilmesi, lanse edilmesi ve ilgi düzeylerinin belirlenmesinde dağıtım kanallarının önemi her zamankinden fazla. Acentelerimiz, kendi mesleki tecrübeleri ile modüler ürünlerimizi birleştirerek, müşterilerin değişen ihtiyaçlarını karşılamakta en önemli rolü üstlenmeye devam edecek" şeklinde açıklamada bulunarak, dağıtım kanallarının rolü ile ilgili de bilgi sundu.

### **GENERALİ HAKKINDA**

En büyük global sigorta ve varlık yönetimi sağlayıcılarından biri olan Generali, 1831'de kuruldu. Grup, 2021'de 75,8 milyar Euro'nun üzerinde toplam prim geliri ile dünyanın 50 ülkesinde faaliyet gösteriyor. 67 milyon müşteriye hizmet veren ve yaklaşık 75.000 çalışanı bulunan Grup, Avrupa'da lider konumda yer alırken, Asya ve Latin Amerika'da yükselen bir varlığa sahip. Generali'nin amacı, benzersiz dağıtım ağı sayesinde yenilikçi ve kişiye özel çözümler sunarak müşterilerinin yaşam boyu ortağı olmak. Generali Sigorta A.Ş. ise 150 yılı aşkın süredir Türkiye'de faaliyet gösteriyor.