

Şirketlere kar yaratacak bir emeklilik ürün yelpazesi sağlamak için hizmet veriyoruz



Fotoğraf: Mesut Güngör
Röportaj: Zeynep Tütüncü

Adendum'un kuruluş amacından ve faaliyet alanlarından kısaca bahseder misiniz?

Hazine Müsteşarlığı'ndaki görevimden Ağustos 2007'de ayrıldım ve sektörde bir şirkette yönetici olarak görev almamın doğru olmadığını düşündüm. 1990 yılı Ocak ayından beri sigortacılık sektörü için edeyim. Oldukça uzun bir süre düzenleyici ve denetleyici kurumlarda çalışınca, şirketlerden bağımsız herkese eşit mesafede olmak amacıyla Adendum'u kurdum.

Adendum; gelecekte ortaklıklarla büyüyecek ve kurumsal hizmet verecek yaklaşımı ile kuruldu. Adendum; başta emeklilik ve sigorta şirketleri olmak üzere, vakıf ve sandıklar, uluslararası kuruluşlar dahil değişik sektördeki ve faaliyet alanındaki şirketlere hizmet verebilecek şekilde kurgulandı.

Kelime anlamı olarak Adendum; sigortacılıkta bir sözleşmenin orijinalini bozmadan, sözleşmeye yapılan eklenti anlamına geliyor. Adendum olarak, hizmet verdiğimiz kuruluşların mevcut yapılarını değiştirmeden, o yapılara uygun butik çözümler sunuyor, katma değer yaratmak, kurumun verimliliğini ve gelirlerini artırmak üzerine çalışıyoruz. Uzmanlık alanımız olan işlerde sektöre çok iyi çözümler ürettiğimizi düşünüyoruz. Sürdürülebilirliğe ve uzun süreli işbirliklerine önem veriyoruz. Yakın dönemde kurumlara esnek yan haklar ve bireysel emeklilik konularında teknolojik çözümlerle de hizmet veriyor olacağız.

Bireysel emeklilik, hayat ve sigorta sektörüne yönelik ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları bizim uzmanlık alanımız. Bunun

yanı sıra destekten yoksun kalma tazminatı ve aktüeryal kıdem tazminatı gibi son derece iyi hizmet sunduğumuz konular.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) alanında hedef kitleye bağlı olarak birçok hizmet sunuyoruz. Yurtiçinden ya da yurtdışından BES ve sigortacılık alanına girmek isteyen sermayedarlara giriş sürecine ilişkin stratejik raporların hazırlanması, yeni şirket kurulacaksa kuruluş sürecine danışmanlık, portföy devri ve değerlendirme sürecinde bütünsel hizmet veriyoruz.

Halen hizmet sunduğumuz ve geçmişte yoğun olarak çalıştığımız şirketlerde yönetim ve strateji danışmanlığı olarak bütünsel bir hizmet sunuyoruz. Şirketin o anki ihtiyacı ne ise; mevzuata uyum, stratejik rapor, ürün geliştirme, orta ve üst kademe yöneticilere eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunuyoruz. Şirket üst düzey yöneticilerinin katılacağı panel, sunum veya bir TV programı öncesinde hazırlıklara destek oluyoruz.

Adendum'un en büyük tecrübesi ürün geliştirme alanında. Sigortacılık ve BES'te ürün geliştirmek dışardan bakıldığında basit gelebilir. Hayat sigortalarında üründe 3 temel risk vardır. Hayatta kalma, ölme, yaşama devam etme. Önemli olan bu risklerin doğru hedef kitle, doğru değer argümanlarıyla eşleştirmektir. Biz bu konuda şirketlere uygun, satılabilir ve sürdürülebilir ürünler sunuyoruz. Sürdürülebilir ürünlerin ürünü satan aracının, şirketin ve sigortalının ihtiyaçlarını karşılaması gerekir. Ürün düşük bir fiyattan satıldığında satıcı bir süre sonra zarar ettiği için vazgeçebilir. Çok yüksek karlı bir ürün ise rekabetten dolayı satılamaz.

BES'te de özellikle emeklilik dönemine yönelik ürünler tasarlıyoruz. 6.8 milyon katılımcı sistemde birikim yapıyor. Emeklilik döneminde



Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık Kurucu Ortağı ve Aktüer Ali Haydar Elveren; "Adendum'un en büyük tecrübesi ürün geliştirme alanında. Şirketlere uygun, satılabilir ve sürdürülebilir ürünler sunuyoruz"

katılımcılara doğru çözümler sunulmadığı taktirde birikimlerini toplu çekiyorlar ya da sistemden ayrılıyorlar. Bu; birikimlerin en yüksek noktada iken sıfırlanması demek. Sistemde yeterli ölçüde maaş çözümleri sunulmadığı için parasını toplu olarak alanlara bazı çözümler üretmek gerekiyor

Genel olarak şirketlere kar yaratacak bir emeklilik ürün yelpazesi yaratmak için hizmet veriyoruz. Keyif aldığımız işi yapıyoruz. Tüm katılımcıları emeklilik maaşı alma konusunda ikna etme beklentimiz yok ama kalmak isteyen katılımcılara seçenek sunmamız ihtiyaçlarını ve beklentilerini doğru ürünlerle eşleştirme herkesin yararına olacaktır.

Adendum olarak tecrübeli satış elemanlarına eğitim veriyoruz. Bu eğitimler genellikle saha tecrübesi olan, 1 yıldan daha uzun süreli tecrübeli araçlar için. Eğitimlerimiz bir sınava hazırlamaktan çok bir bütünlük içinde sisteme ilgili eksik bilgi parçaları tamamlama

mak için ve sahada kendisine gelebilecek sorulara daha net cevaplar verebilmelerine yöneliktir

Bugüne kadar tasarladığınız ve müşterilere sunulan ürünlerden bahsederseniz? Ürün tasarlama konusunda özellikle önem verdiğiniz noktalar nelerdir?

Hayat sigortaları alanında belirli segmentlere yönelik risk ağırlıklı, bazıları henüz piyasada olmayan, değer argümanları oluşturulmuş ürünlerimiz var. Bir grup ürünümüz ise daha spesifik, az sayıda insana satılabilecek ama önemli ihtiyaçları karşılamak üzere tasarlanmış ürünler.

Adendum olarak katılımcıların ihtiyaçlarını segmente ederek üstlenilen risk, kişinin ihtiyaçları, ürün ve fiyatlandırma arasında denge oluşturuyoruz. BES'teki biriktirme ve

emeklilik dönemi ile hayat sigortalarının risk ve anüite yönünü entegre ederek bütüncül ürünler oluşturuyoruz. Bu sayede katılımcının sisteme girdiğinde emeklilik maaşı alacağı dönem dahil olmak üzere karşılaşılabilecek risklere çözüm öneren fakat bunları iç içe geçmiş halde, yumuşak bir akış içerisinde



katılımcının fark etmeyeceği şekilde esnek olarak sunan, dolayısıyla katılımcıların tüm ihtiyaçlarını karşılar nitelikte ürünlerimiz var.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde otomatik katılım uygulaması sonrasında şirketlere ne gibi hizmetler sağladınız?

Emeklilik şirketleri otomatik katılım öncesinde uyum süreçlerine çok zaman ayırdılar. Biz de Adendum olarak bu süreçte şirketlere otomatik katılım uygulamasının hassas noktaları ile ilgili eğitimler verdik.

Otomatik katılım sektörde pazar paylarını değiştirecek özellikte. Caymalar ve ayrılmalar olacağını tahmin ediyorduk. Bu kadar yüksek ayrılmalarda mevzuat oluşturulurken niyetin doğru olmasına rağmen niyeti destekleyecek çözümlerin tam olarak sağlamadığını düşünüyorum. Örneğin daha geç ve sakin başlayabilirdi ve kısmen biraz daha farklı tasarlanabilirdi. Adendum olarak şirketlere fırsatlar ve tehditler, farkındalık eğitimleri, işverenlerin yeni düzenlemelere uyumuyla ilgili hizmetler verdik. Otomatik katılımda işveren katkısı yok ama işverene getirilen yükümlülükler var. Bu yükümlülükler kurumsal işverenler için büyük riskler oluşturuyor. Nitelikli kuruluşlar mevzuatın getirdiği tüm detaylara azami düzeyde uyma çalışmalarını yapıyor. Burada gördük ki büyük işletmeler emeklilik şirketlerinin kısmi desteğine rağmen otomatik katılımı uyum sürecinde yetersiz kalabiliyor. Bu süreçte 2 büyük holdinge, 1 uluslararası şirkete otomatik katılımı yumuşak geçişte eksiksiz olarak uymaları ve bunu İK politikalarına entegrasyonu, veri alışverişi gibi teknik konular, şirket seçim süreci, çalışanları bilgilendirme dahil olmak üzere bu süreçlerin tamamını yönetip

ilk katkılarını gelip her şeyin rayına oturduğu döneme kadar olan süreçlerine danışmanlık yaptık.

Geçtiğimiz yılsonunda kurulan Adendum Teknoloji'ye hangi konularda ihtiyaç duyuldu? Adendum Teknoloji'de sektöre sağlanan faydalardan bahsedebilir misiniz?

Bireysel emeklilik ve sigortacılık alanında 4-5 yıldır teknolojik çözümler getiren fikirlerimiz vardı. Hayata geçirilmesi konusunda da bu alanda etkin olan şirketlerle yapmaya karar vermiştik. Ancak istediğimiz hızda ilerleyemedik. 2016 yılının ortasında kendi fikirlerimizi kendimiz hayata geçirmek amacıyla Adendum Teknoloji'yi kurduk. Adendum Teknoloji'de sunduğumuz ürünlerden bir tanesi AddVice. AddVice, bireylerin kendi ihtiyaçlarını dikkate alan, kendi bilgilerine, risk ve getiri beklentilerine göre danışmanlık hizmeti verecek akıllı bir yazılım. Şu anda web sayfası tamamlanan AddVice'in cep telefonu uygulaması da Temmuz ayında tamamlanacak. Hedef kitlemiz başta emeklilik şirketleri olmak üzere vakıf ve sandıklar, büyük ölçekli kuruluşlar. Katılımcılara ne kazandığının bilgisinin verilmesi ve fonları ile ilgili önemli bilgilerin iletilmesi bir ihtiyaç. Biz, bu hizmet ile katılımcılara web sayfamızdan TakasBank verilerini yüklediğinde tüm emeklilik şirketlerinde, her bir emeklilik yatırım fonundan ne kadar kazandığını hem konsolide olarak hem de emeklilik şirketi ya da sözleşme bazında verebiliyoruz.

Katılımcılar sisteme girdiklerinde risk almak istemediklerini belirtiyor fakat yıllar geçtikçe insanların risk algıları değişebiliyor,

ihtiyaçlar, ekonomi ve piyasalar değişiyor. Oldukça dinamik, öğrenen ve içinde birçok optimizasyonu barındıran bir mekanizmayla katılımcıya bilgi veriyoruz. Katılımcının risk beklentisi ve piyasalardaki durumla ilgili katılımcının mevcut fon karmasının ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamadığını katılımcıya söyleyecek bir mekanizma yapıyoruz. Bu da bizim katılımcının geçmişini bilme, bugününe bakıp yarını için karar almasını sağlayacak kişiselleştirilmiş bilgileri vermemiz anlamına geliyor. Şu anda emeklilik şirketleriyle görüşme halindeyiz. Muhtemelen Temmuz ayında sistemin 1. modülünü kullanmaya başlayacaklar. 2. sadece geçmişin analizi değil, geleceğe yönelik tahmin ve ileriye yönelik analizleri de içerecek. AddVice'i çok önemsiyoruz ve sektöre çok büyük katkı sağlayacağını düşünüyoruz.

Adendum Teknoloji'deki bir diğer önceliğimiz de trafik sigortalılarında destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanması. Bu alanda sektördeki önemli pazar payına sahip şirketlere hizmet veriyoruz. Adendum tarafından kullanılan yazılım ve diğer hizmetleri bulut ortamına taşıyarak şirketlere daha kolay, daha hızlı, daha çok yararlanacakları bilgilerden oluşan bir platform yaratmaya çalışıyoruz. Bu da tamamlandığında hayat dışı şirketlerin trafik sigortalılarında ölüm ya da maluliyet tazminatlarına ilişkin sunduğumuz hizmeti bir üst segmente taşıyış olacağı.

Bir başka projemiz de esnek yan haklar ile ilgili AddFLEX dediğimiz ürün. Şirketlerin çalışanlara sunduğu yan hakların seçilmesiyle ilgili süreçlerde teknolojik çözümler sunuyoruz.

"Kendi fikirlerimizi kendimiz hayata geçirmek amacıyla Adendum Teknoloji'yi kurduk"

Ayrıca özellikle global şirketlere uluslararası muhasebe standartlarına uygun "Aktüeryal Kıdem Tazminatı Karşılığı" hesaplıyoruz. Hesaplamalarımız denetim şirketleri tarafından memnuniyetle uygun görülmesi, detaylı olması ve butik hizmetimiz sayesinde her yıl daha fazla büyük gruplara ve şirketlere hizmet sunuyoruz.

Aynı işi, aynı şekilde sunmaya devam ettiğimiz takdirde sürdürülebilir başarı oldukça zordur. Çevremizde bizi etkileyen mevzuat değişiklikleri ve teknoloji konusunda fırsatlar olduğunda Adendum olarak bu fırsatları değerlendirmenin doğru olduğunu düşünüyoruz.