



**ŞİRKETİNİZ
SİGORTA
POLİÇELERİNE
FAZLA PRİM ÖDÜYOR
OLABİLİR**

Kurumsal Sigorta Programınızı Optimize Etmek İçin Stratejik Rehber

İÇİNDEKİLER

- 1. Giriş: Yenileme Dönemi Neden Stratejik Bir Karardır?**
- 2. Şirketler Neden Yenilemede Fazla Prim Öder? (Teknik Analiz)**
- 3. Teknik Karşılaştırma Yapılmadığında Görülmeyen Riskler**
- 4. Teminat Tasarımı: Gereksiz Teminatlar, Eksik Teminatlar, Aşkın Sigorta**
- 5. Doğru Sigorta Şirketi Havuzunun Seçilmesi**
- 6. Kıymet Takdir ve Risk Analizi ile Makine–Bina Değerlerinin Doğru Belirlenmesi**
- 7. Hasar Geçmiş Analizi: Gerçek Maliyet–Risk Dengesi Nasıl Kurulur?**
- 8. Yenileme Öncesi “Teknik Evrak Seti” ve Şartname Hazırlığı**
- 9. Poliçe Vadelerinin Konsolidasyonu ile Sağlanan Maliyet ve Yönetim Avantajı**
- 10. Big Broker’ın Yenileme Modeli: Merkezi Operasyon + Teknik Avantaj**
- 11. Microsoft Tabanlı Portal ile 7/24 Görünürlük, Raporlama ve Arşiv**
- 12. Sonuç: Daha Geniş Teminat – Daha Doğru Fiyat – Daha Az Operasyon**
- 13. “Yenileme Öncesi Öz Değerlendirme” Mini Testi**

1. GİRİŞ

Yenileme dönemi sadece fiyat araştırması değildir; şirketin risk yapısını, finansal sürdürülebilirliğini ve sigorta stratejisini yeniden inşa etme fırsatıdır.

Birçok şirket, yenileme dönemini “mevcut poliçenin yenilenmesi” şeklinde görür. Oysa uluslararası uygulamalarda yenileme, risk analizinin sıfırdan değerlendirildiği, doğru sigorta şirketi havuzunun seçildiği ve teminat tasarımının yeniden optimize edildiği bir stratejik dönemdir.

Türkiye’de orta ve büyük ölçekli şirketlerin önemli bir bölümü, yenileme döneminde bazı sistematik hatalar nedeniyle gereğinden yüksek prim öder. Bu, şirketin hatası değil; sürecin teknik olarak yönetilmemesinden doğan doğal bir sonuçtur.

Bu rehber, yenileme sürecinizi profesyonel ve ölçülebilir bir yapı ile yeniden tasarlanmanız için hazırlanmıştır.

2. ŞİRKETLER NEDEN YENİLEMEDE FAZLA PRİM ÖDER?

Sektör analizlerine göre yenileme primlerinin yükselmesinin ana nedeni “teklif çokluğu değil, teknik karşılaştırma eksikliğidir”.

Türkiye sigorta sektöründe şirketler çok sayıda teklif almasına rağmen, aşağıdaki sebeplerle fazla prim öder:

- ✓ **Karşılaştırmaların “fiyat” üzerinden yapılması, teminat teknik analizinin yapılmaması**
- ✓ **Gereksiz teminatların poliçeye ekli kalması**
- ✓ **Aşkın sigorta nedeniyle değerlerin gereğinden yüksek beyan edilmesi**
- ✓ **Faaliyet kolu ile ilgisi olmayan teminatların fark edilmeden yer alması**
- ✓ **Uygun sigorta şirketi havuzunun seçilmemesi**

Bu durum *sistemin doğal sonucu* olarak ortaya çıkar; şirketlerin suçu değildir. Teminat ve wording analizi yapılmadığında fiyat-kapsam dengesi görülemez ve poliçe kendiliğinden pahalılaşır.

3. TEKNİK KARŞILAŞTIRMA YAPILMADIĞINDA GÖRÜLMİYEN RİSKLER

Birçok şirket, yenilemede 4–5 teklif toplar. Ancak teklif toplamak, doğru karşılaştırma anlamına gelmez.

En sık gözlenen teknik eksiklikler:

- Teminat limitleri tablolatırılmadığı için kapsam farkı görünmez
- Muafiyetler okunmaz; hasar anında ödenecek tutar şirketi şaşırtır
- Wording farkları (ör. “ani ve beklenmedik” vs “her türlü riziko”) primden önemlidir
- Coğrafi kapsam, istisnalar, özel şartlar tek tabloda görülmediği için yanlış tercih yapılır

Teklif çokluğu değil, teknik tablo eksikliği yüksek primin asıl nedenidir.

3. TEMİNAT TASARIMI: GEREKSİZ TEMİNATLAR, EKSİK TEMİNAT VE AŞKIN SİGORTA

A) Gereksiz teminatlar (maliyet şişirici)

Faaliyet koluyla hiç ilgisi olmayan teminatlar poliçeye yıllarca taşınır ve prim gereksiz yere yüksek kalır.

B) Eksik teminatlar (risk büyütücü)

Eksik teminat prim düşürmez; hasar anında büyük kayıp yaratır.

C) Aşkın sigorta (fazla prim nedeni)

Sigorta değeri gerçek değerinin çok üzerindeyse, şirket gereğinden yüksek prim öder; hasarda yine gerçek değer ödenir.

Bu nedenle yenileme döneminde doğru değer tespiti kritik önemdedir.

4. DOĞRU SİGORTA ŞİRKETİ HAVUZU SEÇİMİ

✗ Yanlış: “Pazarın tđm Őirketlerine çıkmak”

✓ Doğru: “Branőında uzman, doğru kapasiteye sahip ve hasar ödeme kabiliyeti gđclđ Őirketlere çıkmak”

Her sigorta Şirketi her riski doğru fiyatlayamaz.
Bu nedenle Big Broker yenileme yaklaőımında:

- Riskin branőına gđre dođru Őirket havuzu sečilir
- Kapasite–teminat iliőkisi analiz edilir
- Tarihsel hasar performansı deđerlendirilir
- Yurt iči ve yurt dıőı reasđrans desteđi incelenir

Sonuç: Daha geniş kapsam + daha doğru fiyat + daha az iő yđkđ

6. KIYMET TAKDİRİ VE RİSK ANALİZİ

Yenileme dđneminde bağımsız bir kıymet takdir ęalıőması yapılması:

- Makine, bina, ekipman ve demirbaő deđerlerini gđnceller
- Aşkın sigorta nedeniyle fazla prim ödeme riskini ortadan kaldırır
- Eksik sigorta riskini minimize eder
- Sigorta Őirketleri nezdinde profesyonel bir gđrđnđm sağlar

Big Broker, mđőterilerine gerek duyulması hđlinde dıő bağımsız ekspertizlerle kıymet raporu hazırlatır ve poliçeye teknik doğruluk kazandırır.

7. HASAR GEÇMİŞİ ANALİZİ: GERÇEK RİSKİN FOTOĞRAFI

Her yenilemenin temel taőı **gerçek hasar analizidir**.

Big Broker tarafından yapılan analiz Őunları iğerir:

- 5 yıl geriye dđnđk đdenen hasarlar
- Muallak rezervler
- Branő bazında hasar/prim oranı

- Tekrarlayan hasar tipleri
- Risk azaltma önerileri
- Hasar yönetim kalitesi

Bu analiz, sigorta şirketinin fiyatlama algoritmasını doğrudan etkiler ve doğru hazırlanan dosya prim avantajı yaratır.

8. YENİLEME ÖNCESİ “TEKNİK EVRAK SETİ” & ŞARTNAME HAZIRLIĞI

Profesyonel bir yenilemede Big Broker tarafından hazırlanan evrak seti:

Evrak	Amaç
Teknik Şartname	Tüm teminatların net tanımlanması
Hasar Geçmişi Tablosu	Gerçek risk fotoğrafı
Değerleme/Kıymet Raporu	Doğru sigorta değeri
Risk Analizi Raporu	Önleyici tedbirler
Teminat Tasarım Tablosu	Eksik–gereksiz teminat ayrıştırma

Bu set olmadan alınan teklifler teknik olarak karşılaştırılmaz.

9. POLİÇE VADELERİNİN TEKLEŞTİRİLMESİ

Dağınık vadeler:

- Yönetim zorluğu
- Toplu satın alma gücünün kaybı
- Yenileme stratejisinin yapılamaması
- Fiyatlama avantajının düşmesi

Tek vade → **%8–15 arası satın alma avantajı** sağlar (sektör ortalaması)

Big Broker, tüm poliçeleri aynı tarihe çekerek şirketin yıllık sigorta programını oluşturur.

10. BIG BROKER'IN YENİLEME MODELİ

Big Broker yenileme sürecinde şirket için *tam kapsamlı operasyon merkezi* gibi çalışır:

- Tüm branşlarda doğru şirket havuzunun seçilmesi
- Teknik şartname hazırlanması
- Gereksiz teminatların tespiti
- Eksik teminatların tamamlanması
- Şeffaf karşılaştırma tabloları
- Teknik pazarlık (hem teminat hem fiyat)
- Yönetici özeti raporu
- Projeksiyon ve bütçe planlaması

Şirket içi ekipler sadece stratejik onay verir; operasyonun tamamını Big Broker taşır.

11. MICROSOFT TABANLI PORTAL — 7/24 ERİŞİM

Her müşteriye özel kurulan portalda aşağıdaki adımlara erişebilirsiniz.

- Tüm poliçeler
- Tüm makbuzlar
- Tüm hasar dosyaları
- Tüm teklif setleri
- Yenileme planı
- Yıllık sigorta programı
- Vade hatırlatma sistemi

Bu portal, kurumsal hafızayı güvenle taşır ve *dağınık sigorta süreçlerini görünür ve yönetilebilir* hâle getirir.

12. SONUÇ: DAHA GENİŞ TEMİNAT – DAHA DOĞRU FİYAT – DAHA AZ OPERASYON

Profesyonel bir yenileme süreci şirket için aşağıdaki anlamları içermelidir.

- Daha düşük maliyet
- Daha güçlü teminat yapısı
- Daha net yönetim görünürlüğü
- Daha az operasyon yükü
- Daha doğru risk yönetimi

Big Broker modeli, şirketinizin sigorta süreçlerini *analitik, profesyonel ve sürdürülebilir* bir yapıya dönüştürür.

13. YENİLEME ÖNCESİ ÖZ DEĞERLENDİRME TESTİ

Aşağıdaki sorulardan **3 veya daha fazlasına “Hayır” yanıtı veriyorsanız profesyonel optimizasyona ihtiyaç vardır.**

Soru	Evet	Hayır
Teminatlarınızı her yıl teknik olarak karşılaştırıyor musunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Police değerleriniz bağımsız bir kıymet raporuna dayanıyor mu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hasar geçmişiniz teknik olarak analiz edilip dosyalanıyor mu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gereksiz teminat olup olmadığını kontrol edebiliyor musunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vade konsolidasyonu ile maliyet avantajı sağlıyor musunuz?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Teklif karşılaştırmalarınız profesyonel tablo formatında mı?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bizimle iletişime geçin.

Adres : Maslak Mahallesi, Maslak Meydan Sokak, Beybi Giz Plaza A Blok No:1 Kat:21 İç Kapı No: 79 Sarıyer / İstanbul

Telefon : +90 212 227 07 13 Fax : +90 212 227 07 15

Web : www.bigsrb.com Mail : info@bigsrb.com

