

Quick Sigorta A.Ş.

2017 Yılı Faaliyet Raporu

İçindekiler

Yönetim Kurulu Başkanı Mesajı	2
Genel Müdür Mesajı	3
Ortaklık Yapısı	4
Genel Müdürlük	4
Yönetim Kurulu Üyeleri	4
Üst Düzey Yöneticiler	4
Üst Düzey Yöneticilere Sağlanan Mefaatler	5
Yönetim Kurulu Katılımı	5
İnsan Kaynakları	5
Organizasyon Yapısı	6
Hayatdışı Sigortacılık Sektörü 2017 Yılı Sonuçları	6
Quick Sigorta Sonuçları	7
Reasürans Yapısı	8
İletişim ve Pazarlama	8
Dijital Pazarlama	10
IT ve Altyapı	12
Risk ve İç Kontrol	12
İç Denetim	13
Sonuç	14
Bağımsız Denetim Raporu	15

Yönetim Kurulu Başkanı Mesajı

Saygıdeğer Ortaklarımız,

Uluslararası gelişmelerin yoğun olduğu ve bu yoğunluğun farklı alanlarda Türkiye özelinde de önemli etkilere neden olduğu bir yılı geride bıraktık. Doğal olarak bu gelişmeler ekonomik verilere de yansdı. Türkiye, gerek içinde bulunduğu coğrafya gerekse rekabet içinde olduğu alanlarda ciddi bir sınav verdi. Dünya ölçeğinde yatırımların gerçekleştiği bu dönemde özel sektör de atılımlarını sürdürdü. Bunun sonucunda Türkiye ekonomisi, % 7.4 büyüyerek, büyük bir başarıya imza attı.

Quick Sigorta, yukarıda sadece kısa bir özetini verdiğimiz ortamda kuruldu. Tüm olumsuz yaklaşımlara ve yaşananlara rağmen bu ülkeye güvenen, üretime ve istihdama öncelik vermiş bir ekip tarafından hiçbir tereddüt yaşanmadan tüm çalışmalar sürdürüldü. 6 Nisan 2017 yılında aldığımız ruhsatla birlikte üretime başladık. Trafik sigortasında arz sıkıntısının olduğu bir dönemde tüm satış kanallarından önemli bir düzeyde trafik sigortası satışı gerçekleştirdik. Bu anlamda piyasada yaşanan sıkıntıya önemli bir oranda çözüm sağlamış olduk. Bu süreç, bizimle yola çıkan acentelerimiz için destekleyici bir unsur olmuş ve sektöre yeni girmiş bir şirket olarak güven sağlamıştır. 2017 yılı içinde, 8 ayda toplam 771 bin poliçe ve 421 milyon TL prim üretimi gerçekleştirdik. Bu rakamlar aynı zamanda dijital altyapımız ve yaklaşımımız ile yönetsel tercihlerimizin ne derece doğru olduğunun bir göstergesidir.

Her alanda verimli iş süreçlerini hedefledik. 8 ay gibi kısa bir süre içinde 1100 acentenin yapılandırılmasını sağladık ve Türkiye'nin her köşesinde temsil edilmeye başladık. Trafik sigortası özelinde yaşanan sıkıntının aynı zamanda motosiklet boyutu vardı ve bu alanda da önemli bir arz yaratarak motosiklet dünyası ile yakın bir iletişim sağladık.

İlk faaliyet yılı içinde olmamıza rağmen Üniversitelerin Sigortacılık Bölümleri ile yürütülen bir sosyal sorumluluk projesi başlattık. Acentelerimizin etkinliklerine destek olduk, sponsorluk gerçekleştirdik.

En önemli iletişim kanalımız olan sosyal medya platformlarında 2 milyonun üzerinde etkileşim yaratarak gerek şirketimizin tanıtımı, gerekse sigortacılık bilincinin gelişmesi için önemli çalışmalar gerçekleştirdik.

QBLOG, QMAG, QSOZLUK gibi alanının ilk ve tek örnekleri olan çalışmalar ile toplum ile iletişimimize süreklilik kattık.

Türkiye'ye ve geleceğine olan inancımız her zaman güçlü olacaktır. Bu inancımızı sadece sözde bırakmayıp 2018 yılı içinde yeni yatırımlara imza atacağız. Bu süreçte bize inanan, yanımızda olan müşterilerimize, acentelerimize, yetkili servis ve tedarikçilerimize, iş ortaklarımıza ve çalışma arkadaşlarımıza, Quick Sigorta Yönetim Kurulu olarak teşekkürlerimizi sunarız.

Saygılarımla,

Mahmut Erdemoğlu

Yönetim Kurulu Başkanı

Genel Müdür Mesajı

Saygıdeğer Ortaklarımız,

Geride bıraktığımız yıl Quick Sigorta adına birçok alanda yeni başlangıçların ve başarıların yaşandığı bir yıl olmuştur. 6 Nisan 2017 tarihinde ruhsatımızı alarak faaliyete başladık. Ancak bu tarih öncesinde oldukça yoğun bir çalışma dönemimiz oldu. Sigorta sektörünü yakından tanıyan ve oldukça tecrübeli bir ekip ve farklı uzmanlıkları olan bir kişiler ile yaklaşık 2 yıllık bir çalışmanın ardından bu noktaya gelindi. Sektörün sorunları, başarılı olduğu yönler, tüketicilerin ihtiyaçları, farklı ülkelerde faaliyet gösteren sigorta şirketleri, dijitalleşme gibi konular sürekli olarak gündemimizde oldu ve tamamı dikkatle incelendi. Teknolojik altyapı çalışmalarımız da aynı zamanda büyük bir titizlik içinde yürütüldü. Sayısız şirket ile görüşmeler yapıldı yurtiçi ve yurtdışı ziyaretlerle bu konuda ayrıntılı çalışmalarda bulunduk.

Faaliyete başladıktan sonra ise temel ilkelerimizi tüm iş ortaklarımız ve paydaşlarla farklı ortamlarda paylaşmaya başladık. Önceliğimiz şeffaf bir yapı ve samimi bir iletişim tarzıydı. Bunu başarabilmek adına bu üslubu destekleyecek bir marka yapılanmasına gittik. Renkli, pozitif ve ilişkide olduğumuz tüm taraflara samimi ve sıcak gelecek bir logo ve pazarlama çalışması yürüttük. Söylemlerimiz ile eylemlerimizin örtüşmesi önceliklerimiz arsındaydı ve bunda son derece başarılı olduk.

Acente ağımızın oluşturulması konusunda aynı samimiyeti gösterdik. Klasik değerlendirmeler dışına çıkarak acentelik yapmak isteyen sayısız kişiye ilk acentelik anlaşmasını Quick Sigorta olarak biz verdik. Acenteler ile yaptığımız sözleşmenin şeklini ve şartlarını sektör temsilcileri ile bir araya gelerek oluşturduk. Bunu yaparken mevcut sıkıntıları ciddi şekilde ele aldık ve bu yaklaşımımız büyük destek aldı. Bu çalışmalar bir taraftan yürürken benim “sosyal-dijital” olarak adlandırdığım süreçlere büyük önem verdik. Sosyal Medya platformlarında ciddi bir etkileşim gerçekleştirdik. Bu platformlarda samimi, sigortacılık alanına sıkışmamış içerikler üreterek yol aldık. Okunabilecek, iletişim sağlayacak bir yaklaşım içinde olduk ve yaklaşımımız bize 2 milyonun üzerinde bir etkileşim sağladı.

Bu ve benzeri yaklaşımlarımız ile sektörde kısa sürede iyi bir bilinirlik düzeyine ulaştık. Bu aynı zamanda poliçe üretim rakamlarımıza yansdı. Trafik sigortasında yaşanan arz sıkıntısı nedeniyle oldukça zor durumda kalmış acentelere ve tüketicilere en hızlı şekilde ulaştık ve söz konusu ihtiyacın karşılanması konusunda kanımca önemli bir fonksiyon gerçekleştirdik. Alanında uzman ve tecrübeli aynı zamanda ciddi bir yönetsel olgunluğa sahip ekibimiz 8 aylık bir süre içinde 1100 acentenin kuruluşunu tamamladı ve 421 milyon TL prim üretimi gerçekleştirdi. Kısacası geleceğin sigorta şirketini kurmak için yola çıkan ekibimiz aynı zamanda bugünün ihtiyaç ve sorunlarına da cevap vermekte hiç zorlanmadı. Bu anlamda üstün bir performans gösteren Quick Sigorta ekibine teşekkür ediyorum.

En önemli satış kanalı durumundaki acentelerimiz ise bizim yürüttüğümüz iletişim çalışmalarının daha verimli hale gelmesi için her türlü desteği sağladılar ve poliçe üretimi konusunda oldukça verimli bir dönem yaşadılar. 2017 yılını beklentilerimizi ötesin de bir başarı ile tamamladık. 2018 yılının ise benzer başarılarla tamamlanması için tüm gücümüzle çalışıyoruz. Ortaya çıkan tabloda katkısı olan tüm iş ortaklarımıza ve paydaşlara gönülden teşekkür ederim.

Saygılarımla,

Levent Uluçerçen

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdür

Ortaklık Yapısı

	31 Aralık 2017		31 Aralık 2016	
	Pay Tutarı (TL)	Pay Oranı (%)	Pay Tutarı (TL)	Pay Oranı (%)
Mahmut Erdemoğlu	42.500.000	85	42.500.000	85
Mine Erdemoğlu	2.500.000	5	2.500.000	5
Gökay Erdemoğlu	2.500.000	5	2.500.000	5
Mahmut Erdemoğlu Holding A.Ş.	2.500.000	5	2.500.000	5
Nominal sermaye	50.000.000	100	50.000.000	100
Ödenmemiş sermaye	-		(36.750.000)	
Ödenmiş sermaye	50.000.000		13.250.000	

2017 yılı içinde Quick Sigorta ortaklık yapısında bir değişlik olmuştur. Şirket ortakları, taahhüt edilmiş olan 36.750.000 TL'yi nakden ödemişler ve böylece 50.000.000 TL nominal sermayenin tamamı ödenmiştir.

Genel Müdürlük

Şirketin ünvanı Quick Sigorta Anonim Şirketi'dir. Ticaret sicil numarası "İstanbul 15195-5"dir.

Quick Sigorta tüm faaliyetlerini "Maslak Meydan Sk. No: 3 Veko Giz Plaza Kat:5 Maslak" adresindeki genel müdürlüğünden yönetmektedir. 2017 yıl içinde herhangi bir bölge müdürlüğü veya şube kurulmamıştır.

Şirketin web sitesi; www.quicksigorta.com adresidir.

Yönetim Kurulu Üyeleri

İSİM- SOYİSİM	GÖREVLERİ	ATANMA TARİHİ	GÖREV SÜRESİ BİTİM TARİHİ	ÖĞRENİM DURUMU	MESLEKİ DENEYİM
MAHMUT ERDEMOĞLU	YÖNETİM KURULU BAŞKANI	25.12.2015	25.12.2018	LİSANS	25
MİNE ERDEMOĞLU	YÖNETİM KURULU BAŞKAN YRD.	25.12.2015	25.12.2018	LİSANS	25
LEVENT ULUÇEÇEN	YÖNETİM KURULU BAŞKAN YRD. VE GENEL MÜDÜR	25.12.2015	25.12.2018	LİSANS	25
GÖKAY ERDEMOĞLU	YÖNETİM KURULU ÜYESİ	25.12.2015	25.12.2018	LİSANS	5
KAYA TARIK TURHAN	YÖNETİM KURULU ÜYESİ	17.02.2015	25.12.2018	ÖN LİSANS	35
VOLKAN YILDIZ	YÖNETİM KURULU ÜYESİ	25.12.2015	25.12.2018	LİSANS	15

Kaya Tarık Turhan, şirketin İç Sistemlerden Sorumlu Yönetim Kurulu üyesidir.

Üst Düzey Yöneticiler

İSİM- SOYİSİM	GÖREVLERİ	ÖĞRENİM DURUMU	MESLEKİ DENEYİM
LEVENT ULUÇEÇEN	GENEL MÜDÜR	LİSANS	25
VOLKAN YILDIZ	MALİ İŞLERDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI	LİSANS	15
EYÜP ÖZSOY	TEKNİK VE HASARDAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI	LİSANS	25
İSMAİL KIZILBAY	PAZARLAMA VE İLETİŞİMDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI	DOKTORA	25
SELİM AYDIN	İÇ KONTROL VE RİSK YÖNETİMİ DİREKTÖRÜ	LİSANS	20
KASIM YILMAZ	İÇ DENETÇİ	LİSANS	15

Üst Düzey Yöneticilere Sağlanan Mefaatler

31 Aralık 2017 tarihinde sona eren hesap döneminde yönetim kurulu başkan ve üyeleriyle genel müdür, genel koordinatör, genel müdür yardımcıları gibi üst düzey yöneticilere sağlanan ücret ve benzeri menfaatlerin toplam tutarı 1.310.625 TL'dir. (1 Ocak – 31 Aralık 2016: 778.108 TL)

Yönetim Kurulu Katılımı

Toplantı Numarası	Tarih	Mahmut Erdemoğlu	Mine Erdemoğlu	Levent Uluççen	Gökay Erdemoğlu	Kaya Tarık Turhan	Volkan Yıldız
1	17.02.2017	√	√	√	√	√	√
2	23.03.2017	√	√	√	√	√	√
3	13.04.2017	√	√	√	√	√	√
4	9.05.2017	√	√	√	Katılmadı	√	√
5	27.07.2017	√	√	√	√	√	√
6	15.08.2017	√	√	√	√	√	√
7	29.08.2017	√	√	√	√	√	√
8	27.10.2017	√	√	√	√	√	√
9	28.11.2017	√	√	√	√	√	√
10	30.11.2017	√	√	√	Katılmadı	√	√

İnsan Kaynakları

Quick Sigorta'nın 2017 yılsonu itibarıyla 6'sı kadın, 26'si erkek 32 personeli bulunmaktadır.

	Kadın	Erkek
Eğitim Durumu	Kişi Sayısı	Kişi Sayısı
İlköğretim	0	0
Ortaöğretim	2	2
Ön Lisans	2	3
Lisans	3	17
Yüksek Lisans	1	1
Doktora	0	1
Toplam	8	24

Organizasyon Yapısı

İSİM	BÖLÜM	ÜNVAN
LEVENT ULUÇEÇEN		GENEL MÜDÜR
AHMET YAŞAR		YÖNETİM KURULU DANIŞMANI
KAYA TARIK TURHAN		YÖNETİM KURULU ÜYESİ
ZAFER EMİR	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	DİREKTÖR
MUSTAFA ÇALIK	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	MÜDÜR YARDIMCISI
MEDİNE BURCU CEVHER	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	MÜDÜR
BURAK KARAHAN	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	UZMAN
HAKAN YAYLA	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	MÜDÜR YARDIMCISI
PINAR GÜZEY	DİJİTAL KANALLAR	DİREKTÖR
EYÜP ÖZSOY	HASAR VE RÜCU	GENEL MÜDÜR YARDIMCISI
YUSUF HAKAN ALKAN	HASAR VE RÜCU	DİREKTÖR
TUNCAY TUTAR	HASAR VE RÜCU	UZMAN
MURAT AYDEMİR	HASAR VE RÜCU	UZMAN
EYUP GÜNEYSAL	İK VE İDARI İŞLER	DİREKTÖR
İSMAİL KIZILBAY	İLETİŞİM VE PAZARLAMA	GENEL MÜDÜR YARDIMCISI
ECEM YÜRÜK	İLETİŞİM VE PAZARLAMA	UZMAN YARDIMCISI
VOLKAN YILDIZ	MALİ İŞLER VE FİNANS	GENEL MÜDÜR YARDIMCISI
NURETTİN KARACA	MALİ İŞLER VE FİNANS	DİREKTÖR
ATILLA KONAR	MALİ İŞLER VE FİNANS	DİREKTÖR
SERDAR YILDIRIM	MALİ İŞLER VE FİNANS	MÜDÜR YARDIMCISI
SEFER SINMAZ	MALİ İŞLER VE FİNANS	UZMAN
ALİ TAŞKIN	MALİ İŞLER VE FİNANS	UZMAN
SERDAR KARAYEL	OTO DIŞI TEKNİK	DİREKTÖR
BEGÜM UYSAL	OTO TEKNİK	DİREKTÖR
BURCU ŞEN	OTO TEKNİK	UZMAN
SONGÜL KAYA	OTO TEKNİK	UZMAN
ERDEM ARSLAN	OTO TEKNİK	UZMAN
SELİM AYDIN	RİSK YÖNETİMİ	DİREKTÖR
SEYDA KÖKSAL	RİSK YÖNETİMİ	MÜDÜR
ŞEHNAZ DEMİR	ÇÖZÜM VE DESTEK	MÜDÜR YARDIMCISI
HALİL ALAEDDİNOĞLU	ACENTELEK	DİREKTÖR
SİNAN ORANER	ACENTELEK	MÜDÜR YARDIMCISI

Hayatdışı Sigortacılık Sektörü 2017 Yılı Sonuçları

2017 yılında hayatdışı sigortacılıkta prim üretimi toplam 39.710.606.624 TL olarak gerçekleşmiştir. Bunun 37.211.662.251 TL'si direkt primlerden, 2.498.944.373 TL'si endirekt primlerden oluşmaktadır. 2016 yılı toplam prim üretimine göre piyasada %12 nominal büyüme gerçekleşmiştir.

Sektördeki üretimin yoğunlaştığı branşlar Kara Araçları Sorumluluk, Kara Araçları ve Yangın ve Doğal Afetler Branşları olmuştur. Bu branşlardaki prim üretimleri sırasıyla 13.042.053.210 TL, 6.916.180.532 TL ve 5.745.990.852 TL olarak gerçekleşmiş olup, bu üç branşın toplam üretimi 25.704.224.594 TL'dir. Tüm hayatdışı prim üretiminin yaklaşık %65'ini bu branşlar oluşturmaktadır.

2017 yılı sektör için önemli değişiklikler getirmiştir. Öncelikle Nisan ayında Hazine Müsteşarlığı'nın düzenlemesi ile Zorunlu Trafik sigortalarında tavan fiyat uygulamasına geçilmiştir. Bu uygulama ile

ortalama primler yaklaşık %15 dolaylarında düşmüş olmasına karşın aylık %1,5'lük prim ayarlamaları ve 2018 yılbaşındaki %5'lik düzeltme ile ortalama prim tutarları yükseltilmiştir.

Temmuz 2017'de ise yine Hazine Müsteşarlığı düzenlemeleri ile Riskli Sigortalılar Havuzu oluşturuldu. Böylece taksi, minibüs, küçük otobüs, büyük otobüs, kamyon ve çekici kullanım tarzları ile diğer kullanım tarzlarınının 1., 2. Ve 3. Hasarsızlık kademesindeki araçlar RSH'ye devredildi. Bunun sektöre etkisi prim üretiminin yaklaşık 2 Milyar TL'sini oluşturmaktadır.

Hazine Müsteşarlığı aldığı bu iki önlem ile, Zorunlu Trafik sigortalarında oluşan arz sıkıntısı sorununu çözmeyi başardı ve tüketiciler ve acenteler için özellikle 2016 yılında yaşanan sorunları ortadan kaldırdı.

Quick Sigorta Sonuçları

Quick Sigorta 6 Nisan 2017 tarihinde aldığı hayat dışı sigortacılık branşlarındaki ruhsatları ile 12 Mayıs 2017 tarihinde fiilen faaliyetlerine başlamıştır. 31.12.2017 tarihi itibarıyla 421 Milyon TL toplam brüt yazılan prim üretimi gerçekleştirmiştir. Bunun yaklaşık 21.5 Milyon TL'si Riskli Sigortalılar Havuzu'ndan alınan endirekt prim, 400 Bin TL'si Yeşil Kart'tan alınan endirekt prim ve 500 Bin TL'si ise Hekim Sorumluluk Havuzu'ndan alınan endirekt primdir. Bunlar çıkartıldığında Şirket'in direkt ve endirekt toplam brüt yazılan prim tutarı 399 Milyon TL'dir.

Fiilen faaliyet gösterilen yaklaşık 8 aylık sürede gerçekleştirilen prim üretimi, ilk yıl için oldukça başarılıdır. Şirket'in yazılım ve IT altyapısının etkin bir şekilde çalıştığı, SBM ve DASK gibi kurumların sistemleriyle uygun şekilde entegre olduğu ortaya çıkmıştır. Bunun yanında Şirket kısa sürede yaklaşık 1050 adet broker ve acente ile yaygın dağıtım kanalları kurmuş ve bunlara sistem yetkisi vermiştir. İlk faaliyet yılında bu ölçekte dağıtım kanallarının sistem üzerinden üretim yapabilmesini sağlayarak Şirket'in kurduğu sistemlerin başarısı kanıtlanmıştır.

Quick Sigorta 2017 yılında toplam 32.3 Milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirmiştir. 24.7 Milyon TL'si Zorunlu Trafik branşında, 7 Milyon TL'si Kasko branşında ve 500 Bin TL'si ise Yangın branşında gerçekleşmiştir. Hasar ödemelerinin sorunsuz ve hızlı şekilde gerçekleşmesi de yine Şirket'in hasar yönetimi sürecinde kurduğu sistemlerin başarısının ve finansal gücünün göstergesidir.

Şirket, gelecekte ödeyeceği hasarlara ilişkin 2017 yılsonunda net 60.1 Milyon TL Muallak Tazminat Karşılığı ayırmıştır.

Quick Sigorta kısa sürede 285.6 Milyon TL nakit ve nakit benzeri varlık oluşturmayı başarmıştır. Bunun 193.6 Milyon TL'si banka mevduatı ve 92 Milyon TL'si üç aydan kısa vadeli kredi kartı alacakları şeklindedir. Ayrıca Şirket yatırım amaçlı gayrimenkul satınalımında bulunmuş ve 3. Havalimanı bölgesinde iki adet araziye 22.4 Milyon TL'ye satınalmıştır. Kısa sürede oluşturulan bu portföyün sebebi başarılı tahsilat uygulamaları ve şirket fonlarının verimi bir şekilde kullanılmasıdır.

Oluşturulan nakit portföyü esas olarak manka mevduatlarında değerlendirilmiş olup, 2017 yılı faiz geliri 9.8 Milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Kambiyo karları ise 1.8 Milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

Şirketin 2017 yılı faaliyet giderleri 26.5 Milyon TL'dir. Bunun 13.7 Milyon TL'si üretim komisyon giderleri (Bunun yanında 1 Milyon TL reasürans komisyon geliri elde edilmiştir.), 1.6 Milyon TL'si kredi kartı pos giderleridir. Üretime doğrudan bağlı olan bu kalemler hariç tutulduğunda faaliyet giderleri 12.3 Milyon TL gibi düşük bir seviyede tutulmuştur. Bunun 4.2 Milyon TL'si personel giderleri, 3.8 Milyon TL'si yönetim giderleri, 2.8 Milyon TL'si pazarlama ve satış giderleri ve 1.4 Milyon TL'si dışarıdan sağlanan hizmet giderleri olarak gerçekleşmiştir.

Sonuç olarak Quick Sigorta, 2017 yılında gerçekleştirdiği üretim, uygun şekilde yönettiği hasar süreçleri, topladığı fonlar ve yatırım gelirleri ve verimli şekilde yönettiği faaliyet giderleri ile ilk faaliyet yılı olmasına rağmen başabaş noktasına çok yaklaşmış ve 502 bin TL net zarar açıklamıştır. Bu sonuç ile 2018 faaliyet yılı için net kar hedeflenmektedir.

Reasürans Yapısı

Quick Sigorta A.Ş. olarak 2017 yılında tüm branşlarda GIC Re'nin liderliğinde (General Insurance Company of India) bölüsmeli reasürans anlaşmaları gerçekleştirilmiştir. Bu anlaşmaya göre Motor dışı tüm branşlar, Kotpar üzeri Eksedan, Motor branşı ise Kotpar Reasürans modeli ile koruma altına alınmıştır. Anlaşmalar Run – Off (Underwriting Year Basis) 'dur. Branşlar bazında kapasiteler ve dilimlerin dağılımları aşağıdaki gibidir. Yıl içerisinde trafik branşında gelen havuz düzenlemesi ile beraber trafik branşında trete iptal edilmiştir

Fire		Limit (EUR)	Engineering		Limit (EUR)
Gross ret		1.000.000	Gross ret		1.000.000
QS Retention	25%	250.000	QS Retention	25%	250.000
QS Cession	75%	750.000	QS Cession	75%	750.000
Surplus Limit	6 lines	6.000.000	Surplus Limit	4.5 lines	4.500.000
Misc Accident		Limit (EUR)	Marine Cargo		Limit (EUR)
Gross ret		1.000.000	Gross ret		1.000.000
QS Retention	25%	250.000	QS Retention	25%	250.000
QS Cession	75%	750.000	QS Cession	75%	750.000
Surplus Limit	4 lines	4.000.000	Surplus Limit	2 lines	2.000.000
Motor		Limit (EUR)			
Gross ret		2.000.000			
QS Retention	70%	1.400.000			
QS Cession	30%	600.000			

Motor branşında şirket konservasyonumuz Swiss Re liderliğindeki risk bazlı ve hasar yılı (occurrence year) esasına dayalı hasar fazlası Reasürans Sözleşmesi ile aşağıdaki dilimler ile korunmuştur.

1. Layer	EUR 500.000	xs	EUR 250.000
2. Layer	EUR 1.250.000	xs	EUR 750.000

Ayrıca Katastrofik Riskler için yine GIC Re liderliğinde Swiss Re ile Motor dahil tüm branşları kapsayan CAT XoL Reasürans anlaşması sağlanmıştır. Dilimleri aşağıdaki gibidir.

1. Layer	EUR250.000	xs	EUR 250.000
2. Layer	EUR 1.000.000	xs	EUR 500.000

İletişim ve Pazarlama

Tüm paydaşlarla daha etkin ve sürdürülebilir bir iletişim sağlayabilmek amacıyla öncelikli iletişim kanalı olarak Sosyal Medya Platformları tercih edilmiştir. Söz konusu kanalların kullanım yoğunluğu, mobil kanallardaki ağırlığı ve toplumun önemli bir bölümü tarafından kullanılıyor olması bu tercihte belirleyici unsurlar olmuştur. Bu amaçla Facebook, Instagram, Twitter ve LinkedIn platformlarında

hesaplar oluşturulmuş ve iletişim-pazarlama yaklaşımımıza uygun içerikler bu kanallarda kullanılmaya başlanmıştır. Bu çerçevede 2 milyonun üzerinde etkileşim sağlanmış ve tüm platformlarda sürekli artan bir iletişim süreci sağlanmıştır.

Sosyal Medya hesaplarımızda ilgi çekici içerik paylaşmak ve sürekli bir iletişimin temelini atmak için içeriklerimizin kaynağı olarak QBLOG çalışması tamamlanmış ve yayına alınmıştır. Söz konusu blog için özel bir yazılım hazırlanmış ve içerik sağlayıcı olarak 2 ajans ile anlaşma imzalanmıştır. Bunun yanında içeriklerimizi daha geniş kitlelere duyurmak için Anadolu Ajansı ve İHA ile sözleşme yapılmıştır. Böylece kurumun sahip olduğu iletişim araçlarının dışında yaygın medya da haberlerimizin yer alması sağlanmıştır.

Dijital platformlarda belirli bir trafiğin oluşturulmasının ardından alanının önemli dergilerinden LOG ile işbirliğine gidilerek QMAG yayına hazırlanmıştır. QMAG üretilen içeriklerin basılı olarak daha geniş kitlelere ulaşması için planlanmıştır. QBLOG için üretilen içeriklerin yanında sadece QMAG'e özel içerik çalışması yapılmıştır.

Sigortacılık bilincinin artması ve dijital ortamda tüketicilere kolaylık sağlamak amacıyla QSÖZLÜK hazırlanmıştır. QSÖZLÜK sigortacılık kavramlarının anlaşılabilir ve kolay izlenebilir videolar ile topluma sunulduğu bir platform olarak işlev görmektedir. Sözlük her ay eklenen yeni videolar ile giderek büyüyecek bir platformdur. QSÖZLÜK alanında bir ilk olarak faaliyete başlamıştır.

Sektör Medyası ve yaygın ulusal medya ile yıllık ilan anlaşmaları yapılmış ve iletişim-pazarlama stratejileri çerçevesinde yaklaşık 10 farklı ilan çalışması yapılmıştır. İlanlarda dijital altyapımız ve sigortacılık hizmetlerine yaklaşımımız vurgulanmıştır.

En önemli satış kanalımız durumundaki acenteler için farklı sponsorluk çalışmaları gerçekleştirilmiş bu çerçevede TÜSAF ve SAB gibi acente yapılarına sponsorluklar verilmiştir. Bu çerçevede Osmaniye, Kuşadası, Erzurum ve İstanbul kentlerinde bulunan etkinliklere katılım sağlanmıştır.

Sigortacılık sektörüne eleman yetiştiren Sigortacılık Okulları ile iş birliğine gidilmiş ve "Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest" başlığı altında Cumhuriyet Üniversitesi, Başkent Üniversitesi, Atatürk Üniversitesi, Başkent Üniversitesi, Dumlupınar Üniversitesi Sigortacılık okullarında panel düzenlenmiştir. Bu etkinlikler çerçevesinde Quick Sigorta'nın sigortacılık yazılımı özel sunucular üzerinden öğrencilerin kullanımına açılmıştır.

Quick Sigorta çalışanlarının bir araya gelerek çalışmaların değerlendirmesini yapması, yeni projelerin ele alınması ve motivasyonlarının yükselmesi amacıyla Bursa Mudanya'ya motivasyon gezisi düzenlenmiştir.

Quick Sigorta'nın faaliyete başladığının geniş kitleler tarafından duyulması amacıyla Televizyon ve Radyo reklam çalışması yapılmıştır. Söz konusu reklam çalışmalarında farklı satış kanallarında gerçekleştirdiğimiz süreçler ele alınmıştır.

Motosiklet sürücüleri ile iletişim süreçlerini etkin hale getirmek amacıyla Bursa'da düzenlenen şenliğe katılım sağlanmış, ürünlerimiz ve hizmetlerimiz etkin şekilde tanıtılmıştır.

Outdoor tanıtım çalışmaları başlığı altında İstanbul kent içinde çalışan 4 adet 2 katlı otobüs "Motorculara Dikkat" sloganı ile giydirilmiş ve trafikte otomobil sürücülerinin daha dikkatli olmaları için katkıda bulunulmuştur.

Sosyal medya kanallarında metin ve fotoğraf dışında içerik sağlamak amacıyla farklı etkinliklerin ve çalışmaların video çalışması yapılmış ve yaklaşık 40 video youtube kanalımızda ve sosyal medya hesaplarımızda paylaşılmıştır.

Galatasaray Futbol kulübü ile yapılan sponsorluk anlaşması çerçevesinde 50 bin adet Galatasaray takvimi hazırlanmış ve kulübe teslim edilmiştir. Söz konusu takvimler Galatasaray Storo bünyesinde kulüp tarafından satışa sunulmuştur.

Acentelerin ihtiyaç duyduğu tabela ve sticker çalışmalarının tasarımı tamamlanmış ve Acenteler Direktörlüğüne teslim edilmiştir.

Acente ve Yetkili Servislerin yetkilendirme belgelerinin tasarımı tamamlanmış ve baskı süreçleri takip edilmiştir.

Yılbaşında ve sonrasında yıl boyunca düzenleyeceğimiz etkinliklerde birey ve kurumlarla paylaşmak üzere kapaklarında tamamı bize özel çekilmiş defterlerin tasarımı ve baskı süreçleri tamamlanmıştır. Aynı şekilde 12 farklı tasarıma sahip bez çantaların tasarımı tamamlanmış ve üretim süreçleri takip edilmiştir.

Dijital Pazarlama

2017 yılında dijital pazarlama alanında gerçekleştirilen faaliyetler aşağıda belirtilmiştir.

Web sitemizin kullanıcı deneyimi iyileştirildi;

- Hasar dosya sorgulama web sayfalarımıza eklendi.
- Tüm ürün sayfaları müşterinin tüm bilgileri tek bir sayfada bulacağı şekilde hem web hem de mobil site için yeniden tasarlandı. Örn: Motosiklet Sigortasına özel ürün sayfası hazırlandı.
- Web sitesinde ürünlerin kolay bulunması için ana sayfa sol menü hayata geçirildi.
- Kampanyalar bölümü sitemize eklendi.
- Acente ve anlaşmalı servisleri konumları ve yol tarifleri ile sitemize eklendi.
- Sektörde bir ilk olan Satıştan İptal ve Plaka Zeyili işlemlerinin web sitesinden yapılması için çalışmaları tamamladık.
- Kayak, Dağcılık, Yelken, Dalış ve Ekstrem sporlar için hazırladığımız ürünlerimizi web sitemize ekliyoruz.
- Yurtdışından Türkiye'ye gelen yabancılara Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüzü web sitemize ekliyoruz.

Site trafiğimizi organik olarak arttırmak amaçlı, Google gibi arama motorlarında üst sıraya çıkmak için SEO çalışmaları başlatıldı. (Hem blog hem web sitesi için);

- Teknik geliştirmeler / entegrasyon çalışmaları başlatıldı.
- Kullanıcıların en çok aradığı kelimeler & sorular belirlendi. Buna uygun içerikler ve videolar web sitemize ve Blog'a ekleniyor.
- Kasko sigortası, motosiklet sigortası vb gibi kelimelerde görüntülenme sıramızı yükselttik.

Google Analitik ve Adwords çalışmaları devreye alındı;

- Siteye gelen kullanıcı hareketlerini daha iyi analiz etmek için Google Analitik kodları siteye eklenerek, müşteri davranışları izlenmeye başlandı.
- Siteye gelen kullanıcılar nerelere bakıyor, nereye tıklıyor, nerede sitemizden ayrılıyor takip edebiliyoruz.
- Her ürün sayfasının performansını ayrı ayrı takip edebiliyoruz.
- Teklif almış ama poliçe satın almamış olanlara yönelik satın almaya döndürmek için kampanya & reklam gösteriyoruz.
- Sigorta yenileme tarihi yaklaşanlara, sigorta yenileme hatırlatması yapacağız.

- Poliçe satın almışlardan bir kitle oluşturup, bu kitlenin benzer kitlesi Facebook, Google gibi kanallarda hedefleyerek kazanım amaçlanacak.
- Reklamlarımızı sadece Google'dan 2,3 Milyon kullanıcı görüntüledi.

Hotjar ve anket entegrasyonu devreye alındı;

- Sitemize eklediğimiz ücretsiz online anket ve Hotjar video uygulaması ile kullanıcılarımızdan anlık geri bildirim alıyor ve bu doğrultuda geliştirmeler yapıyoruz. Örnek;
 - Kullanıcılarımızın kredi kartı taksit opsiyonunu fark etmedikleri belirlendi. Sayfalara Kredi Kartı taksit tabloları eklendi.
 - Hata alınan videolar izleniyor ve bu sayfa & formlarla ilgili iyileştirmeler yapılıyor. (Örneğin Capcha anlaşılmıyordu düzeltildi)
 - Anket ile ilgili geri bildirim toplanıyor ve iyileştirmeler yapılıyor.

Insider çalışmaları & kodları devreye alındı;

- Sitemize gelen ziyaretçilerimizden onlarla iletişime geçebilmek için izin topladık. Bu süre içerisinde 6000 kişi izin verdi. Yapılan Web Push entegrasyonu ile izin veren müşterilerimize anlık bildirimler gönderebiliyoruz. (Reklam Harcaması olmadan)
- Sitemize gelip fiyat teklifi alıp satın almayan kullanıcılarımıza tekrar siteye gelmesi için bildirim. (Teklifimiz halen geçerli)
- Ürün ve Kampanyalarımız hakkında duyuru
- Blog ve Qmag yayınlarımız hakkında bildirim
- Etkinliklerimiz hakkında bildirim

Kampanyalar;

- Süper Asistans paketi müşterilere sunuldu.
 - 15 Haziran - 30 Haziran tarihleri arasında Kasko veya Trafik Sigortası yaptıran herkese Quick Sigorta'dan Süper Asistans Paketini 1TL den hediye ettik.

Email pazarlama;

- Email pazarlama ile ilgili teknik entegrasyonlar tamamlandı.
- Acentelerimize tüm duyurularımızı email ile yapabiliyoruz. Hangi acentemizin hangi emaileri açtığını, nerelere tıkladıklarını ve oranlarını takip edebiliyoruz.
- Sektörde bir ilk olan TOBB'a yeni kayıt olmuş sigorta acentelerine yapılan entegrasyon ile otomatik "Sektöre Hosgeldin" emaili gönderiyoruz.
- Bireysel kullanıcılarımıza göndereceğimiz email entegrasyonları tamamlandı. Örnek;
 - Anasayfadan bir ürün için "Fiyatı Gördükten sonra satın alma yapmayan kullanıcılarımıza tekliflerini tekrar göndereceğiz.
 - Satın al'a basıp satın alma yapmayan kullanıcılarımıza Taksit Opsiyonlarımız hakkında bilgi vereceğiz.
 - Satın alma yapıldıktan belirli gün sonra gidecek ve başka ürünlerin satılması amaçlanacak.
 - Sigortanın bitmesinden belirli gün önce de vadesinin biteceğine dair bilgilendirme yapılacak

Ayrıca;

- Mobil uygulama hayata geçirildi. Yeni versiyonu devreye alınacak. Mobil Uygulama indirenlere Medline Acil Sağlık hizmeti sağlıyoruz.

- GIVIN uygulaması ile sosyal sorumluluk kapsamında Quick Sigorta çantaları ve ajandası TOCEV için desteğe dönüştü.
- Motosiklet Sektörünün en büyük fuarı olan Motobike Fuarına Sigorta sponsoru olduk. Standımızdan anlık poliçe kestik, mobil uygulamamızı indirtip Medline acil poliçesi sattık, Acentelerimizi ağırladık, potansiyel ve mevcut sigortalılarımız ile tanıştık ve eğlenceli bir yarışma yaparak 2 adet Kask hediye ettik.
- Insurtech kavramını sahipleniyoruz. Akıllı Yaşam dergisinin düzenlediği “Gündem Toplantıları”nda Insurtech panelinde görüşlerimize yer verdik.

IT ve Altyapı

Yılın ilk yarısında Mayıs ayı ortalarına kadar tüm temel sigortacılık uygulamalarının tamamlanmasına yönelik tanımsal, yazılımsal çalışmalar ve testlerin çalışmaları devam etmiştir. 12 Mayıs 2017 tarihi itibarıyla sistemlerimiz ve web sitemiz canlı kullanıma açılmıştır. Başlangıçta online + 150 acente için planlanan sistem altyapısı strateji değişikliği ile birlikte hızlıca yeni stratejimize destek verilecek şekilde revize edilerek 1000 acentenin üzerinde kanala, sorunuz hizmet edecek şekilde yeniden yapılandırılmış ve 2017 yılı içinde herhangi uzun süreli bir kesinti yaşamadan faaliyetini başarıyla sürdürmüştür. İlgili faaliyet yılı içinde sistem ve ürün revizyonları devam etmiş hizmet veren ürün sayısı kısa süre içinde 20 nin üzerine çıkmıştır. Önyüzden satışı yapılan ürün sayısı da 2017 sonu itibarıyla 7 ye çıkartılmıştır. Online satış ve kurumsal web sitelerimiz yayına alınmıştır. Teknik departmanın iş yükünü azaltmak adına toplu poliçe üretimi, toplu poliçe pdf oluşturma, toplu ek belge yapma, toplu kasko trafik sbm web servis sorgu ekranları yapılmıştır.

Teklif oluşturma sürelerinde iyileştirme sağlanmıştır. Online satış ekranlarında çapraz satış kurguları yapılmıştır.

Risk ve İç Kontrol

21.06.2008 tarih ve 26913 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmelik hükümlerine istinaden 27.06.2016 tarihinde Yönetim Kurulu kararıyla kurulmuş olan Quick Sigorta İç Kontrol ve Risk Yönetimi Bölümü, Şirket’in sigortacılık lisanslarına hak kazandığı 6 Nisan 2017 itibarıyla faaliyetlerine başlamıştır. Kurum organizasyon çatısında Genel Müdür’e bağlı bir bölüm olarak İç Kontrol ve Risk Yönetim Bölümü’nün temel faaliyet alanları Şirket genelinde risk yönetimi ve iç kontrol sistemlerinin kurulması, uygulanması ve etkinliğinin sağlanmasıdır.

Quick Sigorta İç Kontrol ve Risk Yönetimi uygulama politikaları aşağıdaki unsurları içermektedir;

- Her bölüm ve/veya sürece ait yazılı iş talimatı tanımlanır.
- İş talimatında tanımlı her süreç ve alt süreç için ayrıntılı iş akış şeması hazırlanır.
- İş akış şemasında her bir adımın sorumlusu belirlenir, varsa riskler tanımlanır.
- Yine her bölüm ve/veya sürece ait risk matrisleri oluşturulur ve ilgili iş akışı ile ilişkilendirilir.
- Risk matrisinde riskler tanımlanır, analiz edilir ve kontrol aktiviteleri belirlenir.
- Kontrol aktivitesinin etkinliği düzenli aralıklarla test edilir.
- Risk yönetimi ve iç kontrol faaliyetleri ve bunların sonuçları, iç denetim plan ve faaliyetlerine kaynak oluşturur.

Bu kapsamda yürütülen İç Kontrol ve Risk Yönetimi Sistemi yapılanmasının Temmuz 2018 itibarıyla tamamlanması hedeflenmiştir.

İç Denetim

Şirketimizde iç denetim faaliyetleri 21.06.2008 tarihinde yayınlanan yönetmelikle belirlenen yasal çerçevede ve Yönetim Kurulu'na bağlı olarak, şirketin varlıklarının, itibarının ve sürekliliğinin korunması amacıyla şirketin faaliyetlerine değer katma amaçlı bağımsız ve objektif güvence verecek şekilde dışarıdan hizmet alınarak yürütülmektedir. İç denetim faaliyetleri doğrudan İç Sistemlerden Sorumlu olan Yönetim Kurulu Üyesine bağlı olarak yürütülmektedir. Yıllık denetim plan ve programı hazırlanarak Yönetim Kurulu onayına sunulmakta ve bu program doğrultusunda denetimler yapılmaktadır. İç denetimin görev, yetki ve sorumluluklarının tanımlanması amacıyla hazırlanan "İç Denetim Yönetmeliği" ve "üç yıllık denetim planı" 2017 yılı ortasında revize edilmiş ve şirket yönetim kurulunun onayı ile yürürlüğe alınmıştır. Denetimlerde, denetlenen birimle iş birliği içinde birimin ve şirketin faaliyetlerine değer katmak, temel yaklaşım olarak ele alınmaktadır. Denetim faaliyetleri sırasında tespit edilen bulgulara ilişkin öneriler oluşturularak bu doğrultuda çözüm için eyleme geçilmesi ilgili birimlerden istenilmekte ve 6 aylık dönemlerde bu konulardaki gelişmeler izlenerek raporlanmaktadır. 2017 yılında;

- 2 adet birim denetimi ve 1 adet soruşturma/inceleme gerçekleştirilmiştir. Bunlara ilişkin süreç sahiplerinden aksiyon planı ve tarihleri alınarak denetim sonuçlarına yönelik raporlar hazırlanmıştır.
- "Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine İlişkin Yükümlülüklerle Uyum Programı Hakkında Yönetmelik" uyarınca 2017 yılı içinde ilgili yönetmeliğe uygun olarak planlanan dönemlerde iç denetim faaliyetleri gerçekleştirilmiş ve ilgili yönetmeliğin 28. Maddesine uygun olarak iç denetim sonuçları raporlanmıştır.

2017 yılında yürütülen denetim çalışmaları esnasında şirketin mali bünyesini olumsuz yönde etkileyebilecek önemli bir hususa rastlanılmamıştır.

Sonuç

Quick Sigorta A.Ş. ilk faaliyet yılı olan 2017 yılında, 421.408.054 TL toplam brüt yazılan prim üretimi gerçekleştirmiş olup, ilk faaliyet yılı olmasına rağmen 502.101 TL dönem zararı ile yılı tamamlamıştır. Şirketin bilanço büyüklüğü 363.770.407 TL seviyesine ulaşmıştır.

Şirketin 2017 dönem sonu itibarıyla özermaye toplamı 46.631.846 TL'dir. Şirket varlıkları yükümlülüklerini karşılayacak düzeyde olup özsermayenin tamamının karşılığı varlık olarak mevcuttur.

Şirket 2017 yılını başarı ile tamamlamıştır.

Mahmut Erdemoğlu

Yönetim Kurulu Başkanı

Levent Uluçeçen

Yönetim Kurulu Bşk. Yrd.
Ve Genel Müdür

Mine Erdemoğlu

Yönetim Kurulu Bşk. Yrd.

Gökay Erdemoğlu

Yönetim Kurulu Üyesi

Kaya Tarık Turhan

Yönetim Kurulu Üyesi

Volkan Yıldız

Yönetim Kurulu Üyesi

Bağımsız Denetim Raporu