

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 10 | TEMMUZ 2021 · www.sigortalifedergi.com · 30 TL



HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

ARAÇ #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Trafik – Kasko
Sigortası



Türk Ticaret Kanunu, tacir olmanın hükümlerini "Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde **basiretli bir iş adamı*** gibi hareket etmesi gerekir" diye emreder.

Faaliyetleri sırasında öngörülebilir risklerini, ödenebilir primlerle sigorta güvencesi altına alarak, işletmesini, istihdamı, vergi gelirlerini ve ekonomiyi sürdürülebilir kılmak **basiretli bir tacirin** önde gelen **yasal görevidir**.

Risklere karşı basiretli tacir olmanın gereği Quick Sigorta **Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası**.

Quick'le özeniniz tam, içiniz rahat.

*İş adamı ibaresi kanunda geçtiği şekli ile kullanılmıştır.



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

İçin deki ler

06-07

HABER | Hazine ve Maliye Bakanı Lütü Elvan:
“Sigortacılık sektörünün önünü açacak her türlü adımı
atmaya kararlıyız”

08-09

HABER | Trafik sigortasında tazminatlar artık daha
adil ve hızlı ödenecek

10

HABER | HDI Sigorta'nın dijital yüzü yenilendi!

12-13

HABER | TSB Başkanı Benli: “Trafik sigortasında belir-
sizlik ortadan kalktı”

14



14-15

HABER | Doğa Sigorta dijital dünyada da güvence
veriyor

16-17

HABER | HDI Sigorta “Tek Ses, Tek Nefes, Tek Takım”
oldu!

18-22

KISA KISA | Sektörden Kısa Kısa

24-25

HABER | Anadolu Hayat Emeklilik'in yeni ürünü
“Çocuğum için BES” ile 18 yaşından küçük çocukların
da geleceğı güvence altına alınabilir

26-27

ÖZEL HABER | Sektörden 5 marka Social Media
Awards Turkey 2021 ödüllerine sahip oldu!

28

ÖZEL HABER | Mert Grup Sigorta'ya ödül yağmuru!

30-31

HABER | Pandemi, tasarruf bilincini yükseltti

32-36

RÖPORTAJ | Yılmaz Ertürk

| Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

38-39

LIFE | Aston Martin

40-43

KAPAK | BES'le Büyüyeceğiz

46-47

HABER | TOSEF Başkanı Ünal Ünal: "2 milyon ağır hasar kayıtlı araç trafikte"

48-49

HABER | Sigortaya erişim kolaylaştırıldı, yetkisiz aracılık faaliyetleri önlendi

50-52

HABER | Türk Nippon Sigorta Gündemi

54

HABER | Eviniz depreme dayanıklı mı?

56-58

HABER | "Galatasaraylılar emeklilikte aslanlar gibi yaşayacak"

60-63

HABER | 6 Soruda Sigorta Eksperleri Hakkında Merak Edilenler!

64-65

HABER | "Trafik sigortasında maliyetler azaldıkça poliçe fiyatları düşüyor"

66

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

68-70

RÖPORTAJ | Sibel Sevinç

| Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

32



72

ÖZEL HABER | “Önümüzdeki dönemde sağlık sigortalarından kaynaklanan uyumsuzluklar da artacak”

73

HABER | GRI Sigorta'dan karavan severleri sevindirecek yepyeni bir ürün: “GRIVAN Karavan Sigortası”

74-75

RÖPORTAJ | Kamil Demirel

| Magdeburger Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

76

HABER | Türkiye Sigorta ve Türkiye Emlak Katılım Bankası'ndan güç birliği

38



SIGORTALIFE

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

İssn

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Genel Yayın Yönetmeni

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

Art Director

Oğuzcan Günay

Editör

Merve Nur Üner

merve.uner@santrmarketing.com

Grafik Tasarım

Viggo Agency

Reklam Satış ve Yönetim

Ebru Akar

ebru.akar@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Dr. İsmail Kızılbay

Dr. Yasemin Ulubay

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti.

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com



| sigortalifedergi

SigortaLife Dergi, Bir



Kuruluşudur.

Bu dergide yazan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayımlanan yazı ve görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. SigortaLife Dergi, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santrmarketing.com

EDİTÖRDEN

Sigorta Life dergisi olarak yayın hayatımızın birinci yılını neredeyse tamamladık. Sektöre farklı ve genç bir soluk getirerek yayınlarımıza hem dijitalde hem de basılı tarafta devam ediyoruz. Sigorta basını olarak sigortacılığı tabana yaymak için birçok farklı projelere ve içeriklere imza atmaya ve insanlara sigortayı anlatmak, farkındalık yaratmak ve kitlelerin dikkatini çekebilmek için kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Son dönemlerde sektör gündeminden düşmeyen konulardan biri olan 18 yaş altı vatandaşların bireysel emeklilik sistemine dahil edilmesi ile birlikte sektör yetkilileri konu ile ilgili görüşlerini Sigorta Life okurları için aktardılar. Ayrıca sektördeki önemli gelişmeleri, okuyucularına, tarafsız bir şekilde aktarmayı ilke edinen dergimiz, sigorta ve bireysel emeklilik dünyasının önemli aktörlerinin röportajlarına bu sayımızda da yer verdik. Keyifle okuyacağınız bir dergiyi ekip arkadaşlarımızla birlikte sizler için hazırladık.

Hayatımıza yeni giren “dijitalleşme” ve “online” olma kavramıyla birlikte bizler de satış kanallarımızı genişlettik. Turkecell Dergilik ve Türk Telekom e-dergi’nin yanı sıra N11, gittigidiyor, Trendyol, Çiçek-sepeti ve hepsiburada.com üzerinden de dergimize ulaşabilirsiniz. Ayrıca Sigorta Life artık herkesin kolayca ulaşabilmesi için internet sitemizde ücretsiz olarak yayında! Ağustos sayımızda tekrar bir araya gelmek dileğiyle...

Genel Yayın Yönetmeni

Merve ÖZKAN



Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan;

“Sigortacılık sektörünün önünü açacak her türlü adımı atmaya kararlıyız”

Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan, Türkiye Sigorta Birliğinin Genel Kurulu’na video konferans yöntemiyle katıldı. Sigortacılık sektörünün arzulan seviyede gelişmediğini söyledi. “Kamu ve özel sektör olarak bu sorunun köküne inmemiz gerekiyor” dedi. Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan, Türkiye Sigorta Birliği’nin Genel Kurulu’na video konferans yöntemiyle katıldı.

İstikrarlı, sağlam ve kapsayıcı bir finansal ekosistemin güçlü bir makroekonomik yapının temel unsurlarından olduğunu dile getiren Elvan, finansal ekosistem geliştikçe ve derinleştikçe, kalkınmanın finansmanının da çeşitlendiğini söyledi.

Elvan, taşıdığı önem gereği finansal sektörünün bir bütün olarak gördüklerini ifade ederek, “Bankacılık sektörünün yanında sermaye piyasalarının ve sigorta sektörünün de ekonomik faaliyete daha fazla destek olmasını amaçlıyoruz” diye konuştu.

“BES’e devletçe verdiğimiz katkı tutarı 5,1 Milyar Liraya ulaştı”

Sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün son 20 yılda kayda değer bir gelişim gösterdiğini anlatan Elvan, şunları kaydetti:

“Bireysel emeklilik şirketlerinin fon büyüklüğü 183 milyar lirayı aşarken, Otomatik Katılım Sistemi’yle birlikte katılımcı sayısı da 13 milyonu buldu. Devletimiz 2013’ten bu yana Bireysel Emeklilik Sistemi’ne (BES) yüzde 25 destek sağlayarak, sektörün istikrarlı bir şekilde büyümesine katkıda bulundu. Örneğin geçen sene BES’e devletçe verdiğimiz katkı tutarı 5,1 milyar liraya ulaştı.”

Elvan, TARSİM ve DASK uygulamalarının bugün birçok ülkeye örnek olduğunun altını çizerek, daha çok vatandaşın bu imkanlardan faydalanması konusunda atılması gereken adımlar olduğunu söyledi.

Türkiye’nin hızla hayata geçirdiği dev projelerde de sigorta sektörünün sağladığı güvenceleri görmekten son derece mutluluk duyduklarını belirten Elvan, sektörün, ekonominin geneli için sağladığı itici güce ilişkin göstergeler hakkında da bilgi vererek, şöyle devam etti:

“Sağlanan teminat 130 trilyon lira ile milli gelirin 26 katına ulaşmış durumda. Geçtiğimiz sene sektörde 262 milyar liralık fon oluşturuldu. Sigortacılık sektörümüz, geçen yıl 44 milyar liralık tazminat üstlenerek, halkımızın ve işletmelerimizin zor zamanlarında yanlarında oldu.”

Elvan, Malatya, Elazığ ve İzmir'deki depremlerde, ülkenin çeşitli bölgelerinde yaşanan sel felaketlerinde ve yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgını sürecinde kritik roller üstlenen sigortacılık sektörünün, her zaman yanında olduklarını ifade etti.

“Ulaşamadığımız çok ciddi bir potansiyel söz konusu”

Finansal sektörde bankacılığın payının yüzde 85'in üzerinde olduğunu anlatan Elvan, öte yandan sigortacılık sektörünün aldığı payın sadece yüzde 4,5 seviyesinde olduğunu dile getirdi. Elvan, Avrupa'da ise bankacılık sektörünün aldığı payın yüzde 50'ler civarındayken, sigortacılık sektörünün finansal sektörden aldığı payın yüzde 20'lere çıkabildiğine dikkati çekti. Bakan Elvan, şunları kaydetti:

“Dolayısıyla şu sorunun cevabını çok net bulmamız gerekiyor. Türk sigortacılık sektörü neden hala arzuladığımız seviyede gelişmiyor? Gerek kamu, gerekse özel sektör paydaşları olarak bir araya gelip bu problemin kök nedenlerine inmemiz gerekiyor.

Son 20 yılda atılan adımlar elbette önemli ancak hala ulaşamadığımız çok ciddi potansiyel söz konusu. Bu potansiyeli de ekonomiye kazandırmak için ne yapmak gerekiyorsa kamu tarafı olarak biz hazırız. Gerek yapısal gerekse idari düzenlemelerle sektörün önünü açacak her türlü yapıcı adımı atmaya da kararlıyız.”

Elvan, Malatya, Elazığ ve İzmir'deki depremlerde, ülkenin çeşitli bölgelerinde yaşanan sel felaketlerinde ve yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgını sürecinde kritik roller üstlenen sigortacılık sektörünün, her zaman yanında olduklarını ifade etti.

“Somut, kalıcı ve fark yaratan uygulamaların hayata geçeceğine inanıyorum”

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı “Ekonomi Reform Programı”nda da sigortacılık sektörüne özel bir önem verildiğini anımsatan Elvan, BES'in kapsamını genişletip, yurt içi tasarrufları artırmak amacıyla 2 temel adım attıklarını söyledi.

Elvan, bu kapsamda 18 yaş altı çocukları adına birikim yapmak isteyen ebeveynlerin artık BES'te birikim yapabileceklerini ve BES dışında özel emeklilik hizmeti veren sandık, vakıf ve benzeri kuruluşlar nezdindeki birikimlerin BES'e aktarılabilmesinin de mümkün kılındığını hatırlattı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na da sektörün gelişimi ve ilerlemesi için yürüttükleri çalışmalar için teşekkür eden Elvan, bundan sonraki dönemde de Kurum ve sektör paydaşlarının desteğiyle somut, kalıcı ve fark yaratan uygulamaların hayata geçirileceğine yürekten inandığını aktardı.

Bakan Elvan, sigorta ve emeklilik sektöründen beklentilerine ilişkin şu ifadeleri kullandı:

“Sizlerden beklentimiz, daha da büyük düşünmeniz ve ezberleri bozmanız. Hep söylenen bir söz vardır, ‘Gelişmiş ülkelerde sigorta şirketleri bankaların sahipleri iken, bizde bankalar sigorta şirketlerinin sahibidir.’ Dolayısıyla, ilerde banka sahibi olabilecek bir

sigorta ve emeklilik sektörünün yapı taşlarını şimdiden örmeniz, böyle bir dönüşümü bugünden başlatmanız önem taşıyor.” Bu dönüşümün, her hanenin ve ticari işletmenin sigorta ve emeklilik ürünleriyle tanışmasıyla mümkün olacağını dile getiren Elvan, şöyle devam etti:

“Bu kapsamda sizlerden 4 temel beklentimiz bulunuyor. Birincisi, sigorta bilincinin daha geniş kitlelere ulaştırılması için gerekli tanıtım ve iletişim çalışmalarına hız kazandırın. Toplumsal farkındalığı artırın. Bu kapsamda sektörü temsil eden tüm paydaşların birbirleriyle uyumlu çalışması, sigortacılık hizmetlerinin tabana yayılması konusunda güç birliğini tesis etmesi gerekiyor. Tabii bunu yaparken ortak akılla ve rekabet prensiplerine uygun politikalar gözetiliyor olması büyük önem taşıyor.”

Elvan, sektörden ikinci beklentilerinin “değişen dünya ve ticaret koşullarına uygun yeni ürünler geliştirmek ve hizmete sunmak” olduğunu belirterek, “Örneğin ülkemizin ticaret kapasitesini artıracak olan alacak ve kefalet sigortası gibi ürünleri daha da yaygınlaştırmaya odaklanmamız gerekiyor. Kamu tarafı olarak, bu noktada sizlerin önünü açacak her türlü düzenlemeyi yapmaya hazırız” dedi.

Üçüncü beklentilerinin ise katılım sigortacılığının geliştirilmesine ilişkin olduğunu dile getiren Elvan, “Katılım sigortacılığının geliştirilmesi noktasında, ülkemizi lider ülkelerden biri yapmak için kollarımızı sıvayın. Bu konuda gerekli yasal düzenlemeler tamamlandı. Ben bu vesileyle tüm şirketlerimizi katılım sigortacılığı yapmaya ve bu alandaki fırsatları değerlendirmeye davet ediyorum” diye konuştu.

Elvan, dördüncü beklentinin ise “dijital alanda yaşanan önemli gelişmelerin dikkate alınması” olduğuna işaret ederek, “Sektörün dijital sigortacılık ve kağıtsız sigortacılık gibi alanlarda atımları olacaktır ve olmalıdır. Bu çerçevede gerekli tüm düzenlemeleri tüketicileri ve araçları düşünerek yapmak durumundayız. Sigorta Bilgi Merkezi'nin dijital hizmetlerin gelişiminde tarafsız ilkeli yönetimiyle sektöre büyük katkı sağlamasını bekliyoruz” ifadelerini kullandı.

“Emeklilik fonlarını milli gelire oran olarak artırabilirsek sermaye piyasalarımız derinleşir”

Bakan Elvan, vatandaşların tasarruf ve birikim için BES'i hayatlarının merkezine koymaları halinde, bugün için yüzde 2,5 seviyelerinde olan emeklilik fon varlıklarının milli gelire oranının hızlı bir artış eğilimine gireceğini söyledi.

Bu oranın OECD ülkelerinde ortalama yüzde 126 seviyesinde olduğuna dikkati çeken Elvan, “Muazzam bir farktan bahsediyoruz. Önümüzdeki süreçte, emeklilik fonlarını milli gelire oran olarak artırabilirsek sermaye piyasalarımız derinleşir, yatırımlar için ihtiyaç duyduğumuz uzun vadeli ve düşük maliyetli finansman imkanlarına daha kolay erişebiliriz” dedi.

Elvan, hükümet olarak Birliğin ve sigortahların yanında olmaya devam edeceklerini vurgulayarak, sektörü daha ileriye taşıyacak, verimliliği ve etkinliği artıracak her türlü öneriyi de titizlikle takip ettiklerini, sektörü bir üst basamağa taşıyacak her türlü yapıcı tekliflere açık olduklarını sözlerine ekledi.

“Trafik sigortasında tazminatlar artık daha adil ve hızlı ödenecek”

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Karayolları Trafik Kanununda değişikliği içeren kanun teklifinin TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaşmasıyla birlikte Zorunlu Trafik Sigortasında tazminatların daha öngörülebilir bir hale kavuştuğunu belirtti. SEDDK, düzenlemeyle birlikte yeni dönemde trafik kazaları sonucunda zarar gören hak sahiplerine tazminatların daha adil ve hızlı bir şekilde ödeneceğinin altını çizdi.

SEDDK, Zorunlu Trafik Sigortası'nda yasalaşan yeni düzenleme ile ilgili açıklama yaptı. TBMM Adalet Komisyonuna sevk edilen 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanununun 90 ve 92 nci maddelerinde değişiklik öngören düzenlemenin 9 Haziran 2021 tarihinde TBMM Genel Kurulu'nda görüşülerek kabul edildiğine dikkat çekilen açıklamada, "Söz konusu değişiklik ile zorunlu trafik sigortası kapsamında değer kaybı, sürekli sakatlık ve destekten yoksun kalma tazminatlarına ve bu sigortanın teminat kapsamı dışında kalan hallere ilişkin kanuni çerçeve çizilerek trafik kazaları sonucunda zarar gören hak sahiplerine tazminatlar daha adil ve hızlı bir şekilde ödenebilecek." denildi.

"Vatandaşlarımız tazminatlarına zaman kaybetmeden kavuşacak"

Düzenlemenin esas amacının herhangi bir hak kaybına meydan verilmeksizin tazminatların bilimsel yöntemlere göre hesaplanarak hak sahiplerinin gerçek zararının en kısa sürede karşılanması olduğuna vurgu yapılan açıklamada, böylece gerek sigortalılar ve hak sahipleri gerekse sigorta şirketleri bakımından trafik sigortalarında tazminatların öngörülebilirliğe kavuştuğu belirtildi.

SEDDK açıklamasında, düzenlemeyle yeni dönemde tazminatların ödenmesinde uygulama birliği sağlanarak, bu sigorta ürünü üzerinden mahkemelerde oluşan dava yükünün de önüne geçilmiş olacağına dikkat çekildi. Konuya ilişkin olarak söz konusu açıklamada, "Böylece vatandaşlarımızın hak ettikleri tazminatların en adil ve hızlı şekilde ödenmesi sağlanmış olacaktır. Hak sahipleri uzun hukuki süreçlere başvurmak zorunda kalmadan ne kadar sigorta tazminatı alacaklarını bilirken Sigorta şirketleri de taşıdıkları riski daha net öngörebilecek ve daha etkin yönetebilecekler. Ayrıca trafik sigortası fiyatlarında istikrar sağlanacak ve bu tür belirsizliklerin sebep olduğu ani ve yüksek dalgalanmalar önlenmiş olacaktır." ifadelerine yer verildi.

"En kısa sürede detaylara ilişkin düzenlemeler yapacağız"

SEDDK, kanunun kendisine verdiği yetki ile en kısa süre içinde değer kaybı tazminatı, destekten yoksun kalma tazminatı (vefat tazminatı) ve sakatlık tazminatı hesaplamaları için esas alınacak aktüeryal ve teknik yöntemler ile bunlara ilişkin esasların düzenleneceğinin altını çizdi. Bu şekilde, sigorta hukukuna ve sigortacılık tekniğine en uygun yöntemlerin belirlendiği bir tazminat ödeme mekanizmasının sağlanacağını belirtti.

"Vatandaşlarımız trafik sigortasını makul primlerle temin etmeye devam edecek"

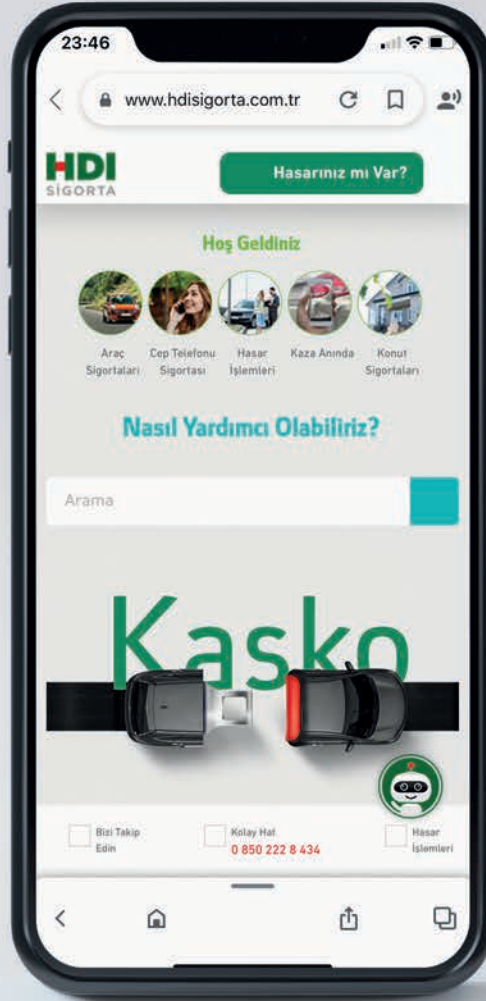
SEDDK, tazminat hesaplamalarına dair usul ve esasların temel çerçevesinin kanunda çizilmesinin sigorta şirketlerinin sorumluluğunun ve dolayısıyla finansal durumlarının öngörülebilir olmasını da sağlayacağından düzenleme ile vatandaşların makul primlerle zorunlu trafik sigortasını temin etmeye devam edeceğini belirtti. SEDDK, bu sayede ise hem kanunen yapılması zorunlu olunan trafik sigortalarında primlerin vatandaşlar tarafından ödenebilir seviyede olmasının hem de sigorta şirketleri bakımından tazminatların öngörülebilir seviyede olmasının sağlandığına dikkat çekti.

HDI Sigorta'nın dijital yüzü yenilendi!

Dijital dönüşüm çalışmalarını odağına alarak her geçen gün bu alandaki yatırımlarını artıran HDI Sigorta, Haziran ayı itibarıyla yeni kurumsal web sitesini kullanıcılarının beğenisine sundu.

HDI Sigorta, "Daima Yanınızda" anlayışı ile müşteri, acente ve iş ortaklarına dijital kanallardan da gelişen teknolojilere uygun, hızlı hizmet ve daha iyi bir kullanıcı deneyimi sunmayı hedefliyor. Yenilenen kurumsal web sitesi, yenilikçi ve kullanıcı odaklı tasarımı, güncel içerikleri, canlı yardım uygulamaları ve hasar süreçlerine ilişkin yönlendirmeleri ile dikkat çekiyor.

Kullanıcılar, www.hdisigorta.com.tr adresine girdiklerinde "Hasarınız mı Var?" ve "Nasıl Yardımcı Olabiliriz?" butonları ile karşılaşıyor. Online destek hizmetleri ve hasar süreçlerine yönelik direkt yönlendirmeler ile sigortalılar tüm ihtiyaçlarına vakit kaybetmeden yanıt bulabiliyor. Mobil uyumlu sitede detaylı ürün bilgileri, acenteler, Hızlı Destek Servisleri ve anlaşmalı kurumlara ulaşım gibi birçok hizmet bir arada ve kolayca sunuluyor.



Aracınızın başına gelebilecek risklere karşı çözüm: **TÜRKİYE SİGORTA!**

Türkiye Sigorta, size özel uygun fiyatlı kasko imkânı ve geniş teminat seçenekleriyle aracınızı beklenmedik durumlara karşı güvence altına alıyor. Siz de kaskonuzu Türkiye Sigorta'dan yaptırın, olası risklere karşı güvenle yola çıkın.

Kasko işlemlerinizi acentelerimiz ve anlaşmalı banka şubelerimiz aracılığıyla gerçekleştirebilirsiniz.





TSB Başkanı Benli:
“Trafik sigortasında
belirsizlik ortadan
kalktı”

Trafik Kanunu'nda değişikliği içeren Kanun Teklifi, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı. Türkiye Sigorta Birliği, SEDDK yönetim kadrosu ve uzmanlarının yoğun çabaları sonucunda vatandaşların trafik sigortası kaynaklı tazminatlarını daha şeffaf ve hızlı bir süreçle alabilmesine imkân tanınması ve sigorta sektörünün önündeki önemli bir belirsizliğin ortadan kalkmasının mutluluğunu yaşadıklarını belirtti.

Sigorta sektörünün önündeki en önemli belirsizliklerden biri çözüme kavuştu. Karayolları Trafik Kanunu çerçevesindeki 'zorunlu mali sorumluluk sigortası'ndaki tazminat ödeme usul ve esaslarına ilişkin kriterlerin belirlenmesi ile zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamı dışında kalan konuların yeniden düzenlenmesini içeren Kanun Teklifi, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı.

Trafik sigortası kapsamındaki tazminatların hesaplama usul ve esaslarına ilişkin kriterlerin, Kanun ile belirlenmesiyle standardizasyon sağlandı. Ayrıca teminat dışında kalan durumlar da ile düzenlenir hâle geldi. Bu sayede hem hak sahipleri hem yargı hem de sigorta şirketleri için öngörülebilir bir ortam sağlanmış oldu.

Tazminatlar hızla alınabilecek, mahkemeler rahatlayacak

Türkiye sigorta sektörünün, önündeki en büyük belirsizlik durumlardan biri olan trafik sigortasında bedeni tazminatların nasıl hesaplanacağı konusu, yeni düzenlemeyle standart ve şeffaf kriterlere bağlanmış oldu.

TSB, Yasa değişikliğinin sektör açısından önemi-ne dikkat çekerek şu değerlendirmelerde bulundu: "Anayasa Mahkemesi'nin Karayolları Trafik Kanunu'nun 90 ve 92'nci maddelerindeki iptal kararları sonrası Zorunlu Trafik Sigortası branşında, özellikle bedeni tazminatlar konusundaki belirsizliklerle beraber standart olmayan uygulamalar söz konusuydu. Bu uygulamalar, mahkemeler üzerinde dava yükü oluştuyordu. Yasa değişikliği ile tazminatların şeffaf ve hızlı bir şekilde hak sahiplerine ödenebilmesinin önü açılırken, bu sigorta ürünü üzerinden mahkemelerimizde oluşan dava yükünün de önüne geçilmiş olacak. Böylece vatandaşlarımız tazminatlarını alabilmek için uzun yıllar beklemeyecekler. Hak sahipleri, alacakları sigorta tazminatını hiç kimsenin yardımına ihtiyaç duymadan bilecekler. Sektörümüz de artık önünü daha net görebilecek ve bu sayede ülkemizin ekonomik kalkınmasındaki rolüne daha da fazla odaklanabilecek. Sigorta sektörümüz başta düzenleyici ve denetleyici kurumumuz SEDDK olmak üzere, tüm paydaşlarıyla birlikte bundan önce olduğu gibi bundan sonra da vatandaşlarımızın yanında olmaya devam edecektir."

Atilla Benli: "Trafik sigortasında artık taşlar yerine oturacak"

TSB Başkanı Atilla Benli ise, 20 yıldır istikrarlı büyümesini sürdüren sigorta sektörünün, Türkiye'nin finansal sisteminin en önemli paydaşları arasında yer alma başarısı gösterdiğine dikkat çekti. "Sigortacılık geliş-tikçe ülkemizin ekonomisi de güçleniyor" diyen Benli, sözlerini şöyle sür-dürdü: "Sigorta sektörümüzün önündeki trafik sigortası kaynaklı belir-sizliğin ortadan kalkmasının mutluluğunu yaşıyoruz. Bu süreçte özellikle gece gündüz çalışarak ve yakından takip ederek emek veren tüm SEDDK yönetimine, konuyu farklı mecralarda ve Meclis gündeminde sıcak tutan Yönetim Kurulu ve Yönetim Komitesi Üyelerine, Şirketlerimizin değer-li yöneticilerine, paydaşlarımıza ve vatandaş lehine doğruları uygulama konusunda kararlılık gösteren TBMM'nin değerli vekillerine şükranla-rımı sunuyorum. Trafik sigortasında artık taşlar yerine oturacak; hem sigortahlarımız hem de sektörümüz önünü artık daha net görebilecek."



Doğa Sigorta dijital dünyada da güvence veriyor

Dünyanın hızla dijitale döndüğü ve günümüzde artık ilk sıraya hızla yükselen risklerden olan siber riskler için Doğa Sigorta'dan tam kapsamlı bir çözüm hizmete sunuldu. Ticari kurumlar için veri ihlalinin, siber fidye zararına, yasal savunma giderlerinden, iş kaybına kadar kurumların siber bir saldırıya maruz kaldıklarında birçok zararını karşılamak üzere hazırlanmış en geniş limit ve kapsamlı Ticari Siber Güvenlik Sigortası Doğa Sigorta'dan geldi.



Özellikle pandemiyle birlikte artış gösteren internet dolandırıcılığı, siber suçlar, siber tehditler ve müşteri verilerinin çalınmasının günümüzde ticari kurumlar ve bireylerin en büyük korkusu haline geldiğini söyleyen **Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı**, "Siber saldırganlar ise süratle dijitalleştiğimiz bu dönemi daha iyi kullanarak kurumların bu hassas açıklarını daha fazla tehdit etmeye başladı. Saldırganlar kurumları ticari faaliyetlerini durdurma, müşteri verilerini silme, fidye talebi gerçekleşmezse yıllarca emek verilen birçok veriye ve sisteme el koymakla karşı karşıya bırakıyor. Bu gibi risklerde kurumların hem maddi hem de teknik olarak tek başına hareket etmesi ise oldukça güç" sözleriyle bu duruma dikkat çekti.

"2018 yılında Türkiye'yi hedef alan siber saldırıların sayısı 73 bin iken 2020'de yaklaşık 110 bin adete çıkmış durumda. Ülkemizde bu saldırıların yaklaşık %71'i ise Kobi ve ticari kurumlara yönelik gerçekleşti. Bu saldırıların gerçekleştirildiği kurumların ortalama zararı ise yaklaşık 35 bin dolar." şeklinde bilgi veren Kırmızı, "Dünya geneline baktığımızda ise siber saldırıların yüzde 95'i bireysel ve KOBİ'lere yönelik gerçekleşiyor. Bu saldırıların da yüzde 43'ü KOBİ'leri hedef alıyor. 2015 yılında yaklaşık 3 trilyon dolarlık bir siber saldırı suç maliyeti var. Bunun 2021 yılı sonu itibarıyla 6 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Bu risklere karşı bireysel poliçeler de git gide önem kazanmakla beraber ticari işletmelere yönelik poliçeler olmaz olmaz bir ihtiyaç haline geliyor, ticari işletmeler kendilerini siber saldırılara karşı güvence altına almalı" dedi.

Doğa Sigorta Ticari Siber Güvenlik Sigortası, şirketlerin uğradığı bu yöndeki finansal zararları; kişisel verilerle ilgili idari para cezaları, bilgi güvenliği ve gizliliği ile ilgili ihlaller, iş durması sonucu oluşan kayıplar başlıkları altında kurumun koşulları ve büyüklüğüne göre planlanan geniş bir limit ve kapsamla ticari kurumların hizmetine sunuyor.



HDI Sigorta, her yıl düzenlediği geleneksel Acenteler Toplantısı'nı bu yıl pandemi şartlarını gözeterak online platformda gerçekleştirdi. "Tek Ses, Tek Nefes, Tek Takım" mottosu ile düzenlenen toplantı, izleyicilerine bir görsel şölen sunarken gelişmiş Extended Reality (xR) teknolojisinin kullanılması ile de sektörde ilk olma özelliği taşıyor.

7 Haziran tarihinde, Türkiye'nin dört bir yanından yaklaşık 3500 acentenin katılımı ile gerçekleşen toplantıda HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu; 2020 yılına dair değerlendirmelerini, strateji ve faaliyet planlamalarını, yeni ürün ve hizmet detaylarını acenteler ile paylaştı. Toplantıda HDI Sigorta'nın acentelerine yönelik yeni uygulaması HDI Sigorta Mobil Acentem'in de müjdesi verildi. Son bölümde düzenlenen ödül töreni ile 2020 yılı Bölge ve Türkiye Derece Ödülleri sahiplerini buldu.

HDI Arena isimli stat konsepti içerisinde gerçekleştirilen toplantıda HDI Sigorta Üst Yönetim Ekibine; Mustafa Özben, Büşra Pekin, İbrahim Büyükkak, Melih Gümüşbıçak ve Saba Tümer gibi birçok ünlü isim eşlik etti. Öğle arasında Ali İhsan Varol ile Kelime Oyunu yarışmasıyla keyifli dakikalar geçiren acentelere, HDI Sigorta'nın 15. Yılına özel düzenlenen çekiliş ile çok sayıda hediye dağıtıldı. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Fiziki buluşmalarımızı çok özlemiş olsak da dönemin şartları gereği online bir Acenteler Toplantısı gerçekleştirdik. İlk online deneyimimizde bizleri yalnız bırakmayan acente ve iş ortaklarımıza ilgileri için teşekkür ediyoruz. Önümüzdeki yıl alıştığımız gibi yan yana olmayı ümit ediyoruz." sözleri ile toplantıyı tamamladı.

HDI Sigorta “Tek Ses, Tek Nefes, Tek Takım” oldu!



Sektörden
Kisa
Kisa

Kadınlara müjde! Erken emeklilikte staj sigorta fırsat

İş hayatındaki kadınlar staj sigortasından erken emeklilik anlamında faydalanabiliyor. Annelere staj ile sigortalı çalışmaya başladıkları tarihler arasında doğan çocukları için doğum borçlanması yapabilme imkanı doğuyor.

Çalışma hayatına yönelik yeni müjdeler açıklandı. İş hayatında olan annelere doğum borçlanması emeklilik için önemli avantajlar sunuyor. Eğitim sürecinde gerçekleştirilen staj boyunca sigorta primleri ödeniyor. Bunun amacı stajyeri kaza ve hastalık açısından güvenceye almak. Kadınların çalışma hayatında yaptığı stajın sunduğu önemli bir avantaj bulunuyor.

Doğum borçlanması hesaba katılıyor

Erken emeklilik hesabında etkili olmamasına karşın doğum borçlanması hesaba katılıyor. Bu sayede kadınlara staj ile sigortalı çalışmaya başladıkları tarihler arasında doğan çocukları için doğum borçlanması yapabilme imkanı doğuyor. Anneler, bu şekilde yapılan doğum borçlanması ile hem eksik prim günlerini tamamlayabiliyor hem de emeklilik yaşını öne çekerek maaş bağlanmasını sağlıyor.

Brüt asgari ücret üzerinden hesaplanıyor

Kadınlara yönelik doğum borçlanmasında ödemeler merak edilen konular arasında yer alıyor. Doğum borçlanması hakkından yararlanmada staj sigortası erken emeklilik hakkı sağlıyor. Her bir çocuk için 2 yıl olmak üzere, 3 çocuk için 6 yıla kadar varan doğum borçlanması hakkından yararlanabiliyor. Öte yandan doğum borçlanması için ödenecek tutar, o yılki brüt asgari ücret üzerinden hesaplanıyor. Brüt asgari ücretin günlük tutarının yüzde 32'si (bu yıl için 36.16 lira) 1 günlük doğum borçlanması tutarını veriyor. Bunun 7.5 katı (bu yıl için 286.20 lira) ise günlük en yüksek borçlanma tutarını oluşturuyor.

Bu imkandan yararlanmak isteyen hak sahiplerinin sosyal güvenlik il müdürlüğüne veya sosyal güvenlik merkezine başvurması gerekiyor. Ayrıca e-devlet üzerinden de başvuru yapılabilir.

Sigorta Tahkim Komisyonu'na başvuru yüzde 93 arttı

Sigorta şirketleriyle sorun yaşayan tüketicilerin en çok başvuru yaptığı branş yüzde 107 artışla 60 bin adede yaklaşan zorunlu trafik oldu.

Sigortalılar ile sigorta şirketleri arasında, tazminat ödemeleri konusunda yaşanan sorunları çözüme bağlayan önemli kurumlardan olan Sigorta Tahkim Komisyonu, 2021 yılına çok hareketli başladı:

- Komisyonun güncel bültenine göre, yılın ilk üç ayında 2020'nin aynı dönemine kıyasla toplam başvuru sayısı yüzde 92.9 artarak 63 bin 607 adet oldu. Bu kapsamda hayatdışı branşlarıyla ilgili başvurular yüzde 93.2 artarak 63 bin 413, hayatla ilgili olanlar yüzde 33.8 artarak 194 adede yükseldi. Ayrıca toplam başvuru sayısı 2019'un aynı döneminde 27 bin 238'di.

- Branş bazında en çok başvuru yüzde 106.9 artışla 59 bin 812 adede çıkan zorunlu trafik sigortası oldu. Bunu yüzde 23.6 düşüşle 2 bin 413'e inen kasko, yüzde 142 artışla 588 adede yükselen motorlu kara taşıtları ihtiyari mali sorumluluk sigortası takip etti. İlk üç ayda finansal kayıp sigortası konusundaki itiraz artışları da dikkat çekti.



'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'den bu yıl iki ayrı dijital sergi!

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından bu yıl "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler" fotoğraf yarışmasında dereceye giren ve sergileme alan eserlerin bir araya geldiği dijital sergi fotoğrafseverlerin beğenisine sunuldu. Yarışmanın 15. yılı olması dolayısıyla, bugüne kadar ödül alan 66 eser de '15. Yıl Özel Sergisi' başlığı altında ayrı bir dijital sergide bir araya getirildi.

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından 15 yıldır düzenlenen, Türkiye'nin kadınlara özel ilk ve tek fotoğraf yarışması olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler sergisi bu sene de dijital ortamda fotoğrafseverlerle buluşuyor. 2021 yılında 1574 katılımcının 5371 fotoğrafının değerlendirilmesi neticesinde dereceye giren ve sergileme alan eserlerin yer aldığı sergi, Anadolu Hayat Emeklilik'in internet sitesi anadoluhayat.com.tr'de ziyarete açıldı. Birbirinden yetenekli kadın fotoğrafçıların katılımıyla renklen, ilk dijital sergisini geçtiğimiz yıl açan "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler", fotoğraf sanatını dijitalle taşıyarak fotoğrafa ilgi duyan herkesi online buluşturmaya devam ediyor.

Bu sene Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in 15. yılı olması dolayısıyla ayrıca özel bir sergi de oluşturuldu. 15. Yıl Özel Sergisi'nde, yarışmanın başından bugüne kadar ödül alan 66 eser yine anadoluhayat.com.tr üzerinden ziyarete açıldı.



Şikayetvar 6. A.C.E. Awards'ta Gold ödülün sahibi Doğa Sigorta!

Türkiye'nin müşteri memnuniyetini en kapsamlı ve uçtan uca ölçen platformu Şikayetvar tarafından bu yıl altıncısı düzenlenen A.C.E Awards (Achievement in Customer Excellence) 21 Haziran Pazartesi günü Çırağan Palace Kempinski'de gerçekleştirildi. Müşteri deneyimini en iyi yaşatan markalar Şikayetvar A.C.E Awards'ta ödülleri kavuştu. Şikayetvar 6'ncı A.C.E. Awards'ta A segment Elementer Sigorta kategorisinde Gold ödülün sahibi Doğa Sigorta oldu.

140 bin markanın, 7 milyon bireysel üyenin ve aylık 18 milyon ziyaretçinin bulunduğu Şikayetvar, 20 yıllık tecrübesiyle mükemmel müşteri deneyimini yaşatan markaları altıncı kez belirledi. Firmaların şikayet verileri, pazar payları ve Şikayetvar tarafından uygulanan yıllık 1 milyon 200 bin anket temel alınarak hazırlanan Müşteri Deneyim Endeksi araştırması sonuçlarına göre, tüketicisine mükemmel müşteri deneyimi yaşatan markaların ödüllendirildiği Şikayetvar Ödül Töreni 21 Haziran Pazartesi günü Çırağan Palace Kempinski'de davetlilere unutulmaz bir gece yaşattı.



Generali'den yeni konut sigortası

Generali Sigorta, sunduğu esnek teminat paketleri ile her bütçe ve ihtiyaca göre tamamen isteğe bağlı olarak özelleştirilebilen Süper Evim Konut Sigortası'nı müşterileriyle buluşturdu. Aynı zamanda geniş asistans hizmetleri opsiyonları sunan yeni konut sigortası Süper Evim, modüler yapısı sayesinde ihtiyaç dahilinde olmayan teminatlara ekstra prim ödeme zorunluluğunu da ortadan kaldırıyor.

150 yılı aşkın köklü geçmişiyle Generali Sigorta, yeni ürünü Süper Evim Konut Sigortası'nı müşterileriyle buluşturdu. Süper Evim Konut Sigortası, modüler yapısı sayesinde, her bütçeye özel konut poliçesi oluşturabilme imkanının yanı sıra geniş asistans hizmetlerine dair opsiyonlar da sunuyor. Generali Sigorta'nın modüler konut sigortası Süper Evim, ihtiyaç dahilinde olmayan teminatlara ekstra prim ödeme zorunluluğunu da ortadan kaldırarak hızlı, zahmetsiz ve yepyeni bir sigortacılık deneyimi vadediyor.

Gold ve Ekonomik paket alternatifleri

Generali'nin acenteler üzerinden erişilebilen Süper Evim sigorta poliçesi yaptırmak isteyen herkes, Gold ve Ekonomik paket alternatifleriyle ürün kapsamını istedikleri şekilde belirleyebiliyor. Konut poliçesi yaptırmak isteyenler, ev bakımı, aile sağlık ve evcil hayvanlar için 3 farklı ekstra asistans paketinden seçim yapabiliyor veya hepsini seçebiliyor.



2021 Yılı Nisan sonu istatistikleri belli oldu

Türkiye Sigorta Birliği'nin üye şirketlerden derlediği verilere göre 2021 yılı Nisan sonu itibarı ile toplam prim üretim verilerini açıkladı.

2021 yılı Nisan sonu itibarı ile toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %16,4 artış ile 32.387.364.776 TL olarak gerçekleşmiştir.

Nisan sonu itibarı ile Katılım Sigortacılığı istatistikleri de belli oldu

2021 yılı Nisan sonu itibarı ile Katılım Sigortacılığı toplam prim üretimi ise geçen yılın aynı dönemine göre %13,4 artış ile 1.677.841.265 TL olarak gerçekleşmiştir.



MetLife
Emeklilik ve



MetLife ile Genç Başarı Eğitim Vakfı'nın düzenlediği 'JA StartUp Türkiye' projesinin kazananları belli oldu

Öğrenciler tarafından kentsel, tarımsal ve endüstriyel biyoatıkları petrokimyasal ürünlere alternatif olan yeni nesil yüksek katma değerli ve sürdürülebilir yapısal kimyasallara dönüştürerek temiz teknoloji sistemleri tasarlama amacıyla kurulan LL Material Factory isimli startup, 2021 European Enterprise Challenge'da Türkiye'yi temsil edecek.

Sosyal sorumluluk çalışmaları kapsamında, özellikle çocukların ve gençlerin gelişimlerine odaklanan projelere yaptığı katkılarla öne çıkan MetLife Türkiye; MetLife Vakfı'nın finansal desteğiyle ve MetLife gönüllüleri ile EMEA bölgesinde uzun yıllardır uyguladığı 'LifeChanger' projesini Genç Başarı Eğitim Vakfı'nın 'JA StartUp Türkiye' programı bir adım öteye taşıdı.

14 haftalık bir program süresince katılımcı öğrencilere fikirten iş modeli geliştirmeye, temel finans eğitiminden prototip oluşturmaya kadar girişimcilik ile ilgili birçok adımda eğitim, atölye çalışması ve mentorluk destekleri sağlanırken, bu adımları başarıyla geçen e-mamakonum, Mumurgan ve LL Material Factory JA StartUp Türkiye'nin kazananları olurken, MetLife Özel Ödülü'nün sahibi ise KarTech oldu.





GÜVENCESİ İLE
AKLINIZ EVDE KALMADAN
SAĞLIĞINIZ YERİNDE
YOLUNUZ AÇIK
BAYRAM NEŞENİZ
BOL OLSUN!

Konut Paket
Sigortası

Kasko
Sigortası

Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00



Yeni ürünü “Çocuğum için BES” ile 18 yaşından küçüklerle de gelecek güvencesi sunan Anadolu Hayat Emeklilik; çocuklara, büyürken onlarla birlikte büyüyecek bir birikim oluşturma imkânı sağlıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, 18 yaş altındaki çocuklara yönelik sunduğu yeni ürünü “Çocuğum için BES” ile çocuklarının geleceği için birikim yapmak isteyenlere şimdiden tasarrufa başlama imkânı sunuyor. Yasal temsilci olmak kaydıyla ebeveynler ya da varsa diğer yasal temsilciler, çocukları adına bireysel emeklilik hesabı açtırıp yapacakları düzenli katkı payı ödemeleriyle onların hayata maddi anlamda bir adım önde başlamasını sağlayabilecekler. Çocukların yetişkin kardeşleri, dede, nine gibi akrabaları ile tanıdıkları da açılan hesaplara katkı payı ödemesi yapabilecekler. Böylece erken yaşta bireysel emeklilik sistemine dahil olan çocuklar, belli bir birikimle hayata atılmış olacaklar.

“Sisteme erken dahil olanın birikim yapması da kolaylaşıyor”

18 yaşından küçüklerin de dahil edilmesiyle Bireysel Emeklilik Sistemi’nin (BES) katılımcı tabanının genişlemesi yönünde önemli bir adım atıldığını dile getiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, “Ülkemizde halen 18 yaş altı yaklaşık 23 milyon nüfus bulunuyor. Toplam nüfusu-muz içindeki payı yüzde 27 civarında olan bu kitlenin BES’in büyümesine önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum. Çocuğum için BES ile ebeveynler veya yasal temsilcileri, çocukların geleceği için küçük yaşlardan başlayarak onlar adına yatırım yapabilecekler. Çocuklar, iş hayatına atılmadan çok önce düzenli katkı payı ödemeleri sayesinde önemli bir birikim elde ederken, tasarruf yapma bilincini de erken yaşta kazanmış olacaklar. BES’e ne kadar erken dahil olunursa, birikim yapmak da o kadar kolaylaşıyor. Anadolu Hayat Emeklilik olarak herkese çocukları için olabildiğince erken tasarrufa başlamalarını öneriyoruz.

Anadolu Hayat Emeklilik'in yeni ürünü "Çocuğum için BES" ile 18 yaşından küçük çocukların da geleceğı güvence altına alınabilecek

Üstelik yüzde 25 oranındaki devlet katkısı avantajı 18 yaşın altındaki kişiler için de geçerli olacak ve ödeme tutarına göre mevzuatta belirlenen limitler dahilinde devlet katkısı avantajından azami düzeyde faydalanılabilecek. Çocuğum hayata bir adım önde başlasın diyen herkes, 'Çocuğum için BES' ürünümüze 150 TL'den başlayan aylık ödemelerle sahip olabilecek. 'Çocuğum için BES' kapsamında sunulan katkı payı ödeme teminatı ile ebeveynler, kendileri yanında olamasalar da çocuklarının geleceklerini güvence altına alabilecekler. "Çocuğum için BES"e dâhil olan ve bireysel emeklilik hesabına düzenli katkı payı ödemesi yapılan çocukların, plana dahil olduktan sonra anne veya babasının yaşam kaybı ya da tam ve kalıcı sakatlığı halinde, kalan katkı payı ödemeleri 10 yıla kadar düzenli olarak Anadolu Hayat Emeklilik tarafından yapılacak. 'Çocuğum için BES' ürünümüzü çok sayıda ilave avantajlarla sunuyoruz:

- Ürünümüz kapsamında ücretsiz acil ambulans ve sağlık danışmanlığı hizmeti ile anlaşmalı sağlık kurumlarında indirim fırsatları sunuyoruz.
- Çocuk adına İş Kültür Yayınları internet sitesinden yapılacak alışverişlerde %30 oranında indirim sağlıyoruz.
- Çocuk adına satın alınacak Anadolu Sigorta sağlık sigortası ürünlerinde de muhtelif indirim avantajları sunuyoruz" diye konuştu.

"Çocuğum için BES" ürününe Türkiye İş Bankası şubeleri, Anadolu Hayat Emeklilik acenteleri, anadoluhayat.com.tr ve 0850 724 55 00 Müşteri Hizmetleri Merkezi üzerinden başvuru yapılabiliyor.

Sektörden 5 marka Social Media Awards Turkey 2021 ödülleri sahip oldu!

Marka ve ajansların sosyal medya performanslarını objektif veriler ve saygın jüri üyelerinin görüşleriyle değerlendiren Türkiye'nin en kapsamlı ve veriye dayalı sosyal medya ödülleri Social Media Awards Turkey 2021 kazananları belli oldu. Kazananlar 9 Haziran günü canlı olarak gerçekleştirilen online yayımla açıklandı. SocialBrands Veri Analitiği Ödülleri'ni alanlar arasında Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortaları alanında ödül alanlar da belli oldu.

Marketing Türkiye ve BoomSonar iş birliğiyle hayata geçirilen ve markaların sosyal medya performanslarını objektif verilere göre, en başarılı projeleri ise jüri değerlendirmesine göre belirleyen Social Media Awards Turkey beşinci defa sosyal medyanın en iyilerini ödüllendirdi. 9 Haziran'da online olarak gerçekleşen törene sektörün önde gelen marka ve ajans temsilcilerinin yanı sıra, Social Media Awards Turkey jüri üyeleri, dernek başkanları katılım gösterdi.

Bu sene beşincisi düzenlenen Social Media Awards Turkey'de 1 Nisan 2020-1 Nisan 2021 tarihleri arasında dijitalde yayımlanan çalışmalar katıldı. Yarışmanın ödüllendirme sistemi ise; Jüri Ödülleri, Veri Analitiği Ödülleri ve Grand Prix olmak üzere üç bölümden oluştu. Veri Ödülleri'ndeki sıralamada BoomSonar'ın "Sosyal Medya Marka Endeksi" olan SocialBrands'in 30'dan fazla veri temelli kriter kullanan algoritması temel alındı. Tüm bölümlerde en başarılı işler Altın, Gümüş ve Bronz ödüllerin sahibi oldu.

SocialBrands Veri Analitiği Ödülleri

Sigortacılık

Altın: Allianz Türkiye

Gümüş: HDI Sigorta

Bronz: Quick Sigorta

Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortaları

Altın: Anadolu Hayat Emeklilik

Bronz: NN Hayat Emeklilik



Mert Grup Sigorta'ya ödül yağmuru!

Türkiye'nin en büyük acentesi haline gelen Mert Grup Sigorta (Sigorta Shop), müşteri memnuniyeti ve güvenilirlik ilkesi çatısı altında, her müşterisi ile şeffaf bir anlayış içerisinde çalışmayı benimsiyor. Mert Grup Sigorta, sigorta sektöründeki güçlü varlığını aldığı ödüllerle de destekliyor. Türk Nippon Sigorta, Neova Sigorta, Allianz Sigorta, Magdeburger Sigorta ve Anadolu Sigorta'dan aldıkları ödülleri sosyal medya hesaplarından paylaşım da bulundular.

Mert Grup Sigorta (Sigorta Shop) Genel Müdürü Aydın Kaya, Türk Nippon Sigorta İç Anadolu Bölge 1'nciliği ödülünü Bölge Müdürü Erol Gökçen'den teslim aldı. Ayrıca Mert Grup Sigorta Neova Sigorta Türkiye Üretim 1'nciliği ve İç Anadolu Bölge Üretim 1'nciliğine layık görüldü.

Allianz Sigorta Türkiye 4'ncülüğü, İç Anadolu Bölge 2'nciliği ve Prestij Acente Ödülü'ne sahip olan Mert Grup Sigorta, ödülü Allianz Sigorta İç Anadolu Bölge Müdürü Zafer Korkmaz'dan teslim alarak sosyal medya hesaplarından duyurdu.

Magdeburger Sigorta İç Anadolu Bölge Üretim 1'nciliği ödülünü Genel Müdür Zafer Uçar'ın elinden alan Aydın Kaya, şampiyon olan Sigortashop Kalecik Voleybol takımının imzası formasını da Uçar'a takdim etti.

Son olarak Anadolu Sigorta Bölge Müdürü'nden Anadolu Yıldızları Ligi ödülünü alan Aydın Kaya, emeği geçen tüm iş ortaklarına teşekkür etti.



**%100
FAİZSİZ**

A digital calculator with a black display screen showing '00000000 BES'. Below the screen are three blue buttons labeled 'B', 'E', and 'S' in white. Below these are two grey buttons labeled 'C' and '=' in white. The calculator is set against a blue background with a white cloud-like shape in the top right corner.



Katılım Emeklilik, pandemide halkın finansal nabzını tuttu:

Pandemi, tasarruf bilincini yükseltti

Katılım Emeklilik'in, pandemi döneminde Türk halkının sigorta ve tasarruf konularına yönelik algısını ölçmek amacıyla gerçekleştirdiği 'Sigorta Okuryazarlığı Araştırması 2021' tamamlandı. 2018'in ardından ikincisi gerçekleştirilen araştırmanın sonuçlarını değerlendiren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılımcıların yüzde 83,7'si pandemi öncesi para biriktirmiş olmayı dilerken, tasarruf konusunda farkındalık yükseliyor. BES, 18 yaş düzenlemesiyle yükselen değerimiz" şeklinde konuştu.

Hayatın her alanına hitap eden faizsiz BES (Bireysel Emeklilik Sistemi) ve katılım sigortacılığı ürünleriyle Katılım Emeklilik, pandeminin hayata ve tasarruf alışkanlıklarına dair etkilerini ölçmek için Sigorta Okuryazarlığı Araştırması'nı gerçekleştirdi. Türkiye'nin dört bir yanındaki farklı sosyo ekonomik sınıflardan 804 kişiyle gerçekleştirilen çalışma, 2018 yılındaki araştırmanın da devamı niteliğini taşıyor. Bu nedenle bu süre zarfında yaşanan pandeminin Türk halkının sigorta algısı, sigorta sahipliği ve tasarruf eğilimleri konusunda trend takibini de mümkün kılıyor.

Araştırmayla ilgili bilgi veren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak henüz 7 yaşında bir şirket olmamıza rağmen, faizsiz esaslı Bireysel Emeklilik Sisteminin (BES) ve katılım sigortacılığının daha geniş kesimlere ulaşması için bu alanda yön belirleyici oluyoruz. Sigorta Okuryazarlığı Araştırması'nın ikincisini gerçekleştirerek de hem sektöre hem de milletimize ışık tutmak gayretindeyiz. Tüm hayatımıza sirayet eden bu olguya dair doğru bir analiz için trendlerdeki değişimi ölçmek istedik ve çarpıcı sonuçlarla karşılaştık" dedi.

Tasarruf yapmayan pişman

Huzurlu ve rahat bir gelecek için yıllar öncesinden planlama ve yatırım yapılması gerektiğini her fırsatta söylediklerini hatırlatan Ayhan

Sincek, "Hayatlarımıza yeni normaller kalıcı olarak girerken birikim yapmanın, geleceğe yatırım yapmanın önemi daha iyi anlaşıldı. BES bu sınavdan alınının akıyla çıktı. Halkımızın tasarruflarını değerlendirmek için zor zamanların güvenli limanı olarak BES'i seçtiğini gördük. Araştırma da gösterdi ki katılımcıların yüzde 83,7'si keşke pandemi döneminden önce daha fazla para biriktirmiş olsaydım diyor. İkinci sırada ise yüzde 55,7 ile yazlık ev almış olmayı dileyenler geliyor. Bunu yüzde 40,5 ile işsizlik sigortası yaptırmış olmayı dileyenler takip ederken, yüzde 29,2 ile keşke bireysel emekliliğim olsaydı diyenler de dördüncü sırada yer alıyor. Buradan da anlaşıyor ki tasarruf konusunda farkındalık yükseliyor." şeklinde konuştu.

Endişe düzeyleri arttı

Bu süreçte insanların endişe düzeyinin de arttığına dikkat çeken Sincek şu bilgileri verdi; "Araştırmaya katılanların yüzde 62'sinin pandemiden endişe duyduğunu belirtmesi şaşırtmazken, endişe düzeyinin D ve E sosyoekonomik statüdeki bireylerde ve kadınlarda daha yüksek olduğunu gördük. Doğal olarak diğer bir endişe kaynağı ise işini kaybetmekle ilgili... Katılımcıların yüzde 54'ü işini kaybetmekten endişe duyduğunu belirtiyor. Genel olarak gelecekte endişe duyma oranının da yüzde 61 olduğunu gördük.

Gelecek 12 aylık ekonomik beklenti

Bu kadar endişe düzeyinin yükseldiği bir ortamda katılımcılara 'gelecek 12 ay içerisinde hanenizdeki ekonomik durum nasıl olacak?' diye sorduk. Cevaplar ise halkımızın umudunu koruduğunu gösterdi; katılımcıların yüzde 19,4'ü 2018'e göre yüzde 3 artışla daha iyi olacak derken daha kötü olacak diyenler 2018'e göre yüzde 51,1'den yüzde 44,5'e düştü. Bu bölümde sorduğumuz gelecek 12 ay içerisinde Türkiye ekonomisindeki beklentiyle ilgili soruda da benzer eğilim dikkat çekiyor; daha iyi olacak diyenler 2018'de yüzde 16,5 iken 2021'de bu oran yüzde 20,9'a çıkmış... Dünya ekonomisinin gelecek 12 aya baktığımızda da kötümserlerin yüzde 62,5'ten yüzde 49'a düştüğünü ve iyimserlerin de 2018'e göre yüzde 11,2'den yüzde 18,8'e çıktığını görüyoruz.



Halkımızın her türlü zorluğa rağmen olumlu beklentisini koruması dikkat çekici...

Aylık harcamalar dışında tasarruf yapabilme durumuyla ilgili bir soruya ise katılımcıların yüzde 83,8'i hayır derken sadece yüzde 16,2'si evet dedi. Tasarruf yapabildiğini söyleyenlerin oranı, 2018'de yüzde 28,7'ydі. İnsanların tasarruf yapmanın güç olduğunu düşündüğü bu dönemde tasarruf yapmanın en kolay yolunun BES olduğunu daha fazla anlatmamız gerekiyor. Çünkü BES, bugün avantajlı, ilave devlet katkısı ve fon getirileri gibi faktörlerle gayet ucuzda dahil olabileceğiniz en iyi tasarruf sistemi.

Araştırmada bazı soruları 2018'le aynı tutarak trendi ölçmeyi hedefledik; "Fazladan 1000 TL'niz olsa ne yapardınız?" sorusuna yüzde 30,3 ile altın alırım diyenler, 2 yıl önceye göre yüzde 10,9'luk bir artışla yine zirvede yer alırken, döviz alırdım diyenlerin de yüzde 4 artışla yüzde 10'a yükseldiği görüldü. Ev kredisi alırdım diyenler yüzde 18,8'den yüzde 11,8'e düştü.

Altına yatırım tercihi iki kattan fazla arttı

Tasarrufların genel olarak nasıl değerlendirildiğiyle ilgili sorumuzda da altın ilk sırada yer alıyor. 2018'de yüzde 19,9 olan altın alma oranı 2021'de yüzde 45,4'e yükseldi. TL olarak biriktirim diyenler 2018'de yüzde 54,5 iken yüzde 29,2'ye geriledi, dövizli tercih edenler ise yüzde 12,6'dan yüzde 20,8'e yükseldi...

BES'e sahip olma oranı ilk 5 arasında

Sahip olunan sigorta ürünleriyle ilgili sorumuza ise yüzde 63,3 oranında SGK, Bağkur ya da Emekli Sandığı cevabı verilirken, bunu yüzde 23,6 ile kasko, yüzde 19,8 ile konut sigortası ve yüzde 15,7 ile BES takip etti. BES'in Türkiye'de gönüllü olmasına rağmen sahiplik oranı ilk 5 içerisinde yer alması bu konudaki farkındalığın arttığını gösteriyor.

18 yaş düzenlemesi BES yaptırma oranlarını yükseltecek

Özellikle 18 yaş düzenlemesinin çok yakında yürürlüğe girecek olması, BES'in yıldızını daha çok parlatacak. Böylece finansal okuryazarlık daha küçük yaşlara kadar inecek. Bireysel emeklilik tarafında ailelerde BES ile tasarruf konusunda farkındalık olduğunu biliyoruz. Ödeme gücü oranına göre ilk başta çocuklarını hemen sisteme dahil etmek istiyorlardı. Çocukların da sisteme dahil olmasıyla 18 yaş altında da tasarruf etme farkındalığı oluşacak ve bireysel emeklilik sistemiyle erkenden tanışacaklar. Bu düzenlemenin finansal okuryazarlığa yapacağı katkının inanılmaz olacağını düşünüyorum. Erken yaşta bireysel emekliliğin ne olduğunu, fonun ne olduğunu belki fon çeşitlerini ev içinde de konuşur hale geleceğiz. Bu konuda heyecanlıyız.

İlk etapta 6 milyon genç sisteme girecek

18 yaş düzenlemesiyle ailenin tüm bireyleri için aynı anda gelecek planı yapabilme imkanı sunulmuş oluyor. İlk etapta 6 milyon gencin bu imkândan yararlanacağı tahmin ediliyor. Katılım Emeklilik olarak biz de bu kategoride ürünlerimizi hazırlıyoruz. Elbette sistemi sadece emeklilik olarak düşünemeyiz. Ebeveyn, çocuğu için küçük yaşta BES yaptırarsa, belirli safhada hem eğitim hem de diğer ihtiyaçlar için ciddi katkı yapacak tasarrufa ulaşılabilir. Özellikle pandemi döneminde insanlar, ailenin tüm bireylerini kapsayan, onların geleceklerini güvence altına alabilecekleri adımlar atmaya daha önem verir hale geldi. Birikim yapmanın, geleceği güvence altına almanın önemi bu dönemde daha iyi anlaşıldı.

Araştırma sektöre yön gösterecek

İnanıyorum ki yeni düzenlemeyle BES'teki farkındalık daha küçük yaşlardan itibaren gelişmeye başlayacak. Katılım Emeklilik olarak, titiz bir çalışma sürecinin ardından hayata geçirdiğimiz '2021 Sigorta Okuryazarlığı Araştırması Raporu'nun da sektörümüze, tüm paydaşlarımıza ve milletimize hayırlı olmasını diliyorum. Araştırmamızın sektöre yön göstereceğini ve katkı sağlayacağını umuyorum."



Yılmaz Ertürk'ten Sigorta Life'a Özel Açıklamalar!

Pandemi döneminde her şirket gibi krizlere dayanıklılık ve uyum testinden geçtiklerini ifade eden Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, şirket olarak bu zorlu süreçte aldıkları aksiyonları ve 2021 yılının ilk çeyreğini Sigorta Life okurları için aktardı. Ertürk, 2021 yılının ilk çeyreğinde, gönüllü ve otomatik katılım toplamından oluşan bireysel emeklilik fon büyüklüğünde özel emeklilik şirketleri arasındaki sektör liderliklerini sürdürdüklerinin altını çizerek bireysel emeklilik katılımcılarının birikimlerini, kendilerine en uygun fonlarda değerlendirmek ve takip etmekle görevli, bir fon robotu olan FonMatik ROBO'nun detaylarını da paylaştı.

Yılmaz Ertürk

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

**FonMatik ROBO'nun yarattığı en büyük farkın, çıktılarının sadece öneri olarak kalmaması, katılım-
cının yatırımcı karakterini belirledikten sonra, fon
dağılımını buna göre oluşturması ve piyasa koşu-
larına göre düzenli olarak otomatik değiştirmesi
olduğunu ifade eden Ertürk, "En güncel verilere
göre, 53.059 müşterimiz hizmetimizi kullanıyor ve
FonMatik ROBO'ya emanet edilen fon tutarı da 2,4
milyar TL seviyesinde" şeklinde konuştu.**

**Biliyorsunuz ki bütün dünya büyük bir sınavdan
geçiyor. Pandemi ile birçok denge de değişmeye
başladı. Pandemi sürecinden Anadolu Hayat Emek-
lilik nasıl etkilendi? Ve bu dönemde ne gibi önlemler
aldınız?**

Pandemi döneminde biz de her şirket gibi krizlere dayanıklı-
lık ve uyum testinden geçtik. Anadolu Hayat Emeklilik olarak
bu kritik dönemde çalışanlarımızın sağlığı ve güvenliğini
ön planda tuttuk. Covid-19 salgını ile mücadele kapsamında
gereken önlemleri aldık ve uzaktan çalışma sistemine geçiş
yaptık. Çalışanlarımızın ve yakınlarının sağlığını korumaya
yönelik çok sayıda önlemi büyük bir titizlikle uyguladık, ka-
demeli normalleşmenin başladığı bu süreçte dahi tedbirleri
uygulamaya devam ediyoruz.

Beklenmedik koşullarla sınıandığımız bu dönemde geniş
müşteri kitlemize kesintisiz hizmet sunmayı sürdürdük.
Müşterilerimize önemli destekler verdik ve hayatlarını kolay-
laştıracak çözümler üretmekten vazgeçmedik. Bu dönemde
toplu paraya ihtiyacı olan müşterilerimizin ayrılma işlemlerinde
kolaylıklar sağladık, banka kredilerini geri ödeme
güçlüğü çeken müşterilerimizin taksit erteleme işlemlerine
yönelik ortaya çıkan teminat farklarını üstlendik. Ayrıca ha-
yat sigortalarının primlerini ödeyemeyen müşterilerimizin
poliçelerinin iptal işlemlerini de üç ay süreyle erteleyerek bu
dönemdeki riskleri şirket olarak karşıladık. Hayat sigortası
ürünlerimizin Covid-19'dan dolayı yaşam kaybı halinde de
teminat sağladığı bilgisini satış aşamasında müşteri ve müş-
teri adaylarımıza vurguladık.

Salgın süreciyle değişen müşteri ihtiyaçlarını dinamik bir
şekilde karşılamak amacıyla iş süreçlerimizi yeniden yapı-
landırdık. 2020 yılında, internet sitemiz üzerinden bireysel
emeklilik ve hayat sigortası ürünlerimizi satışa sunduk. Diğer
yandan, bireysel emeklilik hesabı sahibi müşterilerimizin ay-
rılma, katkı payı artışı, ek katkı payı ödemesi gibi işlemlerini
evlerinden çıkmalarına gerek olmadan, telefon, internet ve
mobil kanallarımız üzerinden kolayca yapabilmelerine imkân
sağladık.

"Gelecek kaygısı tasarrufları olumlu yönde etkiledi"

**Sigorta sektörü pandemi döneminde diğer sektör-
lere göre çok olumlu sonuçlar aldı. BES tarafında
durum nedir şu anda? Pandemi BES'i etkiledi mi,
sistemden çıkışlar yaşandı mı?**

Ekonomik açıdan zor günler geçirilen pandemi döneminde
birikim ve tasarruf yapmanın önemi ortaya çıktı. Hem bi-
reysel emeklilik hem de sigorta sektörü, bu süreçten olumlu
yönde etkilenen sektörler arasında yer aldı. Küresel salgının



yarattığı gelecek kaygısı tasarrufları olumlu yönde etkiledi.
2020 yılında gönüllü BES ve otomatik katılım toplamından
oluşan Bireysel Emeklilik Sistemi fon büyüklüğü 170 milyar
TL'ye ulaştı, katılımcı sayısı da 13,5 milyonu aştı. Fon büyük-
lüğündeki artış %33,6 seviyesinde oldu. Fonlarda bulunan
varlıklardaki değer artışının yanı sıra yaklaşık 12 milyar TL
net nakit girişi oldu. Katılımcı sayısı da %5,1 oranında büyü-
dü.

"Sisteme devamlılık oranlarında artış yaşandı"

2020 yılında emeklilik yatırım fonları ortalama %28 ile
enflasyonun oldukça üzerinde getiri sağladı. Son 3 ve 5 yıllık
dönemlere bakıldığında da katılımcılar yüksek reel getiri
elde ettiler. Bu durum sisteme olan güveni artırdı, sistemde
kalmayı ve yeni girişleri teşvik etti. Sektör olarak pandeminin
başında kişilerin acil nakit ihtiyaçları için BES birikimlerine
başvurabileceğini düşünmüştük, ancak durum tam tersi ger-
çekleşti ve sisteme devamlılık oranlarında artış yaşandı.
Kişiler sistemde kalmaya ve birikim yapmaya bu yıl da devam
ediyor. 30 Nisan 2021 itibarıyla aylık devamlılık oranının
Aralık 2020'deki %98,9 seviyesinden %99,4'e yükseldiğini
görüyoruz. Pandemi, tasarruf yapmanın ne kadar önemli
olduğunu hepimize hatırlattı. Kişiler daha yüksek tutarlarda
tasarruf yapmaya başladı. Gönüllü bireysel emeklilikteki
katılımcı başına ortalama fon tutarı %32,3 oranında büyüdü.

“Katılımcı sayısı 13,6 milyonu aştı”

4 Haziran tarihli en güncel verilere göre, gönüllü BES ve otomatik katılım toplamından oluşan Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısı 13,6 milyonu aştı. Sene başından bu yana yaklaşık 148 bin kişi arttı. Bu artışın 6 bin adedi gönüllü bireysel emeklilikten gelirken, otomatik katılım kapsamında 142 bin kişilik artış yaşandı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki fon büyüklüğünün de yıl başından bu yana %8,8 oranında artarak 185,1 milyar TL'ye ulaştığını görüyoruz. 31 Mayıs 2021 itibarıyla emeklilik yatırım fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi %23,9 olarak gerçekleşti. Son 12 aylık enflasyon oranı ise %16,6 seviyesinde. Son 3 ve 5 yıllık dönemde de emeklilik yatırım fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi enflasyonun üzerinde gerçekleşti.

Ertürk: “Sektör liderliğimizi sürdürdük”

2021 yılının ilk çeyreği Anadolu Hayat Emeklilik için nasıl geçti?

Anadolu Hayat Emeklilik olarak 2021 yılı ilk çeyrek finansal sonuçlarımızı açıkladık. Salgının günlük hayat ve ekonomi üzerindeki etkilerinin devam ettiği, finansal piyasalarda önemli dalgalanmaların yaşandığı yılın ilk üç aylık döneminde istikrarlı büyümeyi sürdürdük. Aktif büyüklüğümüz geçen yılın aynı dönemine göre %29,5 oranında artarak 35,6 milyar TL'yi aşarken, özkaynaklarımız 1,3 milyar TL'ye yaklaştı. Bu dönemde borsada da iyi bir performans gösterdik. Hisse fiyatımızın dönem başı dönem sonu rakamlarına göre %17'lik bir değer artışı yakaladık.

2021 yılının ilk çeyreğinde, gönüllü ve otomatik katılım toplamından oluşan bireysel emeklilik fon büyüklüğünde özel emeklilik şirketleri arasındaki sektör liderliğimizi sürdürdük. Aynı dönemde Şirketimizin fon büyüklüğü 30,3 milyar TL'ye, katılımcı sayımız ise 2 milyona yaklaştı.

FonMatik ROBO'ya emanet edilen fon tutarı da 2,4 milyar TL seviyesinde!

Hem sektör hem de siz Anadolu Hayat Emeklilik olarak yatırımcılarımıza destek olarak onları yönlendiriyorsunuz. Bireysel emeklilik katılımcılarının birikimlerini, kendilerine en uygun fonlarda değerlendirmek ve takip etmekle görevli, bir fon robotu olan FonMatik ROBO'dan da bahsetmek isterim. FonMatik ROBO hakkında okuyucularımızı bilgilendirir misiniz?

Bireysel emeklilik sektörünün genelinde katılımcıların fonlarını finansal gelişmelere göre değiştirme alışkanlıkları oldukça düşük. Örneğin gönüllü BES'te 2020 yılında en az bir kere fon dağılım değişikliği yapılmış sözleşmelerin yürürlükteki sözleşmelere oranı %10,1 seviyesinde. Katılımcılar kendilerine tanınan fon dağılımını değiştirme haklarını kullanmıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik olarak, kişinin yatırım beklentilerine en uygun fon dağılımını belirleyen ve piyasa koşullarına göre otomatik değiştiren FonMatik ROBO hizmetini Eylül 2019'da gönüllü bireysel emeklilik müşterilerimize sunduk. FonMatik ROBO'yu hayata geçirerek müşterilerimizin bireysel emeklilik birikimlerini değerlendirmek için kendilerine en uygun fonları seçmek konusundaki belirgin ihtiyaçlarına cevap verdik. Birikime ayırdıkları tutardan

bağımsız, her müşteriye bireysel yatırımcı olarak yaklaşıyor ve kişiselleştirilmiş fon yönetimi hizmetiyle birikimlerini yatırımcı karakterlerine en uygun fonlarda değerlendirme imkânını sunuyoruz. Yatırımcı karakterlerini de güncel hayattan sorularla oyunlaştırma yöntemi kullanarak belirliyoruz. FonMatik ROBO'nun yarattığı en büyük fark, çıktılarının sadece öneri olarak kalmaması, katılımcının yatırımcı karakterini belirledikten sonra, fon dağılımını buna göre oluşturması ve piyasa koşullarına göre düzenli olarak otomatik değiştirmesi.

En güncel verilere göre, 53.059 müşterimiz hizmetimizi kullanıyor ve FonMatik ROBO'ya emanet edilen fon tutarı da 2,4 milyar TL seviyesinde. Söz konusu fon büyüklüğünün Şirketimiz gönüllü BES toplam fon büyüklüğündeki payı %8,8 seviyesinde. Yani her 100 TL'nin 8,8 TL'sini FonMatik ROBO yönetiyor.

“En çok rağbet gören fon türü altın fonları oldu”

BES yatırımcısı hangi fonlara yatırım yapmayı tercih ediyor?

Gönüllü bireysel emeklilik kapsamındaki emeklilik yatırım fonlarını tür bazında incelediğimizde gerek altın ons/dolar fiyatındaki pozitif yönlü hareketlenmeler gerekse dolar/TL kurunda gerçekleşen değişimlere paralel olarak katılımcıların en çok rağbet ettiği fon türünün altın fonları olduğunu söyleyebiliriz. Altın fonunu, daha geniş bir perspektifte yatırım yapabilen, volatilitenin yüksek olduğu dönemlerde portföy yönetiminin yeni piyasa koşullarına daha kolay uyum sağlayabildiği değişken fonlar takip etmektedir. 3. fon türünde ise ağırlıklı olarak T.C. Hazinesi veya Türkiye'de yerleşik şirketler tarafından uluslararası piyasalarda yabancı para birimleri üzerinden satışa sunulan eurobondları portföyünde barındıran kamu dış borçlanma fonları yer almaktadır. Eurobond faizlerindeki yükselmeler kıymetlerin değerinde negatif yönlü değişime yol açsa da dolar/TL kurunda gerçekleşen değişimler nedeniyle kamu dış borçlanma fonları da katılımcılar nezdinde talep görmüştür.

Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre 31.12.2020 tarihi itibarıyla son 1 yıl içerisinde fon dağılım değişikliği gerçekleştiren sözleşmelerin oranının %10,1 olduğu düşünülürse katılımcıların fon kompozisyon değişikliğini kullanımının yüksek olmadığı, ancak robot fon danışmanlığı ürünlerinin sektörde yaygınlaşarak katılımcılar nezdinde tercih edilmesi ile bu oranın mevcut duruma göre artması beklenmektedir. Söz konusu ürünler finansal okur yazarlık ihtiyacı gerektiren fon dağılımının belirlenmesi ve değişmesini katılımcının belirlediği risk tercihiye göre profesyonel portföy yöneticilerine devretmektedir. Şirketimizin katılımcılarımıza sunmuş olduğu FonMatik ROBO'yu tercih eden katılımcılarımızın portföy büyüklüğü 2,4 milyar TL'i seviyesindedir. Ayrıca son mevzuat değişikliği ile katılımcıların yıl içerisindeki fon değişim hakkı sayısının 6'dan 12'ye yükselmesi de katılımcıların fon kompozisyonunda reel piyasa şartlarına göre pozisyon almaları bakımından onlara avantaj sağlamıştır. Otomatik katılım da ise sisteme girişten itibaren 1 yıl sonra herhangi bir fon değişikliği tercihiinde bulunmayan katılımcıların birikimlerinin otomatik olarak yönlendiği OKS Standart Fon türü fon büyüklüğü bakımından en üst sırada yer almaktadır.



Sektörde ilk: “Çocuğum için BES”

Yılmaz Bey, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 18 yaş altı vatandaşların kapsama alınmasına imkân tanınacak yasa yayımlandı. Yeni düzenlemeyle üç sene içerisinde 18 yaş altı BES'e katılımın 923 bin civarı olması ve 3 milyar TL civarında bir birikim tutarına ulaşması bekleniyor. Tasarrufların artırılması için yeterli katkıyı sağlar mı? Siz bu konu hakkında neler söylemek istersiniz?

18 yaşından küçüklerin BES'e dahil edilmesi katılımcı tabanının genişlemesi anlamında sektörümüzün heyecanla beklediği bir düzenlemeydi. Bugün geldiğimiz noktada, otomatik katılım dahil bireysel emeklilik sistemimiz toplamda 13,6 milyon müşteriye hizmet sunuyor. Yapısal olarak sağlam temellere oturmuş ve mevcutta başarısı kanıtlanmış organizasyon yapısı dahilinde BES daha geniş kapsamlı müşteri gruplarına da nitelikli hizmet verme konusunda güven veriyor.

18 yaşından küçüklerin BES'e dahil edilmesi sonrasında ulaşılacak katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü için sektörde telaffuz edilen çeşitli tahminler mevcut. Biz de yurt içindeki tasarruf bilincinin gelişmesiyle birlikte sisteme dahil olacak 18 yaş altı çocuklarımızın her geçen gün artacağını öngörüyoruz. Sektörümüzün, sahip olduğu potansiyel doğrultusunda gelişmesi ve geniş kitlelere yayılması anlamında atılan bu adımın çok kıymetli olduğunu düşünüyoruz.

Anadolu Hayat Emeklilik olarak, bu yeni düzenleme ile şirketimizin odaklandığı çocuk müşteri grubunu büyütmek ve daha geniş kitlelere ulaşabilmek adına tüm çalışmalarımızı özen ve titizlikle sürdürmeye gayret ediyoruz. Çocukların o yaşından itibaren dahil olabileceği “Çocuğum için BES” ürünümüzü özelleştirilmiş ek fayda ve hizmetlerle satışa sunmuş bulunmaktayız. Çocuğum hayata bir adım önde başlasın diyen herkes, “Çocuğum için BES” ürünümüze 150 TL’den başlayan aylık ödemelerle sahip olabilecek. Yasal temsilci olmak kaydıyla ebeveynler ya da varsa diğer yasal temsilciler, çocukları adına bireysel emeklilik hesabı açtırıp yapacakları düzenli katkı payı ödemeleriyle onların hayata maddi anlamda bir adım önde başlamasını sağlayabilecekler. Çocukların yetişkin kardeşleri, amca, teyze, dedegibi akrabaları ile tanıdıkları da açılan hesaplara katkı payı ödemesi yapabilecekler. Böylece erken yaşta bireysel emeklilik sistemine dahil olan çocuklar, belli bir birikimle hayata atılmış olacaklar.

“Çocuğum için BES” ürününde çok sayıda ilave avantajlar”

- “Çocuğum için BES” kapsamında sunulan katkı payı ödeme teminatı ile ebeveynler, kendileri yanında olamasa da çocuklarının geleceklelerini güvence altına alabilecekler. “Çocuğum için BES”e dâhil olan ve bireysel emeklilik hesabına düzenli katkı payı ödemesi yapılan çocukların, plana dahil olduktan sonra anne veya babasının yaşam kaybı ya da tam ve kalıcı sakatlığı halinde, kalan katkı payı ödemeleri 10 yıla kadar düzenli olarak Anadolu Hayat Emeklilik tarafından yapılacaktır.

- Ürün kapsamında ücretsiz acil ambulans ve sağlık danışmanlığı hizmeti ile anlaşmalı sağlık kurumlarında indirim fırsatları sunuluyor.

- Çocuk adına İş Kültür Yayınları internet sitesinden yapılacak alışverişlerde %30 oranında indirim sağlanıyor.
- Çocuk adına satın alınacak Anadolu Sigorta sağlık sigortası ürünlerinde de muhtelif indirim avantajları sunuluyor.

“Farklı müşteri gruplarına odaklanmaya devam edeceğiz”

Pandemi tam anlamıyla geçmiş değil ve hâlâ etkisini göstermeye devam ediyor. Sizlerin bu kapsamda stratejileriniz ve beklentileriniz ne yönde? Önümüzdeki günlerde üzerinde duracağımız konular neler olacak?

Anadolu Hayat Emeklilik olarak bu yılın ikinci yarısında da dengeli ve istikrarlı büyümeye, inovasyon ve dijitalleşme vizyonumuzla müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran çözümler üretmeye, ülkemiz ekonomisine değer katmaya devam edeceğiz. Temel stratejik doğrultumuz, müşteri deneyimini daha da ileriye taşımak ve dijital olgunluk seviyemizi daha da yükseltmek olacak. Self servis kanal kullanımlarımızın geliştirilmesi ile inovatif ürün ve uygulamalarla yeni satışların ve portföy derinliğinin artırılması faaliyetlerine odaklanacağız. Yeni satışa ilaveten mevcut müşterilerimizle olan bağımızı güçlendirme ve derinleştirme çalışmalarını da sürdüreceğiz. İlaveten, farklı müşteri gruplarına odaklanmaya devam edeceğiz. Şirket olarak 18 yaş altının BES’e dahil edilmesi uygulamasında öncü şirket olduk, “Çocuğum için BES” ürünümüzü sektörde ilk olarak satışa sunduk. Buna ilaveten esnaflara yönelik de yeni ürün geliştirme çalışmalarımız olacak.

Hayat sigortası tarafında, kredi bağlantılı sunulan hayat sigortası ürünlerine ek olarak birikimli hayat sigortaları ile kritik hastalıklar, prim iadeli hayat, eğitim gibi birey ve ailesi için yaşam evrelerinin her anına ilişkin koruma ve teminat sağlayacak bağımsız hayat sigortası ürünlerine ağırlık vereceğiz. Kredi bağlantılı sigortalar tarafında da bankasürans iş modelimizi derinleştirerek yeni kullanımları kredilerin gerek hayat gerekse işsizlik teminatı ürünleri ile güvence altına alınmasını hedefliyoruz.

İlaveten dijital kanallarımızdan satışa 2020 yılında başladık, henüz emeklilik döneminde olan bu satış kanalını giderek daha da güçlendirmek ve toplam üretim içerisindeki payını artırmak adına faaliyetlerimize kesintisiz devam ediyoruz. Dijital kanallardan yaptığımız satışlarımıza ürün çeşitliliği, sayısı ve satış yaptığımız kanalları artırarak devam edeceğiz.

“Herkesi hem bugünü hem de geleceği güvence altına almaya davet ediyorum”

Türkiye’de sigorta bilinci istenilen seviyelerde değil, sizler bu konu hakkında neler düşünüyorsunuz? Özellikle gelecek nesillere vermek istediğiniz mesajlar neler?

Salgın sebebiyle beklenmedik koşullarla sınıdığımız bu zorlu günler, hayatın her evresinde ihtiyaç duyacağımız sigorta ürünleriyle hem bugünü hem de geleceği güvence altına almanın önemini hepimize hatırlattı. Banka dışı finansal sistemin gelişmesinde, sürdürülebilir ve krizlere dayanıklı bir ekonominin oluşmasında öncü role sahip sigorta sektörünün gelecek nesiller için çok kıymetli olduğunu düşünüyor ve sigorta bilincinin de bu yönde gelişmesi gerektiğine inanıyorum.

Bu dönemde edindiğimiz tecrübeler ışığında herkesi, yaşamın her evresinde ihtiyaç duyacağımız sigorta ürünleriyle hem bugünü hem de geleceği güvence altına almaya davet ediyorum.

Son olarak sigorta sektörüne ve Sigorta Life okuyucularımıza vermek istediğiniz mesaj var mı?

Köklü bir geçmişe sahip olan sigortacılık kavramı, gelecekte de varlığını sürdürmeye devam edecektir. Dijital devrimin her sektörde olduğu gibi sigorta sektörü için de bir dönüm noktası olacağına ve bu yönde gelişen sigorta bilincinin temellerinin daha sağlam atılacağına inanıyorum. Bireylerin hızla değişen tercih ve beklentilerine en iyi şekilde cevap veren, doğru stratejiler uygulayan ve sürdürülebilirliği sağlayan sigorta şirketlerinin sektörde daha da ön plana çıkacağını düşünüyorum.

BES'le Büyüt!

Geleceği Güvende Olsun

Çocuğum için BES ile çocuğunuz hayata bir adım önde başlasın. Zaman hızla geçerken yatırımınız da onunla birlikte büyüsün.

18 YAŞ ALTINA DA
%25 DEVLET
KATKISI*



*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde.

Herkes İyi Gelecek



Aston Martin

Dünya çapında yalnızca 210 kişi sahip olabilecek!

İngiliz otomotiv devi Aston Martin, yeni modeli “Rapide AMR” ile yine çok konuşulacak. Teknolojisini ve ilhamını motor sporlarından alan “Rapide AMR”, yalnızca 210 adet ile sınırlı; üstelik Türkiye’de yalnızca Aston Martin Turkey’de!

Yarış takımına layık dört kapılı bir Aston Martin: Rapide AMR! Yalnızca 210 adet ile sınırlı olan ve saatte 330 km/h hız yapabilen Rapide AMR, teknolojisini ve karakterinin büyük bir kısmını Aston Martin Vantage GT12’den alan atmosferik motora sahip lüks bir sedan. Büyütülmüş manifoldlar, 6.0 litrelik V12 motora hava akışını artırırken yenilenen motor ve şanzıman kalibrasyonu ile güç artışı sağlıyor. Efsanevi V12, 603 beygir ve 630 Nm tork üretirken yeni dörtlü egzoz, AMR rozetine yakışan karakteristik bir sesle büyülüyor.



Ekstra Aerodinamik Unsurlar da Karbon Fiberden

Rapide AMR'nin aerodinamiği, sürtünmeyi minimuma indirmek için tasarlanırken otomobilde bulunan ön lip, arka difüzör, spoyler gibi ekstra aerodinamik unsurlar ise karbon fiberden. Ayrıca büyük hava girişlerine sahip yeni kaput, ağırlığı en aza indirmek için de karbon fiberden...

Tüm bu gücün kullanılmasına yardımcı olmak ve o'dan 100 km/h hıza 4.4 saniyede çıkmak için Rapide AMR, 21 inç büyüklüğündeki jantlar ve ultra yüksek performanslı Michelin Super Sport lastiklerle sunuluyor. Aynı zamanda fren soğutmasına da katkı sağlayabilmesi amacıyla, Rapide AMR'nin jantları çok kollu bir tasarıma sahip. Rapide AMR, modifiye fren kanalları ve toz kalkanları ile de Vanquish S'teki soğutma sisteminin daha gelişmişini kullanmakta...

Rapide AMR'nin standart olarak karbon seramik frenlerle donatıldığını da vurgulamak gerek! Önde 6, arkada ise 4 pistonlu kaliperlerle, ilk defa bir Rapide böyle bir durdurma yeteneğine sahip oldu. Karbon seramik diskler aynı zamanda AMR'nin hafif parça kullanımının bir parçası. Ağırlığı azaltırken sürüş deneyimi üzerinde de büyük etkisi var. Üstelik Rapide AMR, standart bir Rapide S'ten 10 mm daha alçak. Üç aşamalı adaptif amortisörleri ile daha dinamik.

Aston Martin Turkey, Türkiye'deki Tek "Rapide AMR"ı Gururla Sunar!

İngiliz lüks spor otomobil üreticisi Aston Martin'in yetkili ve resmi distribütörü Aston Martin Turkey'de ise dünyada yalnızca 210 adet ile sınırlı olan "Rapide AMR"ı yakından görebilirsiniz! D&D Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Kaya, yarış takımına layık dört kapılı "Rapide AMR"ın Aston Martin Turkey İstanbul Yeniköy'deki Showroom'unda sergilendiğini müjdeliyor:

"Aston Martin Turkey olarak Rapide AMR'dan 1 adet de bizim stoğumuzda var. Araç, Onyx Black renginde. Dünyadaki 210 adet sınırlı üretim araçtan birini Aston Martin Turkey Yeniköy Showroom'unda görücüye çıkarmaktan mutluyuz. Türk koleksiyonerlerin beğenisine sunuyoruz. Türkiye'deki tek, 'Onyx Black' rengindeki 'Rapide AMR'ı gelip yakından görebilirsiniz."



BES'le Büyüyeceğiz

Sigortacılık ile bazı alanlara ilişkin kanun teklifi TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı. Ebeveynler 18 yaşını tamamlamamış çocukları adına Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) birikim yapabilecek. Yeni düzenlemeyle üç sene içerisinde 18 yaş altı BES'e katılımın 923 bin civarı olması ve 3 milyar TL civarında bir birikim tutarına ulaşması bekleniyor.

Son dönemlerde sektör gündeminden düşmeyen konulardan biri olan 18 yaş altı vatandaşların bireysel emeklilik sistemine dahil edilmesi ile birlikte sektör yetkilileri konu ile ilgili görüşlerini Sigorta Life okurları için aktardılar. Sektörün duayen isimleri 18 yaş altına BES düzenlemesiyle erken yaşta tasarruf bilincinin artacağını ve sigorta sektörü ve Türkiye ekonomisi için pozitif anlamda etkisi olacağı görüşünde.





Atilla Benli

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

“Ülkemiz tasarruf oranlarının artırılması hedefine olumlu katkı sağlanmış olacak.”

“BES’e 24 milyona yakın çocuk/gencimizin erken yaşlarda kendi adlarına girecek olması ve ülkemiz için büyük değer taşıyan sandık, vakıf ve dernek gibi kuruluşlardaki üye birikimlerinin BES’e aktarımına imkan tanınmasının mutluluğunu ve heyecanını yaşıyoruz. 18 yılı aşkın sürede şeffaf, güvenilir bir şekilde 13 milyona ulaşan katılımcının teveccühü ile 178 milyar TL’lik fon büyüklüğüne ulaşarak büyük yol kat eden BES, yeni dönemde daha da hızlı büyüyerek ülke tasarruflarının sağlıklı bir şekilde artmasındaki rolünü güçlendirecektir.

18 yaş altına BES düzenlemesiyle erken yaşta tasarruf bilincinin elde edilmesi ve ülkemiz tasarruf oranlarının artırılması hedefine olumlu katkı sağlanmış olacak. Vakıf ve sandıklardaki birikimlerin daha kurumsal, şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkeleri ile yönetilmesi için BES’e aktarımı sayesinde de ülkemiz tasarruf oranlarının artması desteklenecektir. Heyecanımız büyük.”



Yılmaz Ertürk

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

“Tasarruf yapma bilincini de erken yaşta kazanmış olacaklar.”

“18 yaşından küçüklerin BES’e dahil edilmesi katılımcı tabanının genişlemesi anlamında sektörümüzün heyecanla beklediği bir düzenlemeydi. Yeni düzenleme ile ebeveynler veya yasal temsilcileri, çocukların geleceği için küçük yaşlardan başlayarak onlar adına yatırım yapabilecekler. Çocuklar, iş hayatına atılmadan çok önce düzenli katkı payı ödemeleri sayesinde önemli bir birikim elde ederken, tasarruf yapma bilincini de erken yaşta kazanmış olacaklar.

18 yaşından küçüklerin BES’e dahil edilmesi sonrasında ulaşılacak katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü için sektörde telaffuz edilen çeşitli tahminler mevcut. Biz de yurt içindeki tasarruf bilincinin gelişmesiyle birlikte sisteme dahil olacak 18 yaş altı çocuklarımızın her geçen gün artacağını öngörüyoruz. Sektörümüzün, sahip olduğu potansiyel doğrultusunda gelişmesi ve geniş kitlelere yayılması anlamında atılan bu adımın çok kıymetli olduğunu düşünüyoruz.”



Didem Özsoy Dirican

NN Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

“Ciddi anlamda pozitif bir etki sağlayacak.”

“Türkiye’deki 2009 yılındaki tasarruf oranı yüzde 21’lerdeydi. 2017’de bu oran yüzde 25’e çıkmış durumda. TÜİK’in araştırmasına göre yaklaşık 4 puanlık bir artış var. Bu güzel bir artış ama yeterli mi dersiniz değil. Çünkü gelişmekte olan ülkelerle kıyasladığımızda, gelişmekte olan ülkelerin tasarruf oranı yüzde 32’lerde. Aslında bizim ülke olarak gideceğimiz daha yolumuz var. Ben bu oranlara bu şekilde devam edersek ulaşabileceğimize inanıyorum. Tasarruflar artıyor ama daha da artması gerek aslında.

Türkiye genç bir nüfus var. Genç bir nüfus olduğu içinde emekliliğe ne kadar erken girilirse o kadar faydalı bir sistem. Dolayısıyla 18 yaşın altında böyle bir imkana sahip olması çok ciddi anlamda pozitif bir etki sağlayacak. Ne kadar erken girilirse bu sisteme o kadar faydası görülen bir sistem. 18 yaşında giren bir kişi 38 yıl boyunca burada kalacak ve 38 yıllık bir birikimle ciddi anlamda pozitif bir etki yaratacağını biz inanıyoruz.”



Taylan Türkölmez

Allianz Türkiye Hayat ve Emeklilik Şirketleri
Genel Müdürü

“Bireysel emeklilik sistemi katbekat büyüyecek.”

“BES’te, 180 milyar liraya yakın bir fon büyüklüğüne, otomatik katılım sistemi de dahil edildiğinde 12-13 milyona yakın katılımcıya ulaşıldı. Türkiye’nin nüfusu dikkate alındığında önemli bir yayılım sağlandı ve bunun da bireysel emeklilik açısından ciddi bir başarısı oldu.

Geleceğin emeklilik sistemini oluşturma açısından 18 yaş altının sisteme girmesi-nin önemli bir ivme olacak. Şöyle bakıyorum olaya, belki bir slogan olarak da dü-şünebilirsiniz. Yeni düzenleme sayesinde Türkiye’nin tasarruf sisteminin geleceği olan bireysel emeklilik sistemi, Türkiye’nin geleceği gençler ile buluşuyor. Çünkü hepimiz biliyoruz ki, biz bundan sonrası o gençlerimizle yapıyor olacağız. Biz bireysel emeklilik sistemine gençlerimizi katarak, genç yaşta onlara çok küçük yatırımlarla düzenli şekilde yatırım yapmayı öğreteceğiz. Gençler de bize, daha nasıl dijital olabileceğimizi, daha nasıl çevik şirketler olabileceğimizi, ne tür farklı yatırımlar sağlayabileceğimizi öğretecek. O nedenle hem gençlerin bu sistemi sa-hiplenmesi, bizlerin de gençleri sahiplenmesi ile bugünden yarıya çok ciddi bir ivme katacak, bugün yurtiçi tasarrufların yalnızca yüzde 6’sını oluşturan birey-sel emeklilik sistemi katbekat büyüyecek.”



Deniz Yurtseven

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü

“Z kuşağına tasarruf bilincinin aşılınması açısından doğru ve zamanında bir girişim olacak diyebiliriz.”

“BES ile ilgili açıklanan yenilikler, özellikle BES’te 18 yaş sınırının kalkması, uzun zamandır üzerinde konuşulan konulardı. Bireysel emekliliğe girişte 18 yaş sınırı-nın kalkmasıyla yaklaşık 23 milyon gencin sisteme dâhil olmasının önü açıldı. 23 milyon gencin tümünün BES’e katılmayacağını, ancak bu rakamın %5’inin 1-2 yıl içinde sisteme dâhil olacağını ve ciddi sayıda yeni katılımcıya ulaşacağımızı öngörüyoruz. Hâlihazırda bu rakamları yeterli ya da eksik yorumlamaktan ziyade, sektörümüz için yeni bir dönemin habercisi ve çok daha iyi sonuçlar için bir başlangıç olarak görmek gerekir. Şu anda Türkiye’de sigorta sektörü, dünya or-talamasının gerisinde yer alıyor. Bu durumun öncelikli nedenleri arasında henüz sigorta bilincinin yeterli olgunluğa erişmemesini gösterebiliriz. Bununla birlikte, özellikle son birkaç yılda başta BES’teki %25 devlet katkısı olmak üzere sektörü teşvik edici, son derece doğru adımlar atılıyor. Devlet katkısının ardından uygu-lamaya konan otomatik katılım sistemi sektöre büyük bir hareketlilik getirirken bugün konuştuğumuz 18 yaş sınırının kalkması ise sektöre yeni bir ivme kazandı-racak. İlerleyen dönemlerde söz konusu yeniliklerin ve uygulamaların karşılığını daha net göreceğimize inanıyorum.

Hem bireysel tasarrufların artması hem de sistemin gelişimi açısından yeni ka-tılımcıların sisteme dâhil olmasını her zaman olumlu bir gelişme olarak değer-lendirdik. Şimdiye kadar çocuklarının geleceği için tasarrufta bulunmak isteyen ebeveynler ya da aile büyükleri kendi adlarına BES katılımcısı oluyordu. Şimdi, arzu eden tüm anne-babalar ya da aile büyükleri çocukları çok erken yaşta BES’e dâhil edebilecek ve onların birikim yapmalarını sağlayabilecek. Üstelik BES’teki %25 devlet katkısı 18 yaş altı katılımcılar için de geçerli olacak. Gençler erken yaşta sisteme dâhil olup küçük meblağlar ile uzun vadede tasarruf hedeflerine ulaşabilirken sistemdeki katılımcı sayısı artmaya devam edecek. Bizler sektör temsilcileri olarak tasarruf bilincinin toplumumuzda yerleşmesi için uzun yıllar-dır pek çok çalışma yapıyoruz. Özellikle 18 yaş sınırının kalkması, erken yaşta ta-sarruf bilincinin oluşması ve özellikle Z kuşağına tasarruf bilincinin aşılınması açısından doğru ve zamanında bir girişim olacak diyebiliriz.”



Fırat Kuruca

AvivaSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü

“BES daha da büyüyerek daha güvenilir bir sistem haline gelecek”

“Yeni Ekonomi Reform Paketi’nde yer alan bu güncellenmenin resmîyete kavuşması oldukça sevindirici bir haber. Çünkü Bireysel Emeklilik Sistemi’ne 18 yaş altı vatandaşların da dâhil edilmesi demek BES’i tabana yaymak anlamına geliyor. Bu sayede genç nüfusumuzun da geleceğini güvence altına almış oluyoruz. Aynı zamanda gençlerin tasarruf bilincini artırmış olmakla birlikte finansal okuryazarlığı da küçük yaştan itibaren geliştirmiş oluyoruz. Katılım tutarının da her geçen yıl daha da yükseleceğine inanıyorum. Kumbara görevi görececek olan BES, bu düzenlemeyle hem gençler için hem de sistem için faydalı olacak. Sistemin faydasını gören ve ona güvenen yeni nesil daha fazla tasarruf yapmaya başlayacak, bu da uzun vadede etkili sonuçlarla karşılaşmamızı sağlayacak. 18 yaş altının sisteme dâhil edilmesi dışında Yeni Reform Paketi’nde yer alan diğer güncellemelerle birlikte Bireysel Emeklilik Sistemi daha da büyüyerek daha güvenilir bir sistem haline geleceğini düşünüyorum.

BES fon büyüklüğünde özel sektörde lider bir kuruluş olarak bu alandaki güncellemelerin sistemimizin geleceği ve güvenilirliği için oldukça faydalı olduğunu düşünüyorum. TÜİK verilerine göre (0-19 yaş arası) yaklaşık 25 milyon kişinin BES sistemine girişinin önünün açılmış olması hem genç kuşağın birikim kabiliyetini geliştirecek hem de gelecekleri için değerli bir adım atmış olacaklar.”



Erol Öztürkoglu

Fiba Emeklilik Genel Müdürü

“Düzenlemenin ekonomimiz ve sektörümüz için önemli bir potansiyeli barındırdığını söyleyebiliriz”

“18 yaş altına ilişkin düzenleme tüm emeklilik sektörünün heyecanla beklediği bir düzenlemeydi. Biz de uygulamanın başlamasıyla birlikte bir müşterimizin çocuğunu BES’e dahil ederek başladık. Hatta 18 yaş altı ilk katılımcıyı sisteme kazandıran emeklilik şirketi olduk. Yeni uygulamayla 11 milyonu kız, 12 milyonu erkek olmak üzere toplam 23 milyon çocuk ve gencin BES’ten yararlanabilmesinin önündeki engeller kaldırılmış oldu. 18 yaş altı nüfusun da sisteme katılmasıyla birlikte, potansiyel BES katılımcı sayısı Türkiye’nin toplam nüfusuna ulaştı. Bu düzenlemenin küçük yaşta çocuklarımıza tasarruf bilinci kazandırarak, hane halkı tasarruflarını artırmayı ve ulusal tasarruf oranlarımızı yukarılara çekmeyi hedefleyen bu düzenlemenin çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Çocukların küçük yaşlardan itibaren BES aracılığıyla sigorta ve emeklilik sektörüyle tanışması yaşam boyu tasarruf alışkanlıklarını ve sigortalılık bilincini etkileyecek bir durum. Ayrıca, katılımcılar açısından baktığımızda da erken yaşta sağladığı birikim avantajı sayesinde, 18 yaşını doldurduktan sonra yetişkinliğe adım atarken hayallerini gerçekleştireceği yolda daha emin adımlarla yürümesini sağlayacağını söyleyebiliriz.

BES’te bulunan yüzde 25 devlet katkısı da önemli bir teşvik, ebeveynler her çocuğu için ayrı ayrı devlet katkısından yararlanabiliyor. Devlet katkısının mevzuatta belirlenen hak ediş süreleri 18 yaş altı BES uygulamasında da aynı şekilde devam ediyor. Bunlar da sisteme girişi etkileyecek avantajlar. Dolayısıyla 18 yaş altına yönelik düzenlemenin ekonomimiz ve sektörümüz için önemli bir potansiyeli barındırdığını söyleyebiliriz. Biz de Fibaemeklilik olarak daha fazla katılımcının BES’e dahil olması için çalışmalar yapmaya ve ailelere ailelere BES’e erken yaşlarda dahil olmanın avantajlarını anlatmaya devam edeceğiz.”



MİNİ, MOBİL VE HASAR ONARIMLARINDA GARANTİLİ HİZMET: **RS SERVİS**

Kalite standartlarımız gereği, RS Servis'ten alacağınız her onarım hizmetimizde, Türkiye genelindeki tüm Servis Merkezlerimizde geçerli olmak üzere 2 yıl süre ile işçilik garantisi veriyoruz. RS Servis, hasar onarım hizmetlerini güvenle alabileceğiniz çözüm noktanızdır.

MİNİ ONARIM

Mini Onarım Hizmetlerimiz olan Ön Cam Onarımı, Plastik Tampon Onarımı, Boyasız Göçük Düzeltme, Boya Hasarlı Göçük Düzeltme, Mini Yama, İç Döşeme Onarımı ve Leke Çıkarma sayesinde, hasar dosyası açılmadan ve KASKO hasarsızlık indirimini kaybetmeden, küçük onarım ihtiyaçlarınızı rahatlıkla karşılayabilirsiniz.

MOBİL ONARIM

Plastik ve alüminyum parça onarımı konusundaki uzmanlığımız sayesinde, aracınız hangi serviste onarılıyor olursa olsun, tampon, far, jant ve radyatörler başta olmak üzere aracınızdaki hasarlı parçaların onarımında RS Servis'ten mobil olarak da yararlanabilirsiniz. Mobil parça onarımına konu tüm yedek parçaları kendi bünyesinde onaran tek ve lider firmayız. Dosya maliyetlerinizde rapor- lanabilir bir tasarruf imkanı sağlayan Mobil Onarım hizmetimizden yararlanmak için aracınızın sigor- talanmış olması şartı da bulunmuyor.

HASAR ONARIMI

Türkiye geneline yaygın hizmet ağıımız, "Değişim Yerine Onarım" bilinci ile hareket eden hizmet stratejimiz ve aileden başlayan 35 yıllık hasar onarım uzmanlığımız sayesinde size uygun, hızlı ve kaliteli bir hasar onarım hizmeti sunuyoruz.

AK ÇÖZÜM SERVİS AK Sigorta	KAZANÇLI SERVİS Allianz	AS ONARIM Ankara Sigorta	PRESTİJ SERVİS GENERALI	OTO EKSPRESS'O Groupama Sigorta	HOM SERVİS RAY SİGORTA VIENNA INSURANCE GROUP
ANADOLU SİGORTA	ATLAS MUTUEL SİGORTA	AXA SİGORTA	BEREKET SİGORTA	CORPUS SİGORTA	Doğa Sigorta güven doğasında var
KORU SİGORTA her gününüzde	Magdeburger Sigorta	MAPFRE	NEOVA ARABİTİ	orient orient sigorta a.ş.	QUICK

TAM KAPSAMLI OTO SERVİSİ

EHOM SERVİS  SOMPO SİGORTA	DOST SERVİS  TÜRKİYE SİGORTA Güçü, adında.	TNS VIP SERVİS  TÜRK NİPPON SİGORTA	ÖNCELİKLİ SERVİS  ZURICH®
 DUBAI SİGORTA	 EUREKO SİGORTA	 Gulf Sigorta Kuwait	 GRI Sigorta A.Ş. "Global Risk Insurance"
 Şeker Sigorta	 UNI'CO UNITED INSURANCE COMPANY		

0850 777 4077
www.rsservis.com.tr



“2 Milyon Ağır Hasar Kayıtlı Araç Trafikte”

“İkinci Eldeki Dolandırıcılıkların Asıl Sebebi Denetimsizlik”

TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu, 24 milyonluk araç parkında önemli bir yer işgal eden ağır hasar kayıtlı araçların yarattığı sorunlarla ilgili çarpıcı açıklamalarda bulundu. Türkiye’de trafiğe kayıtlı, ağır hasar kaydı bulunan yaklaşık 2 milyon aracın trafikte dolaştığına dikkat çeken TOSEF Başkanı Ünal Ünal, kaza sonrasında hasar alan ve ağır hasar kaydı işlenen bu araçların, onarım aşamalarında ve tekrar trafiğe çıkışında hiçbir denetime tabii tutulmadığını söyledi.

TSE

Ünal'dı "Tüm sektörü baz aldığımızda, yaklaşık 25.000 araç onarımı yapan tamirhane ve servis merkezi mevcut. Bu sayının 1.500'e yakını yetkili servis, 4.000'i özel oto servisi, 20.000'e yakını tamirhane olarak hizmet veriyor. 4000 adet özel oto servisinden, sadece 812'sinin TSE 12047 ve 709'unun TS 13168 belgesi mevcut. Toplam adet %40'ı oranında olan bu sayıyı artırmak için TOSEF olarak elimizden gelen çabayı sarf ediyoruz. Tamirhane tarafında durum çok vahim; 20.000 onarım noktası belgesiz ve yetersiz makine ekipman nedeni ile iptidai yöntemler ile ağır hasarlı araç onarımı yapmaktadır. TSE belgesi olmayan, Mesleki Yeterlilik Belgesi'ne sahip kalifiye eleman çalıştırmayan oto servislerinin, ağır hasar kaydı işlenen hasarlı araçları onarması can güvenliği nedeniyle yasaklanmalıdır. Ağır hasarlı araç onarımına başlanmadan standartlara uygun belge denetimini sigorta eksperlerinin gerçekleştirmesi mümkündür. Onarım sonrası araçların detaylı şekilde teknik kontrolünü ise TSE belgeli oto ekspertiz noktaları ve TÜV muayene istasyonlarında yapılması, trafikteki can ve mal güvenliğinin sağlanmasında büyük rol oynayacaktır." dedi.

Ağır hasar kayıtlı araçların birçoğunun standart dışı parçalarla, yetersiz teknik ekipmanla, eğitimsiz elemanlar tarafından merdiven altı tamirhanelerde onarıldığını vurgulayan TOSEF Başkanı Ünal Ünal'dı, ağır hasar kayıtlı yaklaşık 2 milyon aracın trafikte var olduğunu söyledi. Hiçbir denetime tabii tutulmayan bu araçların onarım süreçlerinde halen belirli bir standardın ve kontrol mekanizmasının da bulunmadığını ifade eden Ünal'dı "Can ve mal güvenliğini direkt tehdit eden bu araçlar, ikinci el araç pazarında da birçok dolandırıcılık vakasına konu oluyor. İki araçtan kaynakla tek araç ortaya çıkartılıyor, şasi doğru onarılmıyor, patlayan hava yastıkları yenilenmiyor." ifadelerini kullandı.

TSE Belgesi olmayan serviste onarıma müsaade edilmemeli

Hasarlı araçların yüzde %30'unun yetkili servislerde, %40'ının özel servislerde, %30'unun tamirhanelerde onarıldığını dile getiren Ünal'dı, oto servisleri sektörünün belirli standartlara kavuşması için 2 yıldır büyük çaba gösterdiklerini de ekledi. "4.000 özel oto servisinden sadece 1.600'ünün TSE Belgesi var. Ağır hasar kayıtlı bir aracın onarımı için TSE 13168 ile TSE 12047 belgeleri asgari standartlar olmalıdır. Ayrıca TSE Belgesi olsa dahi, söz konusu servisteki çalışanlarda Mesleki Yeterlilik Belgesi de aranmalı, kullanılan yedek parçanın orijinal, yan sanayi, eşdeğer ya da çıkma parça olup olmadığı denetlenmelidir. TOSEF olarak, bu koşulları karşılamayan servislerde ağır hasar onarım işlemlerinin yasaklanması gerektiğini önemle dile getirmek istiyoruz. Tüm bu koşulların denetimini ise yeni bir yasal düzenleme ile Sigorta Eksperleri İcra Komitesi'ne bağlı, bağımsızlığı ve tarafsızlığı yasalar ile korunan sigorta eksperlerinin gerçekleştirmesini öneriyoruz. Özel servisler ve tamirhaneler de bu sayede standartlarını yükselteceklerdir." dedi.

Teknik hiçbir denetime tabii tutulmadan tekrar yola çıkıyorlar

Pert kayıtlı araçların trafikten çekildiğini, fakat ağır hasar kayıtlı araçlar için aynı durumun söz konusu olmadığını, bu sebeple trafiğe tekrar çıkışında kontrolünün sağlanmadığını söyleyen TOSEF Başkanı, aktif ve pasif güvenlik donanımlarının trafiğe çıkış öncesinde kapsamlı şekilde kontrol ve testlerinin zorunlu kılınmasını talep ettiklerini ve çalışmalarının sürdüğünü belirtirken, "Ağır hasar kayıtlı araçların onarım işlemleri bittikten sonra, kapsamlı ve hassas şekilde kontrolü TSE Belgesi'ne sahip oto ekspertiz noktaları ve TÜV muayene istasyonları tarafından sağlanabilir. Şasi, hava yastığı, yürüyün aksam, fren ve direksiyon sistemi gibi kritik noktalar, ekipmanları standartları karşılayan, HYB'ye haiz oto ekspertiz noktalarında sağlıklı şekilde kontrol edilebilecektir. Bu sayede yetersiz ve yanlış onarılan, trafikteki can ve mal güvenliğini tehdit edecek ağır hasar kayıtlı araçlar trafiğe tekrar çıkamayacak, hem satış sonrası hizmetleri ve oto servis sektörü, hem de ikinci el araç sektörü itibar ve güven kazancaktır." açıklamasını yaptı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan Mesafeli Satışta Yeni Döneme ve Aracı Komisyonlarına ilişkin açıklama:

Sigortaya erişim kolaylaştırıldı, yetkisiz aracılık faaliyetleri önleildi

SEDDK, Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmeliğin 16 Haziran 2021 tarihli ve 31513 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmasıyla pandemi nedeniyle farklılaşan tüketici talepleri ve sigorta şirketleri ile aracı kurumların ihtiyaçları doğrultusunda mesafeli satışın çerçevesinin netleştirildiğini ifade etti. SEDDK, söz konusu yönetmelik ile birlikte sigortacılıkta yetkisiz aracılık faaliyetlerinin önünün de kesildiğinin altını çizdi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Resmi Gazete'de yayımlanan yeni düzenleme ile ilgili açıklama yaptı. Yönetmeliğin, yaklaşık 10 aydır Türkiye Sigorta Birliği, TOBB Yönetimi ve Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği başta olmak üzere sektördeki tüm paydaşların görüşü alınarak hazırlandığına dikkat çekilen açıklamada, "Tüketicilerin sigorta farkındalığının artırılması ve sigortaya erişiminin kolaylaştırılması ile yetkisiz aracılık faaliyetinin önlenmesi bu düzenlemedeki öncelikli amaçlarımız" denildi.

Tüketicinin bazı özellikli alanlarda sigortaya erişimi kolaylaştırıldı

SEDDK, bilgisayar, tablet, cep telefonu ve beyaz eşya gibi cihazlarla birlikte elektronik cihaz, makine kırılması ve hırsızlık sigortasının da alınabilmesinin bu Yönetmelik ile mümkün hale geldiğine dikkat çekerken, böylece tüketicilerin bu hizmete daha kolay erişmesinin ve sektörde bu alan özelinde penetrasyonun artırılmasının amaçladığını ifade etti.

SEDDK, yönetmelikle ticari hayatın canlılığını temin etmek için getirilen benzer bir kolaylığın ise seyahatle ilgili risklere ilişkin sigorta sunulması noktasında sağlandığını, yolcu taşımacılığı hizmeti sunan firmaların kendi internet sayfasından sattıkları biletle bağlantılı olarak seyahatle ilgili risklere ilişkin sigorta sunabilmesinin de önünün açıldığını belirtti.

Yetkisiz aracılık faaliyetinin önü kesildi

SEDDK, yeni düzenlemeyle uzaktan iletişim aracının kapsamının netleştirildiğinin, yetkili kuruluş haricindeki işyerlerinde teknik personel olmayan kişilerce uzaktan iletişim aracı kullanılarak sigorta sözleşmesi akdedilmesinin yasaklandığının ve buna aykırı davranışlar için ise cezai müeyyidelerin getirilmiş olduğunun altını çizdi.

Sektörün önemli aktörlerinden sigorta araçlarına komisyon desteği

SEDDK, açıklamasında, Yönetmelik ile yetkili kuruluşların, sadece kendi elektronik ortamlarında satış yapabilmelerine izin verildiğine vurgu yaparak, mal ve hizmet satışı yapan diğer elektronik ticaret ortamlarında ise sadece reklam verebileceklerini böylece de yaklaşık 16 bin aracı kurumun tüm sektörleri etkileyen dijitalleşme sürecine kolay adapte olmasının amaçlandığını açıkladı.

Diğer taraftan, SEDDK, TOBB yönetiminin kısa süre önce kamuoyu ile paylaştığı talebine olumlu bir dönüş yapılarak, aynı tarih ve sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile aracı komisyonları da makul oranda artırıldığını ifade etti. Bu kapsamda, 1 Temmuz 2021 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere trafik poliçelerinde riskli sigortalılar havuzuna ait poliçelerde acente komisyonunun yüzde 8'den, yüzde 10'a çıkarıldığını dikkat çeken SEDDK, pandemi sürecinden olumsuz etkilenen sigorta araçlarının piyasa dengeleri gözeticilerle desteklenmesinin hedeflendiğini vurguladı.

Vatandaşlarımızın mesafeli satışta güvenli ödeme sistemleri kullanması sağlandı

SEDDK, düzenleme ile yetkili kuruluşların mesafeli akdedilen sigorta sözleşmelerinin prim tahsilatı süreçlerinde ödeme sistemlerine ilişkin ilgili mevzuatın öngördüğü tedbirleri almakla yükümlü kılınarak, tüm vatandaşlarımızın güvenli şekilde sigortalarını mesafeli satış yöntemi ile gerçekleştirmelerinin sağlandığını ifade etti.

Eski Yönetmelikte yer alan ve uygulamada şikayetlere neden olan düzenlemeler yeniden ele alındı.

Yeni Yönetmelikle 25/4/2014 tarihli ve 28982 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketicici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmeliğin yürürlükten kaldırılması suretiyle;

- Mal ve hizmet satışı ile bağlantılı olarak sunulabilecek sigortaların kapsamı netleştirildi,
- Mesafeli satışın kapsamı belirlendi,
- Mesafeli satışlarda ödemelerin güvenli bir şekilde gerçekleştirilmesi sağlandı.

SEDDK, böylelikle vatandaşların ve sektör paydaşlarının hak ve menfaatlerinin korunduğunu, bu suretle sektörün istikrarına yönelik önemli bir adım atıldığını vurguladı ve tüm çalışmalarını gerek vatandaşlarımız gerekse sektörle işbirliği içinde ve tüm iletişim kanalları açık olacak şekilde yapma hedefinde kararlılıkla devam etmekte olduğunu altını çizdi.





Türk Nippon Sigorta'dan acentelerine özel kullanıcı dostu platform "TNS Kulüp"

Türk Nippon Sigorta hayata geçirdiği "TNS Kulüp" uygulaması ile acentelerine, tek ekranda tüm hedef gerçekleştirme ve branş bazlı üretim dağılımlarını detaylarıyla görebilecekleri, aktif kampanyalar ve bu kampanyalar-daki durumları ile ilgili tüm bilgilere ulaşabilecekleri çok fonksiyonlu ve kullanıcı dostu bir platform sunuyor.

"TNS Kulüp" acente uygulaması hakkında bilgiler veren Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu "Bu uygulama ile şirketimizle çalışma gayreti gösteren tüm acentelerimizin farklı alanlarda çeşitli kazanımlar elde etmesini ve sosyal kulüplerimizle, içerisinde bulunduğumuz çalışma hayatının yoğunluğunda kısa molalar vermelerini amaçlıyoruz. Acentelerimize farklı ayrıcalıklar sunacak olan, "TNS Kulüp" uygulamamızla, çeşitli kriterler çerçevesinde yurt içi / yurt dışı seyahatlerden, sosyal yaşam, sağlıktan eğlenceye ve sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok farklı avantajdan yararlanma fırsatı sağlıyoruz" dedi.

En önemli iş ortaklarımız "acentelerimiz"

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Acentelerden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirip, inandıkları her iş için destek veriyoruz. Şirketimizin en önemli dağıtım kanalı acenteler oluşturuyor. Acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Şirket olarak bunun bilinciyle hareket ediyoruz. Üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz ve böyle de devam edeceğinin altını her zaman çizmek istiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında, acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. "TNS Kulüp" uygulamamızda, bu dinamik yapının bir parçasıdır" şeklinde konuştu.

Gerçekleştirdikleri tüm teknolojik projelerle, aynı zamanda acentelerinin hayatını kolaylaştırmayı hedeflediklerini ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, düzenledikleri kampanyalarla her zaman acentelerinin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı amaçladıklarını kaydetti. "TNS Kulüp" içerisindeki kategorilerde bölge bazında üretimde 1. 2. ve 3. gelen acentelerimize bölge müdürlüklerimiz tarafından plakelerini takdim ettiklerini ilettiler.

Türk Nippon Sigorta sporu desteklemeye devam ediyor

Türk Nippon Sigorta Karagümrük Spor Kulübü'ne sponsor oldu

Futbol, voleybol, yelken gibi farklı branşlarda hem bireysel hem de takım sporlarına destek vererek Türk sporunun gelişmesini kendine hedef olarak belirleyen Türk Nippon Sigorta sponsorluklarına bir yenisini daha ekledi. 2021-2022 Futbol Sezonu için Karagümrük Futbol Kulübü'nün resmi sigorta sponsoru olan Türk Nippon Sigorta, aynı zamanda takımın forma kolunda da firma logosu ile bir sezon boyunca yer alacak.

Konu ile ilgili açıklama Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Sponsorluğunu gerçekleştirdiğimiz, Olimpiyat seçmesini kazanan ilk yelken sporcusu Ecem Güzel, Sultanlar Ligi'ne yükselen Sigorta Shop Kadın Voleybol takımından sonra şimdi de takım sporlarının en önemli branşı olan futbolda sponsorluğumuza devam ediyoruz. Sponsoru olduğumuz takım ve sporcuların başarılı olduğunu görmek bizi çok mutlu aynı zamanda motive ediyor. Çeşitli branşlarda hem bireysel olarak hem de takım sporları bazında sponsorluğumuza devam ederek spor ve sporcuya katkı vermeye ve Türk Sporunun gelişmesine katkıda bulunmaya devam edeceğiz" dedi.



TNS Star Akademi'de harika eğitimler başladı

İnsan kaynaklarının bir işletme için en önemli sermaye olduğunun bilincini taşıyan Türk Nippon Sigorta çalışanlarının kariyer ve sürekli gelişimlerine yatırım yaparak 2021 yılında TNS Stars Yetenek Havuzu projesini hayata geçirdi. Bu proje ile Türk Nippon Sigorta yüksek potansiyelli çalışanları için yetenek havuzu oluşturarak bu havuz içerisinde bulunan personelin kariyer ve kişisel gelişim süreçlerini destekliyor.

Yetenek havuzunda yer alan yıldız çalışanları için özel olarak hazırlanan eğitim ve gelişim programlarının ilki olan "Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı Eğitimi" 29-30 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirdi. Eğitim, Amerika'nın en köklü eğitim firmalarından biri olan Franklin Covey tarafından Tuğçe Uçak mentörlüğünde yapıldı.

Türk Nippon Sigorta çalışanlarının babalar gününü kutladı

Türk Nippon Sigorta, bize yaşamın anlamını ve tüm güzelliklerini öğreten, çocuklarına iyi bir gelecek hazırlayabilmek için canla başla çalışan babalarımızın Babalar Günü'nü, erkek çalışanlarına özel olarak hazırlattığı kişisel hediye paketi ve Babalar Günü özel mesajı ile kutladı.



Sudan sebeplerle telefonunuzdan olmayın!

Hemen **gig^{it}**'i indirin, cebinizin sigortasıyla
telefonunuzu koruma altına alın.



0850 252 5282
gigitiletisim@gulfsigorta.com.tr

Gulf
Sigorta

gig
Turkey



GULF
INSURANCE
GROUP

Eviniz depreme dayanıklı mı?

*Anlamanız İçin
7 İpucu*

Türkiye gibi deprem bölgesinde yer alan ülkelerde evin dayanıklı ve sağlam olması, oluşabilecek riski azaltan faktörler arasında yer alıyor. 1999 yılından bu yana yaşanan ve büyük tahribat yaratan Gölçük, Van, Elazığ gibi büyük depremlerin ardından evlerin sağlamlığı konusu sıkça gündeme geliyor. Peki, evlerin depreme dayanıklı olup olmadığını nasıl anlayabiliriz? İpuçları nelerdir? 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle Generali Sigorta, evlerin olası bir depreme karşı dayanıklı olup olmadığını gösteren 7 kriteri paylaştı.

Zemin durumu

Dere yatağı ya da doldurulmuş alanlar doğal afetlere karşı dayanıksız, sert zeminlerdeki yapılar ise daha dayanıklı kabul edilmektedir. Binanın temelinde yer altı suyu olup olmadığı da büyük önem taşır. Bu sular çekilip dışarı atılsalar da, zeminde yeniden su birikmesiyle birlikte temele zarar vermesi söz konusudur.

Onaylanmış projeye uygunluk

Yapı projeleri en uygun şartlar göz önünde bulundurularak onaylanır ve yapılar bu onay alan projelere uygun inşa edilir. İnşa sonrasında da onaylanan projeye sadık kalınması önem taşımaktadır. Binaya sonradan kaçak kat çıkılması, asansör yapılması, tadilat sırasında kolonların kesilmesi gibi projede yer almayan uygulamalar binalara zarar verir ve risk teşkil eder.

Taşıyıcı sistem sağlığı ve durumu

Taşıyıcı sistemdeki çatlaklar ve kırıklar binanın dayanıklılığı hakkında bilgiler verir. Taşıyıcı sistemlerde herhangi bir çatlak yoksa bu bina dayanıklılığının yüksek olduğu anlamına gelmez. En doğru sonuç deprem dayanıklılık testleri ile öğrenilir.

Binanın yaşı

Binanın yaşı, yapının hangi deprem yönetmeliğine uygun şekilde yapıldığı bilgisini verir. Daha güncel yönetmeliklere uyularak inşa edilen binaların dayanıklılık konusunda eski yönetmeliklere oranla daha başarılı olduğu kabul edilmektedir. Ayrıca bina yaş aldıkça yapı malzemelerinin eskimesi binanın dayanıklılığını etkilemektedir.

Binanın rutubet durumu

Rutubet, binanın su yalıtımının iyi yapılmadığı ya da hasar gördüğünü anlamamızı sağlar. Özellikle bodrum kattaki rutubet zamanla binanın taşıyıcı sistemlerine zarar verir. Bundan dolayı herhangi bir rutubet durumunda önlem almak ve su kaçağını onarmakta fayda vardır.

Yapıda kullanılan malzemenin kalitesi

Yapıda kullanılan malzemelerin kalitesi en az zeminin durumu kadar önemlidir. Çünkü sağlam bir zemine dahi kalitesiz malzeme kullanılarak yapılan binanın dayanıklılığı düşüktür. Beton kalitesi ancak inşaat mühendisleri gibi uzmanlar tarafından incelenip değerlendirilebilir.

Deprem risk analizi

Evlerin depreme dayanıklı olup olmadığı konusunda daha güvenilir ve kesin sonuçlar görebilmek için binanın deprem risk analizinin yaptırılmasında fayda vardır. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından onaylı kurumlara başvurarak deprem risk analizini yaptırılabilir. Bu işlem için binadaki herhangi bir mülk sahibinin ya da bina yöneticisinin talepte bulunması yeterli olacaktır. Deprem risk analizi ile genel olarak evde kullanılan betonun sağlamlığı ve olası deprem anında gösterebileceği dayanıklılık incelenir.



GRI SİGORTA A.Ş.
'Global Risk Insurance'
"Her Gününüzde Dost"

**GRI SİGORTA'DAN
KARAVAN TUTKUNLARINA MÜJDE!**

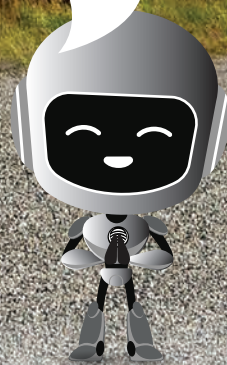


GRIVAN KARAVAN SİGORTASI İLE

**20 yaşa kadar tüm motokaravan
araçlarınızı güvence altına alıyoruz!**



**Geniş kapsamlı kasko,
geniş kapsamlı huzur!**



**02 Kategorisi » BE sınıfı araç ehliyeti » Maks. 20 yaşında
ile kullanılabilen motokaravanlar**



www.grisigorta.com.tr

+90 (232) 347 28 28



/sigortagri

QR kodunu okutun!

Fibaemeklilik ve Galatasaray'dan Taraftara Özel Bireysel Emeklilik Planı



“Galatasaraylılar emeklilikte aslanlar gibi yaşayacak”

Fibaemeklilik, Galatasaray Spor Kulübü ve Re-Pie Portföy Yönetim, Galatasaray taraftarına özel Galatasaray Emeklilik Planı'nı hazırladı. Galatasaraylılar, Galatasaray Emeklilik Planı'na ayda 100 TL'den başlayan katkı payı ile giriş aidatı ödemediğinde sahip olabiliyor. Galatasaray Emeklilik Planı hem kulübe kazandırıyor hem Galatasaraylılara birikim yaptırıyor. 18 yaş altının BES'e dahil olmasına ilişkin düzenlemeyle birlikte yavru ve genç aslanlar da plana dahil edilebilecek.



Fibaemeklilik ile Galatasaray Spor Kulübü, Galatasaray taraftarına özel bireysel emeklilik planı için güçlerini birleştirdi. Bir spor kulübüne özel ilk bireysel emeklilik planı olan Galatasaray Emeklilik hem taraftarın birikim yapmasını sağlıyor hem de kulübe kazandırıyor. Ayda 100 TL'den başlayan katkı payı ile sahip olunan Galatasaray Emeklilik Planı için Galatasaraylılardan peşin giriş aidatı da alınmıyor. Fibaemeklilik'in plana özel kurduğu Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş. Galatasaray Re-Pie Portföy Değişken Emeklilik Yatırım Fonu'nun yönetimini Re-Pie Portföy Yönetim yapıyor. Bireysel emeklilik sektöründe bir ilke daha imza atarak Galatasaraylılara özel bir plan oluşturmaktan gurur duyduklarını vurgulayan Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu şunları söyledi:

"Fibaemeklilik olarak farklı grupların ihtiyaç ve önceliklerini gözeten ürünler tasarlamayı önemsiyoruz. Taraftarlık söz konusu olduğunda da, bireylerin kendileri kadar ve hatta bazen daha çok kulüplerini düşündüklerini biliyoruz. Bu kapsamda ülkemizin en büyük kulüplerinden Galatasaray Spor Kulübü ile çok güzel bir iş birliğine imza attık ve özel bir fon kurarak Galatasaray Emeklilik Planı'nı hazırladık. BES, bireysel tasarrufların artması ve emeklilik döneminde rahat etmek açısından çok önemli ancak bazen sisteme dahil olmak için ekstra motivasyona ihtiyaç olabiliyor. Galatasaray Emeklilik Planı ile Galatasaraylılara bu motivasyonu sağlayacağız. Galatasaraylılar hem emeklilikte aslanlar gibi yaşayacak hem de kulüplerine destek olacak."

BES'in uzun vadede çok kazançlı bir sistem olduğuna değinen Öztürkoglu, "2020 yılına baktığımızda emeklilik fonlarının getirisi açısından çok iyi bir yıl olduğunu görüyoruz. Fonların ortalama getirisi yüzde 27'ye ulaştı, diğer bir deyişle enflasyonun 12 puan üzerinde bir getiri sağladı. Sistemdeki vatandaşlarımız bu getirilere ek olarak yüzde 25 devlet katkısından da yararlandı. Galatasaray Emeklilik Planı'na dahil olan taraftarlarımız da tüm bu avantajlardan yararlanacaklar" dedi.

Yavru ve genç aslanlar da BES'lenecek

18 yaş altının BES'e girmesine ilişkin düzenlemeyle birlikte yavru ve genç aslanların da Galatasaray Emeklilik Planı'na dahil olabileceğini belirten Öztürkoglu şunları ifade etti:

"18 yaş altına BES yolunun açılması sektörümüz için çok önemli bir gelişme. Mümkün olduğu kadar fazla katılımcının sisteme dahil olmasını hedefliyoruz. Bu kapsamda ailelerinden bayrağı devralarak maçlarda takımlarını gönülden destekleyen Galatasaraylı çocuk ve gençlerin, yine ailelerin yol göstermesiyle bu desteği BES ile de sürdüreceğine inanıyoruz. Kendileri için emeklilik planı yapan taraftarları, çocuklarının geleceğini de düşünmeye davet ediyoruz. Yavru ve genç aslanların dahil olmasıyla birlikte Galatasaray Emeklilik Planı'na daha fazla taraftarın katılmasını bekliyoruz."

"Türkiye'de ve dünyada birçok kulübe örnek teşkil edecek bir projeye imza atıyoruz"

Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcı Yusuf Günay, Fibaemeklilik ile güçlerini birleştirerek Galatasaray taraftarına özel bir emeklilik planı tasarlamaktan mutluluk duyduklarını vurgulayarak şunları söyledi:

"Bugün, ülkemiz, Türkiye spor camiası ve Galatasaray'ımız için çok önemli bir projeyi hayata geçirmenin haklı gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. 'İlk'lerin ve 'en'lerin takımı olarak Kulübümüz, yaklaşık 2 yıldır üzerinde çalıştığımız Türkiye'nin ilk 'Taraftar Emeklilik Planı' projesini hayata geçirerek Türkiye'de ve dünyada birçok kulübe örnek teşkil edecek bir projeye imza atıyor. Bir vizyon projesi olarak tanımlayabileceğimiz bu önemli proje; sermaye piyasalarını, taraftar bağlılığını ve emeklilik birikimi olgusunu bir çatı altında birleştirerek kulübümüze alternatif, uzun vadeli ve sürdürülebilir bir gelir kaynağı açmış oluyor. Dünya genelinde emeklilik fon büyüklüğünün 50 trilyon dolara ulaştığı gerçeği ve ülkemizde de 2013 yılından bu yana sunulan yüzde 25 devlet katkısı ile birlikte 170 milyar



TL'yi aşan ve sürekli büyümekte olan emeklilik fon hacmi dikkate alındığında Galatasaray Emeklilik Planı uzun vadede birçok kazanımları olacak bir proje. Taraftarlarımız Galatasaray Emeklilik Planına dahil olduklarında hem plana özel kurulan fonda değerlendirebilecekler hem de onlar kazanırken kulübümüz de uzun vadeli kazanç elde edecek. Bu proje birlik ve beraberliğin ve paylaşım ekonomisi ile birikimlerin keşiştiği bir proje. Taraftarlarımız başta olmak üzere tüm yönetici, teknik heyet ve sporcularımızın tevaccühü ile büyüyecek olan fonumuzun Galatasaray camiasına hayırlı olmasını diliyorum.”

“Galatasaray Emeklilik Planı çok önemsedğimiz ve özenle hazırlandığımız bir proje”

Re-Pie Portföy Yönetim Genel Müdürü Alim Telci, Galatasaray Emeklilik Planı'na özel kurulan ve yönetimi kendilerine verilen Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş. Galatasaray Re-Pie Portföy Değişken Emeklilik Yatırım Fonu ile ilgili şunları söyledi:

“Galatasaray taraftarlarına özel Galatasaray Emeklilik Planı'nın paydaşlarından biri olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Yöneteceğimiz ilk emeklilik fonu olduğu için özenle hazırlandık. Farklı alanlarda yaptığımız yatırımlar ve yönettiğimiz fonlar bize ihtiyaca özel çözümler sunma esnekliği sağlıyor. Galatasaraylıların birikimlerini alanlarında uzman kişiler tarafından yönetilmesini sağlayacağız. Şirketimiz, gayrimenkul yatırım fonları ve girişim

sermayesi yatırım fonları kurmak ve yönetmek amacıyla 2015 yılında kuruldu. 2020 yılı başında 464 milyon TL olan portföy büyüklüğümüzü, 15 ay içinde, 2021'in ilk çeyreği sonu itibarıyla 2,4 milyar TL seviyelerine ulaştırdık. Önümüzdeki 6 ayda, 18 olan aktif fon sayımızı 30'a çıkaracağız. Bu yeni yatırımlarla yıl sonuna kadar varlıklarımızı portföyümüzü 4 milyar TL seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz. Galatasaray Emeklilik Planı bu alanda çok önemsedğimiz ve özenle hazırlandığımız bir proje. Başta Sayın Yusuf Günay ve Erol Öztürkoglu olmak üzere tüm Galatasaray Spor Kulübü ve Fiba Emeklilik yetkililerine ve emeği geçen çalışanlara teşekkür ederim.”

Galatasaray Emeklilik Planı ile BES'li olmak isteyenler galatasaray.fibaemeklilik.com.tr sayfasındaki formu doldurarak ya da 444 82 88 Fibaemeklilik Çağrı Merkezi'ni arayarak başvuru yapabiliyor. Bu plan kapsamında sisteme dahil olanlardan giriş aidatı ve yönetim gider kesintileri alınmazken, asgari aylık katkı payı tutarı da 100 TL olarak belirlendi.

Bozulabilir, kırılabilir, çalınabilir.

SORUN DEĞİL!

CEP T ile cep telefonunuz
Magdeburger Sigorta güvencesinde!



444 26 24
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

Magdeburger
Sigorta



magdeburgersigorta

6 Soruda Sigorta Ekspertleri Hakkında Merak Edilenler!

86' ncı yaşını kutlayan TÜSED Türkiye Sigorta Ekspertleri Derneğı, kökleri uzun bir geçmişe dayanan "sigorta ekspertliği" mesleğı ile ilgili faydalı bilgiler paylaştı. TÜSED Yönetim Kurulu, son yıllarda sıklıkla yaşanan doğal afetler ve pandemi gerçeğı toplumda sigortalılık bilincini artırsa da, halen yeterli gelişimin kaydedilemediğine ve sigorta ekspertleri hakkında vatandaşların yeterince bilgi sahibi olmadığma dikkat çekiyor. Ekspertlik mesleğinin görev alanları ile ilgili bir çerçeve ortaya koyan TÜSED, bağımsızlık ve tarafsızlıklarının yasalar tarafından korunduğunu, bu anlamda kanunla tanımlanan ender meslek dallarından birisi olduğunun da altını çiziyor.

1

Sigorta eksperleri, sigorta şirketlerine bağlı mı çalışır?

Sigorta eksperleri, hiçbir kişiye ya da kuruma bağlı olarak çalışmaz. “Sigorta Eksperlik Mesleği” kanunla tanımlanmış ender mesleklerden biridir. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nda Madde 2/M bendinde; “Sigorta Eksperi: Sigorta konusu risklerin gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan kayıp ve hasarların miktarını, nedenlerini ve niteliklerini belirleyen ve mutabakatlı kıymet tespiti, ön ekspertiz ve hasar gözetimi gibi işleri mutlak meslek olarak yapan tarafsız ve bağımsız kişi” şeklinde tanımlanmıştır. Kanunda da belirtildiği üzere, sigorta eksperleri tarafsız ve bağımsız olarak sigortalı ve sigorta şirketi arasında, adil bir yaklaşımla terazi görevini üstlenmektedir. Eksperler, taraflardan birisi ile arasında tarafsızlığını şüpheye düşürecek önemli nedenler veya taraflardan birisi ile kanunlarda tanımlanmış çizilmiş derecelerde akrabalığı veya bir iş ortaklığı varsa, sigorta eksperliği görevini dahi kabul edemez. Bu hüküm, tüzel kişi sigorta eksperlerinin yanında çalıştırdıkları sigorta eksperleri için de geçerlidir. Bu hükme aykırı olarak düzenlenen raporlar geçersizdir.

İkinci el araç alım-satımı sırasında gerçekleştirilen ekspertiz işlemleri, sigorta eksperleri tarafından mı yapılır?

İkinci el araç alım satımı öncesinde oto ekspertiz firmaları tarafından yapılan ve son dönemde gündeme gelen oto ekspertiz raporları ile sigorta eksperlerinin herhangi bir bağlantısı yoktur, sigorta eksperliği mesleği ile sıkça karıştırılmaktadır. Oto ekspertiz firmaları, temelde oto check-up/kontrol hizmeti vermektedirler. İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik, 13 Şubat 2018 tarihinde Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanarak yürürlüğe girmiş olup Yönetmelikte bahsedilen ekspertizler, ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti, işletmesi adına yetki belgesi alan tacirler ile esnaf ve sanat-kârlar tarafından yapılmaktadır. Bu işletmelerin yetkilendirmeleri Ticaret İl Müdürlüklerinin sorumluluğundadır.

Sigorta eksperleri ise; 5684 Sayılı Kanun kapsamında Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından verilen ruhsatname ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Levhasına kayıtlı olarak, araçlar üzerinde oluşan ve sigortaya konu hasar miktarlarının tespiti için hizmet vermektedir. Sonuç olarak söz konusu eksperlik meslekleri, isimleri aynı ifadeyi taşısa da birbirinden oldukça farklıdır, karıştırılmamalıdır.

2

3

Niçin sigorta eksperlerine ihtiyaç duyulmuştur?

Eksperlik mutlak meslek olarak yapılabilmekte olup kanunla kurulmuş nadir mesleklerdendir. Osmanlı döneminde hukuki mevzuat ve denetimden yoksun, tamamen yabancılara özgü bir çalışma alanı olan sigortacılıkta, ilk yıllarda sigorta şirketleri adlarını duyurmak ve sigorta düşüncesinin yayılmasını sağlayarak portföylerini genişletmek amacıyla; vaatlerini yerine getirip, hasar ödemelerinde adil davranmışlardır. Ancak zaman geçtikçe, kapitülasyonların kendilerine sağladığı geniş olanakları kullanabilmeleri, bu şirketlere Türkiye’de kolaylıkla çok para kazanabileceği izlenimini vermiştir. Bu durum, kısa zamanda çok fazla sigorta şirketinin piyasaya girmesine, haksız rekabete ve ekspertiz suistimallerine yol açmıştır.

Suistimallerin arttığı bu ortamda hasarın doğru ve adil tespit edilmesi ihtiyacı ortaya çıkmıştır. İhtiyaçlar nedeniyle uygulamada hasar muhamminliği (sigorta eksperliği) mesleği ortaya çıkmış ve hasar tespitleri eksperler tarafından yapılmaya başlanmıştır. 1927 tarihli “Sigortacılığın ve Sigorta Şirketlerinin Teftiş ve Murakabesi Hakkındaki Kanun”da hasar muhamminlerine (eksperlere) Ticaret Vekaleti’nden hüviyet alma zorunluluğu getirilmiş, hüviyet almadan muhamminlik (eksperlik) yapanlara önce 50 liradan 250 liraya kadar para cezası, tekrarı halinde iki katı para cezası ve meslekten men cezası getirilmiştir (Madde 19). Bu kanunla sigorta eksperlik mesleği ilk kez tanımlanmış, kayıt altına alınmış ve belgesiz (ruhsatsız) kişilerin ekspertiz yapması da yasaklanmıştır. Kanunla birlikte sigorta sektöründe bir güven ortamı sağlanmış, sektör önemli gelişme ve büyüme kaydetmiştir. Günümüzde de mevzuatlarla ve sektör duyuruları ile sigorta eksperliğinin yetkisiz kişilerce yapılması yasaktır.

Hangi noktada sigorta eksperleri devreye girer?

Sigorta poliçesine konu risklerin gerçekleşmesi sonucunda (trafik kazası/çarpma/çarpışma vb, yangın, hırsızlık, araç çarpması, makine kırılması, elektriksel hasarlar, sel/su baskınları, fırtına, deprem, mesleki sorumluluk vb.) poliçe sahibi sigortalılar, sigorta şirketlerine hasar ihbarında bulunurlar. Akabinde hasar tutarının tespiti, hasarın sebebinin tespiti, hasar sebebinin poliçe teminatları kapsamında olup olmaması, sovtaj ve rücu durumlarının ele alınması gibi dosya sürecinin yönetilmesi Sigorta eksperleri tarafından sağlanır. Ekspert varsa zaruri evrakları talep eder ve üst paragraftaki içerikle raporunu hazırlayarak kendisini atayan tarafa gönderir.

Öte yandan tüketiciler, ülkemizde poliçe kapsamındaki haklarına ve yükümlülüklerine maalesef halen yeterince hakim değildir. Öncelikle poliçe metinleri uzun olduğundan sigortalılar tarafından okunmamaktadır. Poliçelerin tabi olduğu “Genel Şart” adlı mevzuat hükümleri de vatandaş tarafından bilinmemektedir. Ekspert, mevzuat ve poliçeden doğan hakları ve yükümlülükleri hakkında, yaşanan olay bazında sigortalıların bilgi sahibi olmasını sağlar. Ekspert tarafsız ve bağımsız olduğu için özellikle uygulamada sigorta şirketlerinin veya sigortalının aleyhine teminat yorumlamasının önünde koruyucu vazife görmektedir.

4

5

Ülkemizde kaç adet eksperlik branşı var? Hangi alanlarda görev alıyorlar?

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesine bağlı 7 ana branş mevcuttur. Sorumluluk, ilgili branş alanına göre dağıtılmıştır. Branşlar aşağıdaki gibidir:

- Kara araçları,
- Hava, deniz ve demiryolu araçları,
- Emtia ve kıymete ilişkin nakliyat,
- Yangın, doğal afet, kaza ve hırsızlık,
- Mühendislik,
- Kredi ve finans emniyeti suistimali, hukuksal koruma ve destek,
- Sağlık, hastalık ve ferdi kaza,

Ülkemizde kaç adet sigorta eksperisi aktif olarak faaliyet göstermektedir?

5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu uyarınca TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi tarafından tutulan Aktif Levhada Kayıtlı olmayan gerçek kişi ve tüzel kişilikler Türkiye’de Sigorta Eksperleri faaliyetinde bulunamaz, hali hazırda tüm branşlarda 1255 gerçek kişi, 590 tüzel kişi aktif levha kaydına sahiptir.

Ayrıca bu rakamlara ilave olarak pasif liste olarak adlandırılan, mesleki yeterlilik belgesine sahip olmasına rağmen sigorta eksperliği yapmayan/yapamayan listede kayıtlı 567 meslektaşımız belgesi olmasına rağmen çoğunluğu ekonomik sebeplerle mesleğini icra etmemekte/edememektedir.

6

“Trafik sigortasında maliyetler azaldıkça poliçe fiyatları düşüyor”



Trafik sigortasında değişiklik içeren kanun tasarısının yasalaşmasına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli “Sigorta sektörümüzün amiral gemisi durumunda olan trafik sigortasında vatandaşların tazminatlarını en hızlı ve en şeffaf şekilde alabilmelerinin önü açıldı. Ayrıca sigorta şirketlerimizin maliyetlerinin azalması ile poliçe fiyatlarında aşağı yönlü hareketler gözlenmeye başladı” dedi.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, trafik sigortasında söz konusu adımla belirsizliklerin ortadan kalktığının altını çizerek, “Düzenleme ile artık trafik sigortasında herhangi bir hak kaybı yaşanmaksızın, tazminatlar bilimsel yöntemlere göre hesaplanarak hak sahiplerinin gerçek zararı en kısa sürede karşılanabilecek. Böylelikle gerek sigortalılarımız ve hak sahipleri gerekse sigorta şirketlerimiz açısından trafik sigortalarında tazminatlar öngörülebilirliğe kavuştu. Aynı şekilde şirketlerimizin bu sigorta ürününe yaşadığı fiyat oluşturma belirsizliği de ortadan kalktı” diye konuştu.

“Vatandaşlarımız hakkını en kısa sürede alacak”

Trafik kazalarında, sigortadan ödenecek vefat ve sakatlık tazminatı hesaplamasına standart gelmesiyle birlikte, yargının farklı tazminat kararları vermeyeceğini ve artık hak kaybı yaşanma durumunun olmayacağına dikkat çeken Atilla Benli, “Artık standart gelmesi ile, yargı yoluna gitmeye bile gerek olmadan mağdur olan taraf ne alacağını, sigorta şirketleri de ne ödeyeceğini bilecek. Son dönemde artan hasar araçlarına da gerek kalmayacak ve mahkemelerimizde biriken davalar azalacak. Dava maliyetleri ve yıllarca süren dava süresinde ekonomik kayıplarından önüne geçilmiş olacak” dedi.



“Aktüeryal hesaplamalardan vazgeçmeden fiyatlama yapıyoruz”

Türkiye Sigorta olarak, tüm ürün gruplarında olduğu gibi trafik sigortasında da aktüeryal hesaplamalardan vazgeçmeden fiyatlama yaptıklarına dikkat çeken Atilla Benli, “24 milyon araç sahibini yakından ilgilendiren ve yaptırılması zorunlu olan trafik sigortasında yapılan düzenlemeler sonrası şirket olarak maliyetlerimizde azalma olduğunu gördük ve bunu da havuz dışı poliçe fiyatlarımıza yansıtmaya başladık. 7 basamaklı fiyat oluşumu içinde bir basamakta yüzde 40’a varan indirim sağlarken, diğer basamaklarda değişen oranlarda fiyat düzenlemelerimiz oldu. Yeni düzenleme ile SEDDK’nın, gerekli çalışmaları yaparak hesaplama metodlarını netleştirilmesiyle birlikte sigorta şirketleri sayısal analiz tahminlerini daha iyi yapacak ve trafik sigortasındaki tüketici lehine indirimler diğer firmalara da yansiyacaktır” dedi.

“Değer kaybı hesabında netlik sağlandı”

Atilla Benli, düzenleme içinde bir başka önemli netliğin de söz konusu poliçe kaynaklı ticari araçlar ve araç kiralama şirketlerine kar kaybı, gelir kaybı, kira kaybı, iş durması gibi tazminatların ödenmeyecek olması olduğunu ifade etti. Benli, “Artık sürücüler, küçük hasarlar için değer kaybı tazminatı talep edemeyecek. Değer kaybı tazminatında aracın piyasa değeri, kullanılmışlık düzeyi, hasara uğrayan parçaları ile hasar tutarı dikkat alınacak. Trafikten çekilecek ve hurdaya çıkmış araçlar da sigortadan değer kaybı tazminatı alamayacak. Tüm bunlar sektörümüz için önemli belirsizlikler ve önemli bir maliyet kalemleri olarak önümüzde duruyordu. Bu durumun ortadan kalmış olmasında en önemli faydayı vatandaşlarımız elde etmiş oldu. Tazminat ve değer kaybında önümüze çıkan ekstra maliyetlerin ortadan kalkmasıyla birlikte trafik sigortası poliçe fiyatlarında önemli ölçüde aşağı yönlü hareket olacak” dedi.

Sigorta Sözlüğü

Sigorta, hayattaki birçok masraftan sizleri kurtarır. Sıkıntılarınızı hafifleten sigorta, hayattaki en önemli maddi birikiminizdir. Ekonomik ihtiyaçların yanında bir de beklenmedik masraflar bütçenizi derinden sarsabilir. Tüm bu sebeplerden dolayı mutlaka sırtınızı yaslayacak bir güvencenizin bulunması gerekir.

Milyonlarca tüketici, günlük hayatında sigortacılık ile ilgili birçok kavramla karşılaşsa da bunların çoğu zaman anlamlarını bilmiyor. Peki siz, hayatımızın her alanında çok önemli bir işleve sahip olan sigortacılık ile ilgili kavramların ne kadarına hakimsiniz?

• Ayakta Tedavi Teminatı

Yatarak Tedavi Teminatı dahilinde değerlendirilenlerin dışındaki doktor, ilaç, görüntüleme işlemleri, laboratuvar işlemleri ile fizik tedavi hizmetlerini kapsayan teminatır.

• İstikraz

Hayat sigortası sözleşmesi genel şartlarının “borç verme” ile ilgili maddesi hükmü gereğince iştirâ (satın alma) değerli sigortalının satın alma değerinin %95’i oranında sigortalıya borç para verilir.

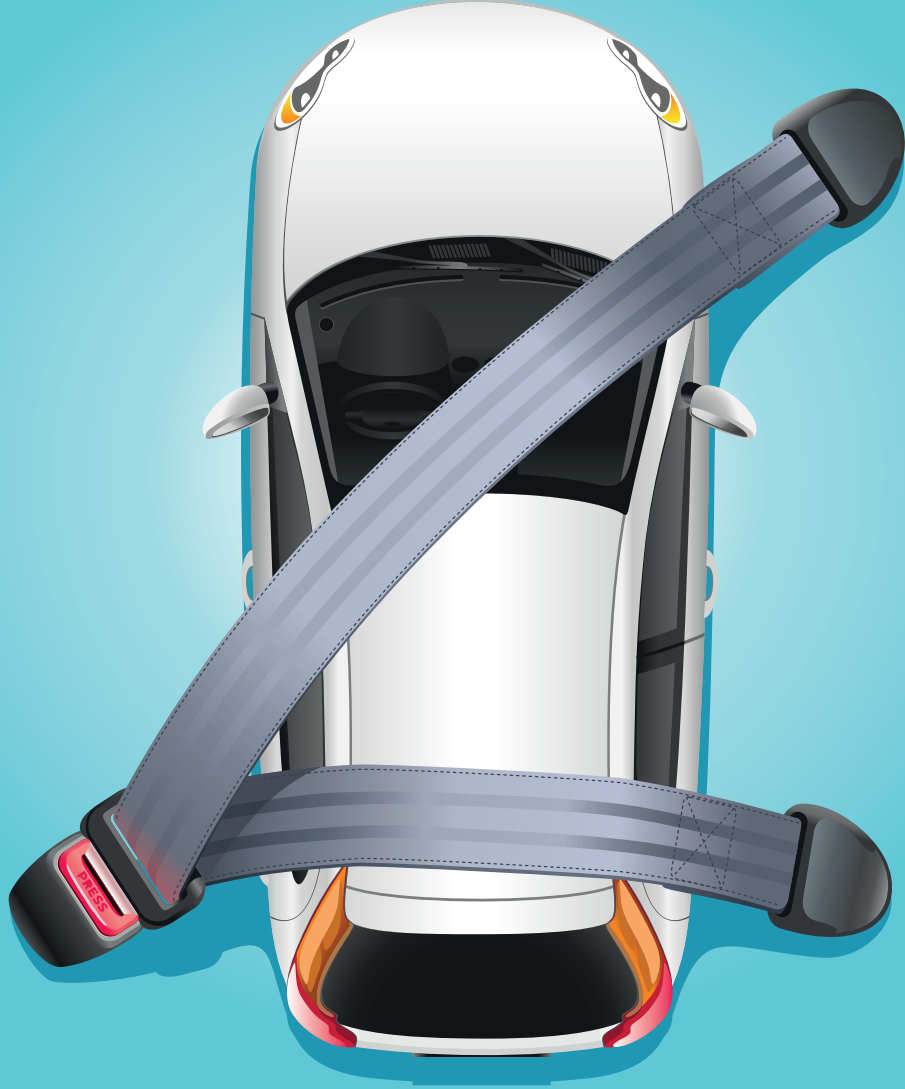
• Teknik Faiz

Teknik karşılıklar, primler ve kar payı karşılıklarının garanti edilen kısmının hesaplanmasında kullanılan faiz oranıdır. Teknik faiz oranı; tarifenin teknik esaslarına veya uygulanacak kar payı teknik esaslarına, tarifenin endekslendiği para birimine veya varlığa, karşılıkların yatırıldığı varlıkların getirilerine, gelecekte yatırıma yönlendirilecek varlıkların beklenen getirilerine, ülkenin değişen ekonomik koşullarına ve şirketin mali bünyesine göre belirlenir.

• Tenzil (Dondurma) Nedir?

Uzun süreli sigortalarda poliçe özel şartlarında yazılı azami sürenin geçmesi ve bu süreye ait primlerin ödenmesinden sonra prim ödemelerinin durdurulması ve sigortalının maluliyet, kritik hastalık, vefat gibi tazminat hakkından yararlanmadan sadece yatırılan birikim tutarı üzerinden kâr payı almaya devam etmesidir.

Türk Nippon Sigorta Kasko Poliçesi
aracınızı olası her türlü riske karşı
güvence altına alıyor!





Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Sibel Sevinç

Sektöre girdiği andan itibaren kariyer basamakların hep Gulf Sigorta ile kesişen Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, sayfalarımıza konuk olarak acente ve brokerlar için 2018 yılından beri uygulanamakta olan Gulf Zirvedekiler Kulübü hakkında detaylı bilgiler verdi. 2017 yılından bugüne dağıtım kanalı segmentasyon çalışması yapmakta olduklarına dikkat çeken Sevinç, sektördeki en kapsamlı ve avantajlı kulüp olan Gulf Zirvedekiler Kulübünde Everest ve Himalaya Kulüp olarak iki segment olduğunu ve 2020 yılı sonuçlarına göre toplamda 600'e yakın dağıtım kanalıdan en seçkin 58 kanalı 2021 yılı boyunca bu kulübün avantajlarından faydalanacaklarının müjdesini verdi.

Sibel Hanım, okurlarımız için öncelikle kendinizden bahsedermisiniz? Gulf Sigorta ile yollarımız nasıl kesişti?

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum, mezun olduğum 1994 yılından bugüne kadar hep sigorta sektöründe ve hep satış biriminde çalıştım. Assitalia SPA ile başlayan sigortacılık yolculuğum Emek Sigorta, American Home Sigorta, Aviva Sigorta, AIG Sigorta, Turins Sigorta ve Gulf Sigorta ile devam ediyor. Aslında şirketleri sayarken dikkatinizi çekecektir, Gulf yani öncesinde AIG yani daha eski adıyla American Home ile yollarımız 1998 yılında kesişti, arada 5 yıllık Aviva Sigorta deneyimi sonrasında yuvaya geri döndüm. 2016 yılında heyecan verici yeni bir deneyim olan Turins Sigorta yolculuğum kaderin enteresan cilvesi ile grubun AIG Türkiye operasyonlarını satın alması sonucunda eski ekibimle tekrar Gulf olarak bir araya gelme fırsatını doğurdu. Yani bu Gulf ile 3. kez bir araya geliyoruz, kader bizi hep bir şekilde bir araya getirdiğine göre olmam gereken yerin burası olduğuna inanıyorum.

“2021 ilk çeyreğini %111 bütçe gerçekleştirme ile kapattık”

Asıl konumuza gelmeden önce sizlerden kısa bir değerlendirme almak isterim. 2021 ilk çeyreği Gulf Sigorta için nasıl geçti?

2021 ilk çeyreğini pandemi döneminin tüm zorluklarına rağmen %111 bütçe gerçekleştirme ile kapattık. Nisan sonu itibarıyla sektör hayat dışı şirketler prim üretim büyümesi %19,3 olarak gerçekleşirken Gulf olarak %42,5 prim büyümesi ile sektörün en fazla büyüyen ilk 10 şirketi içinde yer aldık. Net karımız ise bütçemizin tam 2 katı üzerinde gerçekleşti. Hasar/Prim rasyomuzda beklentilerimiz dahilinde devam etmektedir. 2021 yıl sonu hedefimiz %40 prim büyümesi ile 800 milyon lira prim üretimine ulaşmak olacak. İlk 4 ayı hedeflerimizde üstünde tamamlamış olmaktan dolayı mutluyuz. Özellikle Sorumluluk branşlarında geçtiğimiz yıla göre ciddi oranda büyüme sağladık. Bu dönemde de kampanyalar ile her zaman olduğu gibi dağıtım kanallarımızın yanında olduk ve bundan sonra da birlikte yürümeye devam edeceğiz.

En seçkin 58 kanal 2021 yılı boyunca bu kulübün avantajlarından faydalanacak!

Acente ve Brokerlarınız için 2018 yılından beri uygulamakta olduğunuz Gulf Zirvedekiler Kulübü'nden bahsedelim isterim. Sektörün prestijli segmentasyon programlarından biri olan “Gulf Zirvedekiler Kulübü”nü başlangıcından bu yana kadar olan serüvenini bizlerle paylaşır mısınız?

Gulf Sigorta adı ile faaliyete başladığımız 2017 yılından bugüne dağıtım kanalı segmentasyon çalışması yapmaktayız. Başladığı dönemden bugüne sağladığı avantajlarla şu anda sektördeki en kapsamlı ve avantajlı kulüp olan Gulf Zirvedekiler Kulübünde Everest ve Himalaya Kulüp olarak iki segment var, 2020 yılı sonuçlarına göre toplamda 600'e yakın dağıtım kanalımızdan en seçkin 58 kanal 2021 yılı boyunca bu kulübün avantajlarından faydalanacaklar.

“2021 yılı kriterlerini oldukça sadeleştirdik”

Sizin de bahsettiğiniz gibi 600'e yakın dağıtım kanalı arasından seçilen Gulf için en kıymetli 58 kanal, bu yıl Gulf Zirvedekiler Kulübüne girmeye hak kazandı. Aracılarınızı belirlerken hangi kriterlere bakıyorsunuz?

Gulf Zirvedekiler Kulübüne kabul koşullarımız geçmiş dönemde pek çok farklı kriterin bir araya gelmesiyle oluşuyordu. Bunlar prim üretim baremi, geçmiş yıla göre prim büyümesi, hasar/prim oranının belirli bir baremi aşmaması yani karlılık kriteri, tahsilat performansı, şirketle çalışılan süre gibi farklı kriterlerdi. Ancak yıl içinde aracılarımızın “Ne yaparsam bu kulüpte olurum?” sorusuna kolaylıkla cevap bulabilmeleri ve yıl içindeki motivasyonlarını yüksek tutabilmeleri için geçtiğimiz yıl itibarıyla 2021 yılı kriterlerini oldukça sadeleştirdik. Ayrıca kulüp şartlarının ne kadarını gerçekleştirdiklerini de yıl içinde kendilerine sık sık hatırlatmaktayız. Bu sayede hem motivasyonlarını yüksek tuttuğumuzu hem de kulübe girmenin cazibesinin arttığını gözlemlemekteyiz.

23 kanal Everest Kulüp üyesi iken, 35 kanal Himalaya Kulüp ayrıcalığı yaşayacak!

Everest ve Himalaya olarak adlandırdığımız bu iki grupta güncel olarak kaç kanalınız bulunuyor? Bu grupların niteliklerini de bizlerle paylaşır mısınız?

2020 sonuçlarına göre şu an Gulf Zirvedekiler Kulübünde 58 dağıtım kanalımız bulunuyor. 23 kanalımız en zirvedeki Everest Kulüp üyesi iken, 35 kanalımızda Himalaya Kulüp ayrıcalığını yaşamaktalar. Everest kulüp üyesi kanallarımız şirketimize en fazla üretim yapan en karlı kanallarımızdan oluşuyor.

ne giren dağıtım kanallarımız taahhüt ettiğimiz çok kısa süreler içinde (birkaç saat) bireysel sigortalarda teklif ve poliçeleştirme hizmeti almaktalar. Yani bu kanallarımızın talepleri bizim için öncelikli. Bunun dışında ürün ve kişisel gelişim eğitim hakları, ücretsiz cep telefonu sigortası hakları, kampanyalarda bekleme süresi uygulanmaması ve ex-gratia hasar onaylama yetkileri gibi pek çok yetki ve avantaja sahipler. Hasar dosyası sonuçlandırma ve ödemesinde de önceliklendirdiğimiz bu kanallarımız içinde 2021 yılında en fazla büyüyen kanalımızı iki kişilik güzel bir yaz tatili ile de ödüllendireceğiz. Ayrıca bu kanallarımıza özel hazırladığımız plaket ve hediyelerin olduğu Gulf Zirvedekiler Kulübüne hoş geldiniz paketi de hediye etmekteyiz. Kısacası onları her alanda farklı ve özel hissettirme gayretindeyiz.

“2022 yılı kriterleri son derece yalın ve ulaşılabilir olacak”

2022 yılı kulübe giriş kriterleriniz neler olacak? Bu kulüplerde yer alabilmek için kanallarınız neler dikkat etmeli ve nasıl aksiyonlar almalı?

2022 yılı kriterlerimiz son derece yalın ve ulaşılabilir olacak. Brokerlar için 2,5 milyon lira, acenteler için ise 1 milyon lira prim üretimi bareminin aşılması ve karlılık hedefinin tutturulması Gulf Zirvedekiler Kulübünün en prestijli kanallarının bulunduğu Everest Kulüp üyesi olmak için yeterli olacak. Himalaya Kulüp üyeliği için ise brokerlerimizin 1 milyon lira acentelerimizin ise 500 bin lira üstü üretim yapması ve karlılık hedefini yakalaması gerekecek. Dağıtım kanallarımızın yapmaları gereken tek şey yıl içinde üretimlerini ve karlılık oranlarını takip etmeleri olacak, zaten biz de kendilerine bu konuda düzenli olarak geri bildirim veriyoruz.

“Yangın ve nakliyat sigortaları alanında da dağıtım kanalları tarafından tercih edilen bir şirket olacağız”

Gulf Sigorta olarak önümüzdeki dönemlerde stratejileriniz neler olacak?

Biz AIG döneminden beri özellikle sorumluluk sigortaları alanında sektörü domine eden bir şirketiz, sorumluluk sigortaları dendiğinde özellikle mesleki sorumluluk, ürün sorumluluk, yönetici sorumluluk gibi ürünlerde ilk akla gelen şirketiz. Bu alandaki konsantrasyonumuzu bozmadan 2021 yılında yangın ve nakliyat sigortaları alanında da dağıtım kanalları tarafından tercih edilen bir şirket olacağız. 10 yıldan uzun süredir cihaz koruma sigortalarmın



da aktif rol almaktayız. Şu anda yaklaşık 3,5 milyon cihaz korumamız altında, bugünlerde yine önemli bir yenilik olarak kullanımda olan cep telefonları için yeni bir ürünün lansmanını yapacağız. gigit adını verdiğimiz aplikasyonumuzu cep telefonlarına indiren herkes hem telefonlarının sağlamlık testini yapıp telefonlarının sağlık karnesini alabilecek hem de testi başarıyla geçenler telefonlarını gigit korumasına alabilecekler. Tabii bunların yanında her kademede çalışanına kolayca ulaşılabilen ve aracısını iyi dinleyen bir şirket olma özelliğimizi de sürdürmek niyetindeyiz.

Dağıtım kanallarımız ve Sigorta Life okurlarımız için eklemek istedikleriniz var mı?

Öncelikle son 1,5 yıldır tüm dünya zorlu bir salgın sürecinden geçmekteyiz, bu süreçte sigorta sektörü olarak başarılı bir sınav verdiğimizizi düşünüyorum, bu sebeple öncelikle bu sektörün en önemli oyuncusu olan dağıtım kanallarına teşekkür ediyorum. Onların özverili gayretleri sayesinde sektöre olan güvenin arttığını, kişilerin ve işletmelerin hayatının kesintisiz devam edebilmesi için sigortanın varlığının ne kadar önemli ve elzem olduğunu daha iyi anlatmış olduk. Gelecek dönemde sürdürülebilir kazanç için tüm dağıtım kanallarının mutlak suretle belirli ürünlerde profesyonelleşmesi gerektiğine inanıyorum, bu konuda geç kalmadan aksiyon almalarını şiddetle tavsiye ediyorum.

SigortaShop Var, Endişe Yok!



SİGORTASHOP

Tel:+90 312 442 08 80 Adres: Güvencvler Mh. Farabi Sk. No:40/1 Çankaya/Ankara

www.sigortashop.com



“Önümüzdeki dönemde sağlık sigortalarından kaynaklanan uyuşmazlıklar da artacak”

Mustafa Aksaraylı
Avukat

Sigortacılık sektöründe yaşanan büyüme ve gelişimin bir sonucu olarak sigorta uygulamaları sonrasında yaşanan hukuki uyuşmazlıklarda hızlı bir artış görülmüyor. Sigorta üzerine konuşulan konuların yanı sıra önemli bir yere sahip olan sigorta hukuku ile ilgili sorularımızı yanıtlayan Miran Legal Kurucu Avukatı Mustafa Aksaraylı, okurlarımız için en çok merak edilenler hakkında konuştu.

“Hem zarar gören tarafı hem de sigortacı tarafını temsil etmek, sigorta hukuku açısından oldukça geniş bir bakış açısı kazandırıyor”

Sigorta hukuku hakkında detaylı açıklamalar yapan Aksaraylı, “Sigorta Hukuku, Ticaret Hukuku’nun bir alt dalı olup; en genel tanımıyla, sigortacılık sektöründeki aktörlerin faaliyetlerini ve sigorta ettiren ile sigortacı arasındaki ilişkileri düzenleyen bir hukuk dalıdır. Sigorta sektörü, üstlendiği riskler ile hem günlük yaşamın hem de ekonomik hayatın devamlılığı için çok önemli bir rol üstlenmektedir. Sigorta Hukuku da sigortacılık sektörünün faaliyetlerini düzenlemesi ve sigortacılık alanındaki işlemler nedeniyle ortaya çıkan sorunların belli kurallar çerçevesinde çözümlenmesine katkı sunması nedeniyle, bahsettiğimiz ekonomik ve günlük hayatın devamlılığı konusunda son derece gerekli bir roldedir” dedi. Miran Legal olarak müvekkillerine sundukları hizmetlerden bahseden Aksaraylı, “Miran Legal olarak sadece sigorta hukuku alanında değil, hukukun birçok alanında müvekkillerimize hukuki danışmanlık hizmeti veriyoruz. Ofisimizin sigorta hukuku ile ilgilenen departmanı hem sigorta şirketlerine hem de sigorta şirketlerinden hak talebinde bulunan zarar görenlere hukuki danışmanlık hizmeti vermektedir” şeklinde konuştu. Hem zarar gören tarafı hem de sigortacı tarafını temsil etmek, sigorta hukuku açısından oldukça geniş bir bakış açısı kazandırdığını ifade eden Aksaraylı, “Sigorta Hukuku alanında da genel itibarıyla müvekkillerimize trafik, kasko, mühendislik ve mesleki sorumluluk sigortaları alanında danışmanlık hizmeti veriyoruz” dedi.

Dava açmadan önce, zorunlu arabuluculuk yoluna başvurmak gerek

Sigorta uyuşmazlıklarına uygulanacak arabuluculuk kurallarından Sigorta Life okuyucuları için bahseden Aksaraylı, sorunlu arabuluculuk kavramı, ilk olarak iş hukukundan kaynaklanan uyuşmazlıklarda karşımıza çıktığını ve daha sonrasında 2019 yılında yapılan kanun değişikliği ile ticari uyuşmazlıklara ilişkin dava açmadan, önce zorunlu arabuluculuk yoluna gidilmesi gerektiği hüküm altına alındığını ifade etti. Sigorta hukukunun ticaret hukukunun bir alt dalı olması nedeniyle, tarafların sigorta hukukundan kaynaklanan talepleri için dava açmadan önce, zorunlu arabuluculuk yoluna başvurmaları gerektiğini dile getiren Aksaraylı, “Zorunlu arabuluculuk yoluna başvurulmadan dava açılması durumunda davanın usulden reddedilmesi sonucuyla karşılaşmaktadır. Fakat Sigorta Tahkim Komisyonu’na yapılan başvurulardan önce zorunlu arabuluculuk yoluna başvurulmasına gerek yoktur” şeklinde konuştu.



GRI Sigorta'dan Karavan Severleri Sevindirecek Yepyeni Bir Ürün: “GRIVAN Karavan Sigortası”

Henüz bir yılını doldurmamasına rağmen adını ülke genelinde duyurmayı başaran, yenilikçi ürünleri ve hızla artış gösteren acente ağı ile dikkatleri üzerine çeken GRI Sigorta, bu defa da karavan severlerin ilgisini çekmeye hazırlanıyor. Şirketin “GRIVAN Karavan Sigortası” adı altında duyurduğu yepyeni ürünü, motokaravanlar için geniş kapsamlı kasko fırsatı sunuyor.

20 Yaşına Kadar Tüm Motokaravanlar GRIVAN ile Güvence Altında

O2 kategorisine giren, BE sınıfı araç ehliyeti ile kullanılabilen tüm motokaravanları teminat altına alan GRIVAN Karavan Sigortası'nda aracın 20 yılı doldurmaması şartı aranıyor.

“Geniş Kapsamlı Kasko, Geniş Kapsamlı Huzur” mottosunu taşıyan ürün, kapsamlı asistans hizmetleri ile de dikkat çekiyor ve indirim hizmetlerinden sağlık hizmetlerine, akaryakıt avantajlarından danışmanlık ve yol yardım hizmetlerine kadar birçok alanda sağladığı indirim ve fırsatlarla karavan severleri oldukça memnun edeceğe benziyor.

Karavanlarını GRIVAN ile güvence altına alanlar; kamp ve karavan malzemeleri, kamping alanları ve araç servislerinde bakım/onarım hizmeti veren anlaşmalı kurumlarda %40'a varan indirimlerden yararlanabiliyorken, seyahat sırasında 7/24 doktor danışmanlık hizmetlerinden ve anlaşmalı hastanelerde %30'a varan indirimlerden faydalanabiliyor.

Aytemiz istasyonlarında geçerli olan benzin, motorin ve LPG indirimleri, ücretsiz seyahat ve tasarım danışmanlığı hizmetleri, ücretsiz göz muayenesi, çekici hizmeti ve vinç ile kurtarmadan oto çilingir, lastik, benzin, yol kenarında onarım, ambulans, konaklama, bulunamayan yedek parça teminine kadar birçok yol yardım hizmeti de GRIVAN'ın sunduğu avantajlar arasında yer alıyor.

GRIVAN, GITFEST Karavan Festivali'nde Karavan Tutkunlarına Tanıtılacak

GRI Sigorta 2-3-4 Temmuz tarihlerinde, Urla Titus Feronia'da gerçekleşecek olan “GITFEST Kamp, Karavan, Outdoor Festivali”nde karavan tutkunları ile buluşuyor.

Söyleşilerden konserlere, stant alanlarından yarışmalara kadar birçok keyifli aktivitenin yaşanacağı festivalde, GRIVAN Karavan Sigortası karavan severlere yakından tanıtılmaya hazırlanıyor.



Magdeburger Sigorta Satış, Pazarlama ve İK'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Kamil Demirel

Cep telefonları artık Magdeburger Sigorta güvencesinde!

Pandemi ile birlikte hayatımızın daha da merkezine yerleştiren teknolojik aletlerden biri olan cep telefonlarımızı güvence altına almak için bir yenilik de Magdeburger Sigorta'dan geldi. Teknolojinin gelişmesi ve bütün hayatlarımızın ufak bir cihaza sığıdığı bu günlerde Cep T Sigortası ile sigortalıların hayatını kolaylaştıracak çözümler ürettiklerini ifade eden **Magdeburger Sigorta Satış, Pazarlama ve İK'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kamil Demirel**, Sigorta Life okurları için özel açıklamalarda bulundu.

Kâmil Bey, asıl konumuza gelmeden önce sizlerden kısa bir değerlendirme almak isteriz. Magdeburger Sigorta olarak 2021 yılının ilk çeyreğini nasıl geçirdiniz?

2021'e son derece umutlu başladık, öncelikle herkes için sağlıklı ve kazançlı bir yıl olmasını dilerim. Geçtiğimiz yıllarda Magdeburger Sigorta olarak kendimize koyduğumuz hedeflerin hepsini güzel sonuçlar olarak gerçekleştirdik. Bizim en büyük hedefimiz zamanın ruhunu yakalayan, yenilikçi ürün ve hizmetlerle sigortalılarımızın ve acentelerimizin ihtiyaçlarına yanıt vermek.

Bu yıl fark yaratan ürünlerimize odaklandığımızı ifade edebilirim. Özellikle de 2 farklı kapsam seçeneği sunan Cep Telefonu sigortası, evcil dostlarımızı yüksek teminat limitleri ile güvenceye alan Can Dostum sigortası, Kaskoda 'Değer Kaybı' teminatı, Bisiklet teminatıyla ön plana çıkan Konut sigorta paketimiz ve son günlerde oldukça popüler bir cihaz olan ticari drone'lara yönelik gövde ve zorunlu sorumluluğun üstünde yüksek limitleri olan Ticari Drone sigortası ürünlerimizi sigortalılarımızla buluşturduk. Bu saydığım yenilikçi ürün ve teminatlarımızın yanı sıra hasar ödemelerini hızlı gerçekleştirmek en büyük önceliğimiz. Az önce de belirttiğim gibi patili dostlarımızın acil sağlık ihtiyaçlarını güvence altına aldığımız Can Dostum sigortası 2021 yılının ilk çeyreğinde sunduğumuz en yeni ürünlerimizden.

“En sık karşılaştığımız hasarları güvence altına aldık”

Pandemi ile birlikte hayatımızın daha da merkezine yerleştiren teknolojik aletlerden biri olan cep telefonlarımızın çoğu zaman başına kötü şeyler gelebiliyor. Magdeburger Cep T Sigortası'ndan okurlarımıza bahseder misiniz?

Sizin de ifade ettiğiniz gibi telefonlar elimizden düşmüyor fakat görünmez kazalar, çalınma, sıvı teması gibi hasarlar keyfimizi kaçırabiliyor. Teknoloji hayatımızın merkezinde, bu durum da sektörü teknoloji risklerine karşı aksiyon almaya itiyor ve bunun bir sonucu olarak sigortalılarımızın da hayatını kolaylaştıracak çözümleri ürünlerimizde ön plana çıkarıyoruz. Cep T Sigortası'nda da ekran kırılması, su hasarı gibi en sık karşılaştığımız hasarları güvence altına aldık.

Magdeburger Cep T Sigortası'ndan iki teminat

Magdeburger Cep T Sigortası kapsamına alınan teminatlar neler? Ve en çok merak edilen soru ise; kullanıcı kaynaklı hasarları da kapsıyor mu?

Günlük hayatın akışında sıkça karşılaştığımız hasar durumlarına çözüm olacak şekilde tasarladığımız Magdeburger Cep T Sigortası'nda iki teminatımız var; Ekran Kırılması Teminatı ve daha geniş kapsamlı bir paket olan, Geniş Teminat. Cep T ile cep telefonlarını; hırsızlık, ekran kırılması, sıvı teması, yüksek voltaj ve hatalı aksesuar kullanımına karşı güvencesi altına alıyor.

Ürünün poliçe sahipleri için avantajları nelerdir?

Cep T Sigortası ile sigortalılara sağladığımız bir diğer avantaj ise hasar süreç yönetimimiz. Son derece konforlu bir şekilde Çağrı Merkezi'ni arayan sigortalılarımız aldıkları kargo kodu ile hasarlı cep telefonlarını bize iletiyorlar. Tamirat sürecinin sonrasında yine aynı şekilde cep telefonları tamir edilmiş halde kargo yoluyla sigortalılarımıza ulaştırılıyor.

“Bursa'da bulunan Emekli Hayvanlar Çiftliği'ne Can Dostum Mobil Evi hediye ettik.”

Evide kaldığımız bu dönemlerde de evcil hayvan sahipleneni kişi sayısında artış gözlemlendi. Ailemizden biri olan dört ayaklı dostlarımız için de güvence sunduğunuzu biliyoruz. Can Dostum Sigortası hangi hayvan dostlarımız için geçerli oluyor, biraz detaylardan bahsedebilir misiniz?

Magdeburger Can Dostum Sigortası ile aşıları tamamlanmış, 6 aydan büyük 10 yaştan küçük olan kedi ve köpekler için trafik kazası, yüksekte düşme, zehirlenme, gibi acil durumlarda ihtiyaç duyulabilecek tedavi hizmetlerini, ülke çapında anlaşmalı veteriner hekimlerimiz ile karşılıyoruz. Ayrıca can dostlarımıza sıcak yuvalarını açan sahiplerini de unutmadık, evcil hayvan sahiplerini de bu ürün kapsamında Ferdi Kaza sigortası ile güvence altına alıyoruz. Can Dostum Sigortası ile sokaktaki dostlarımıza da fayda sağlamak istedik ve Hayvan Hakları Federasyonu'nun (HAYTAP) “yeni arkadaşı” ve destekçisi olduk. Sponsorluğumuz kapsamında Bursa'da bulunan Emekli Hayvanlar Çiftliği'ne Can Dostum Mobil Evi hediye ettik.

3. şahıslara verebileceği zararlar da belirli limitler dahilinde karşılanıyor!

Can Dostum Sigortası'nda poliçe kapsamında teminatlar nelerdir?

Magdeburger Can Dostum Sigortası ile can dostlarımızın acil durumlarında ihtiyaç duyulabileceği tedavi hizmetleri, anlaşmalı veteriner hekimler tarafından karşılanmak kaydıyla 10.000 TL'ye kadar teminat altına alıyoruz. Bu acil durumlar trafik kazası, özellikle kedilerde sıkça rastlanan bir durum olan yüksekte düşme, yabancı cisim yutma, ısı çarpması, zehirlenme, yanık, böcek sokması, elektrik çarpması, boğulma, kavgaya, kesik ve cisim batması, donma ve göz yaralanması olayları teminat kapsamında tedavilerini karşıladığımız durumlar. Bunlara ek olarak kayıp ilanı ve ödül, evcil dostumuzun 3. şahıslara verebileceği zararlar da belirli limitler dahilinde karşılanıyor.

“Yol arkadaşlarımız değerli acentelerimiz ile meydana getirdiğimiz güçlü sinerjiyle önümüzdeki yıllarda sektörde adımızdan daha da çok söz ettireceğimize inanıyorum”

Önümüzdeki günlerde Magdeburger Sigorta olarak ajan-danızda hangi konu başlıkları bulunuyor?

Bizim gündem maddelerimizi her zaman ülke çapındaki acente ve sigortalılarımıza sunacağımız yenilikçi ürün ve hizmetlerimiz oluşturuyor. Magdeburger Sigorta'nın farklı ürün ve hizmetlerinin yanı sıra yol arkadaşları olan değerli acenteleri ile meydana getirdiği güçlü sinerjiyle de önümüzdeki yıllarda sektörde adından daha çok söz ettireceğine inanıyorum. Ürünlerimize yenilikçi ve gerçek fayda sağlayan teminatlar sunmak en büyük odağımız; yeni ürünümüz Cep Telefonu sigortası yanı sıra “sınırsız” teminat seçeneekli Tamamlayıcı Sağlık sigortamız, kaskoda “Değer kaybı” teminatı, araçların kasko hasarsızlığını bozmadan dolu hasarından korumaya yönelik Dopdolu sigortası, az önce detaylıca bahsettiğim evcil hayvanlar için yüksek teminatlı Can Dostum sigortası, gövde ve zorunlu sorumluluğun üstünde yüksek limitleri olan Ticari Drone sigortası veya Konut sigorta paketimize eklediğimiz bisiklet çalınması teminatı gibi pek çok fark yaratan ürünümüz bulunuyor. Ayrıca Magdeburger Sigorta olarak hasar ödemelerini en hızlı şekilde karşılamaya önem veriyoruz.



Türkiye Sigorta ve Türkiye Emlak Katılım Bankası'ndan güç birliği

Türkiye Sigorta ve Türkiye Emlak Katılım Bankası beş yıllık münhasır acentelik anlaşması yaptı. Bu iş birliği ile; Türkiye Sigorta'nın katılım sigortacılığı esaslarına uygun elementer, hayat sigortaları ve emeklilik ürünleri 5 yıl boyunca Emlak Katılım Bankası şubelerinden satın alınabilecek.

Türkiye Sigorta hizmet ağını gerçekleştirdiği iş birlikleriyle zenginleştiriyor. Kurum, Türkiye Emlak Katılım Bankası ile katılım sigortacılığı esaslarına uygun ürünlerin satışı için beş yıllık münhasırlık anlaşması yaptı. Türkiye Emlak Katılım Bankası beş yıl boyunca katılım sigortacılığı ürünlerinin satışını şubeleri kanalıyla yapacak.

“Türkiye Sigorta olarak hayata değer katmak için çalışıyoruz”

Törende iş birliğine ilişkin görüşlerini paylaşan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli Yeni Ekonomi Programı'nda (2021-2023) öncelikli konu olarak belirtilen katılım sigortacılığı konusunda önemli adımlar attıklarını, bu alanda Emlak Katılım Bankası ile iş ortaklığı yapmaktan mutluluk duyduklarını söyledi. Benli; “Beş yıllık münhasır acentelik anlaşması yaptık. Entegrasyon süreçlerinin de tamamlanmasıyla tüm şubelerde üretime başladığının müjdesini vermek isterim. Türkiye markasını kurumlarının isimlerinde taşıyan böylesine güzide iki firmanın büyük önem attığımız katılım sigortacılığı alanında güç birliği yapmasını çok değerli buluyorum. 2009 yılından bu yana ülkemizde katılım

sigortacılığı yapıyor ve sektör prim üretimi içindeki payı yüzde 5'e ulaşmış durumda. Her fırsatta bu alanı daha ileri taşıma gayretinde olduğumuzun altını çiziyorum. Türkiye Sigorta olarak hayata daha fazla değer katmak için çalışıyoruz. İş birliğimizde emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyor, iş birliğimizin sektörümüz ve kurumlarımız için hayırlı uğurlu olmasını temenni ediyorum” dedi.

“Zaman tasarrufu sağlayacağız”

Türkiye Sigorta ile iş birliği yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getiren Emlak Katılım Genel Müdürü Nevzat Bayraktar, “Katılım Finans prensiplerine uygun sigorta ürünlerini müşterilerimize sunuyoruz ve bunu ülkemizin en önemli sigorta kuruluşlarından olan Türkiye Sigorta'nın ürünleriyle gerçekleştiriyor olmaktan da mutluluk duyuyoruz. Türkiye Sigorta ile gerçekleştirilen entegrasyon kapsamında bankamız adına sürekli olarak kullanılacak bir sistem oluşturmayı amaçlıyoruz. Müşterilerimiz özelinde data oluşturulması ve tekrardan çalışma fırsatı yakalayabileceğimiz bir yapının hayata geçmesini hedefliyoruz. Bunun yanı sıra müşterilerimiz ve bankamız adına zaman tasarrufu sağlayacağımıza inanıyoruz. Oluşturulan data Türkiye Sigorta ile koordineli gidiyor. Anlaşma özelinde müşterilerimize sorunsuz ve en hızlı şekilde hizmet vermeyi planlıyoruz. Örneğin sigorta ürünlerinde müşterilerimize zorunlu tutulan DASK için yeni yaptığımız anlaşmada anında hizmet alınması ile ciddi müşteri memnuniyetini sağlamayı hedefliyoruz. Yapılan iş birliğinin banka, sigorta sektörüne ve ülkemize hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum” dedi.



Risklerinizin yönetimi için
güçlü bir çözüm ortağı
aradığınızda,

gücünüze güç katmak için
buradayız!

 **telesure**
S İ G O R T A

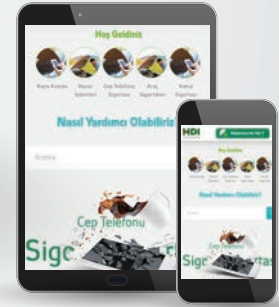
HDI Sigorta'dan, YEPYENİ BİR WEB SİTESİ DENEYİMİ

hdisigorta.com.tr şimdi daha dinamik, daha modern ve daha avantajlı!
Güncel içerikleri, canlı yardım uygulamaları ve hasar süreçlerine ilişkin
yönlendirmeleri ile yepyeni bir deneyim sunuyor.
Siz hala görmediniz mi?



Ürünlerimizin ve teminatlarımızın ayrıntılarını burada bulabilirsiniz.

Her hasar tipi için sunduğumuz ayrıntılı hizmetleri burada bulabilir, **"Size Nasıl Yardımcı Olabiliriz?"** bölümünden aradığınıza kolayca ulaşabilirsiniz.



Tüm cihazlar için kullanıma uygundur.

Anlaşılabilir Servisler, Sağlık Kuruluşları, Acentelerimiz, Hızlı Destek Hizmeti ve Bize Ulaşın bölümlerinin hepsi bu alanda yer alıyor.



0850 222 8 434 | www.hdisigorta.com.tr

HDI
SİGORTA