

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALİF E[®]

SAYI 16 | OCAK 2022

sigortalifedergi.com • 30 TL



#YENİYILINIZKUTLUOLSUN



Biriktirdikçe her şey mümkün olur.
Neler mi olur?

Bugün biriktirdiğin harçlıklar yarın bir bilgisayar olur,
Kumbaraya attığın bozukluklar yarın bir uçak bileti olur.
Biriktirdikçe her şey mümkün olur.

Tasarruf yaparak biriktirdikçe yeni bir araban olur,
Birikimlerinin sonucunda hayallerin gerçek olur.
Biriktirdikçe her şey mümkün olur.

Hayat bu, gün olur zorluklar olur.
İşte o gün yaptığın tüm birikimler sana can suyu olur.

Bugün biriktirdikçe, yarın senin olur,
Biriktirdikçe her şey mümkün olur.



Herkeseye sağlıklı bir yıl dileriz



Santra Marketing çatısı altında yayın hayatına devam eden Sigorta Life, yeni yılda da yenilenmeye devam ediyor. 15 sayı boyunca hem sigorta ve bireysel emeklilik sektörüne mercek tutan hem de gerçekleştirdiğimiz sohbetlerimiz ile takipçilerine sigorta bilincini aşılayan dergimizin internet sitesini yenileyerek okurlarına ve sigorta sektörünü yakından takip edenlerin beğenisine sunduk.

Kısa zamanda güzel işler ortaya çıkaran Sigorta Life dergisinin bu sayısını ise tüm markalarımız ve okurlarımız için özenle hazırladık. Sigorta sektörünün en güncel konu başlıklarını, ekibimizin hazırlamış olduğu özel haber çalışmalarını ve araştırma haberlerini keyifle okuyacağınıza inanıyorum.

Ülkemizde sigortanın toplumun tüm kesimlerinde yaygınlaşması ve sisteme katılımın yüksek olması halinde yaşanan kayıpların sigorta tarafından karşılanması mümkün olacaktır. Çünkü sigorta, karşılaşılabileceğimiz riskler nedeni ile oluşabilecek zararlardan bizi korur, hayatımızı kolaylaştırır ve geleceğe güvenle bakmamızı sağlar. Bu durumda sigortadan faydalanan kişiler yardıma muhtaç halde olmayarak sigorta sayesinde risklerden daha uzak bir yaşam sürmeye devam eder. 2022 yılının ilk günlerini yaşarken Santra Marketing ve Sigorta Life ailesi olarak başta ülkemizin ve sonra tüm sigorta sektörünün güzel bir yıl geçirmesini temenni ediyorum.

Sigortasız kalmadığımız bir yıl dileğiyle...

Sevgilerimle,

İsmail Öztürk
Santra Marketing Kurucusu

İçin- deki- ler

16

08

HABER | “Elektronik kamu ihalelerinde kefalet senetlerinin önü açıldı”

10

HABER | Kefalet senetlerinde yeni dönem...

12-13

HABER | AgeSA’dan yaşlanmaya rehber olacak bir kitap

14-15

HABER | İklim değişikliği yine zirvede!

16

HABER | “QR hızıyla sigorta teklifi dönemini başlatan Sigortam.net’e “İyi Fikir” ödülü



18-19

HABER | 50 bin katılımcıya ulaşan ilk şirket oldu

20-24

HABER | Sektörden Kısa Kısa

26-27

HABER | “Dijital sigortacılık platformu dijipol.com yayında

28-29

HABER | “Sigortada maliyetler arttı”

30-33

HABER | İTÜ Çekirdek Etkinliği

34

HABER | “Sigortalı kıymetlerin poliçe bedeli, piyasa değerindeki değişikliğe göre güncellenmeli”

36-37

HABER | Quick Sigorta Efma Live'de

38-39

HABER | Acentelerin dostu platform “TNS Kulüp”

28



40-41

HABER | Sigorta sektörü mü zorda yoksa acenteler mi?

42-43

HABER | Katılım Emeklilik 2021'de de büyüdü

44-45

HABER | GSYİAD, “Sarı Kırmızı Kareler” Fotoğraf Yarışması sonuçlandı

48-52

HABER | “2021'de önümüze çıkan fırsatları iyi değerlendirdik”

54-55

HABER | “Afetlerden kaynaklanan zararların azaltılması tarım sigortası ile mümkün”

56-58

LIFE | Kış lastiğini takmayanlar sigortadan faydalanamayabilir

48



60-61

HABER | “Zorunlu trafik sigortasında
belirsizlikler giderildi”

62-63

HABER | Alman dev VHV'den geleceğe
yönelik önemli adımlar

64-65

HABER | Bereket Sigorta MÜSİAD Vizyoner'21'de
Yeşil Poliçe ile yerini aldı

66

LIFE | Sosyal medyanın en başarılı sigorta firmaları

68-69

HABER | Salgın gelişmekte olan ülkeleri orta ve
uzun vadede daha çok etkileyecek

70-71

HABER | BES'te devlet katkısı %30'a çıkıyor

72-73

HABER | 2021 yılında en çok neyi merak ettiniz?

74-75

HABER | “Azami devlet katkısı tutarının yüzde 68
artması sisteme girişleri hızlandıracak”

76-77

HABER | Devletimizin verdiği güçlü destek BES'e
duyulan güveni ve ilgiyi her geçen gün artırıyor

78-79

HABER | Kefalet Sigortasının Finansal Sisteme Etkileri

80

LIFE | Biliyor muydunuz?

82-85

LIFE | 2023'e doğru sigortacılık vizyonu

86-88

ANALİZ | Sağlık sigortalarına olan ilgi
2022'de de devam edecek!

90

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

SİGORTALİFE®

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

ISSN

2717-9427

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Genel Yayın Yönetmeni**

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

İçerik Editörü

Dilara Gürsoy

Grafik Tasarım

Aykut Ulutürk

Reklam Satış ve Yönetim

iletisim@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

Abonelik

abone@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com

     | sigortalifedergi

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

www.santramarkeeting.com



EDİ TÖR DEN



Pandemi gölgesinde geçen ve ekonomik olarak iniş-çıkışlar yaşadığımız zorlu bir seneyi daha geride bıraktık. Şimdi yeni umutlarla yeni bir yılı karşılıyoruz. Geçtiğimiz yıl her sektörde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de hareketli bir yıl yaşandı. Doğal afetlerin yaşandığı, aşının yaygınlaşmasına rağmen salgının hala devam ettiği ve sektördeki yeni düzenlemeler ile dolu dolu bir yılı arkamızda bırakarak rotamızı yeniliklerle dolu yeni bir yıla çevirdik. Sigortacılık sektörünün nabzını tuttuğumuz, haber çalışmalarımızda sektöre mercek tuttuğumuz yepyeni bir sayı ile tekrardan karşınızdayız.

Bu yeni yılda herkes gibi Sigorta Life ailesi olarak bizlerin de en büyük dileklerinden biri sevdiklerimizle birlikte sağlık dolu bir yıl olması. Hiç beklemediğimiz bir anda karşılaşabileceğimiz giderleri hayatımızdan çıkarmanın tek yolu olan sigortanın daha da yaygınlaşacağı, ihtiyaçlarımıza karşılık verecek sigortalarla geleceğimizi güvence altına alabileceğimiz bir yıl olmasını diliyoruz. Yeni yılı karşıladığımız bu günlerde Ocak sayımızı da yeni yıla uygun hazırladık. Dolu dolu içerik ve samimi röportajlarımızla çıktığımız bu sayımızda sigorta sektörüne dair yaşanan önemli gelişmelerin yanı sıra hayatın içinden yer verdiğimiz haberleri de keyifle okuyacağınıza eminim.

Sözü daha fazla uzatmadan sizleri Sigorta Life dergimizin Ocak sayısındaki haberlerimize bekliyoruz. Sigorta Life dergimize ise Turkcell Dergilik ve Türk Telekom e-dergi'nin yanı sıra N11, gittigidiyor, Trendyol, Çiçeksepeti ve hepsiburada.com üzerinden de ulaşabilirsiniz. Sigorta Life'ı sosyal medyadan takip etmeyi unutmayın.

Sağlıklı, huzurlu ve sevdiklerinizle güzel bir yıl diliyorum.

Yeni sayılarda buluşmak üzere,

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

SEDDK'dan Kefalet Senetlerine ilişkin açıklama:

“Elektronik kamu ihalelerinde kefalet senetlerinin önü açıldı”



SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunun 5'inci maddesinde yapılan değişikliğin 25 Aralık 2021 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanmasıyla Türkiye'de yerleşik sigorta şirketleri tarafından verilen kefalet senetlerinin de güvenli elektronik imzalı olarak düzenlenebileceğini duyurdu. SEDDK, bu kanun değişikliği sayesinde elektronik ihale yöntemiyle yapılan kamu ihalelerinde istekliler tarafından teklif kapsamında geçici teminat mektubu olarak kefalet senetlerinin kullanılmasının önündeki engellerin kaldırıldığını belirtti.

SEDDK'dan konuya ilişkin yapılan açıklamada, “Türkiye Ekonomi Modeli çerçevesinde, finansal istikrara katkı sağlanması amacıyla, reel sektörün ihtiyaç duyduğu finansal sigortaların yaygınlaştırılması öncelikli hedeflerimiz arasında yer almaktadır,” denilerek, Bu kapsamda, alternatif bir finansman kaynağı

olarak teminat altına aldığı risk ve yerine getirdiği fonksiyon yönüyle banka teminat mektuplarının muadili olan kefalet senetlerinin uygulama alanının hızla genişleyeceği, böylelikle reel sektöre sunulan alternatif finansal güvenceler sayesinde sigortacılık sektörünün üretim ve istihdama daha güçlü destek vereceği vurgulandı.

Her ne kadar 4734 sayılı Kamu İhale Kanunda kefalet senetlerinin teminat olarak kabul edilebileceği düzenlenmiş olsa da 5070 sayılı Kanunun 5'inci maddesine istinaden kefalet senetlerinin güvenli elektronik imza ile düzenlenememesi nedeniyle, Elektronik Kamu Alımları Platformu (EKAP) üzerinden düzenlenen ihalelerde kefalet senetlerinin teminat olarak kullanılamadığının altını çizen SEDDK, 5070 sayılı Kanunda yapılan değişiklikle, aynı amaca yönelik sunulan finansal ürünler arasında kefalet senetleri aleyhine oluşan durumun ortadan kaldırılmış olduğuna vurgu yaptı.

NAKİT LİMİTLERİNİZİ KULLANMADAN KEFALET SENEDİNİZİ ALIN!



QUICK KEFALET SİGORTASI

ŞİMDİ
ELEKTRONİK
İHALELERDE DE
GEÇERLİ!

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.



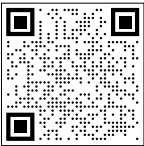
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK

SİGORTA



Beklenen açıklama geldi!

Kefalet senetlerinde yeni dönem...

K EFALET senetlerinin güvenli elektronik imza ile düzenlenebilmesine imkân tanıyan düzenleme Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun teklifinde yer aldı. Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonunda kabul edildi.

Türkiye’de yerleşik sigorta şirketleri tarafından düzenlenen kefalet senetlerinin de elektronik imzalı olarak düzenlenebilmesine ilişkin Teklif kabul edilerek kanunlaştı. Değişiklikle birlikte kefalet senetleri yeniden elektronik ihalelerde kullanılabilir. Kefalet senetlerinin elektronik imza ile düzenlenmesi konusunda sigorta şirketleri uzun bir süredir yaşadıkları sorunları zaman zaman gündeme getiriyorlardı. Geçtiğimiz aylarda yaptığımız SEDDK Başkanı Türker Gürsoy’da bu konu hakkında çalışmalarını yaptıklarını ifade ederek Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (SEDDK) gündeminde olduğunu dile getirmişti. Yapılan bu çalışmalar sonucu konu tekrar gündeme gelerek hem sigorta sektörünün hem de kurumun çabaları ile düzenleme kabul edildi.

**Türk Nippon Konut Sigortası'nın
hayatınızı kolaylaştıracak ek teminatlarıyla, eviniz
ve evinizin içinde korunmaya değer tüm kıymetleriniz**

güvence altında!

www.turknippon.com

**Bisiklet ve Deniz
Araçları Hırsızlık**

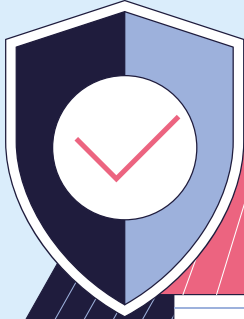
Dolu

**Duşa Kabin ve
Balkon Camları**

**Kazaen
kırılma**

**Konutta bulunan
nakit para ve
cumhuriyet,
reşat ve benzeri
altın paralar.**

**İzolasyon
eksikliği**





AgeSA'dan yaşlanmaya rehber olacak bir kitap

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, 2019 yılından bu yana projeler geliştirdiği Her Yaşta kurumsal sosyal sorumluluk projesine bir yeni çalışma daha ekledi. AgeSA'nın desteğiyle çıkan, yaşlanma ve yaşlılık konusunda rehber olacak kılavuz niteliğinde "Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa" kitabı, lansmanla tanıtıldı.

SABANCI Holding ve 200 yıllık dünya sigorta devi AgeSA, Her Yaşta kurumsal sosyal sorumluluk projesiyle 2019 yılından bu yana Türkiye’de yaşlanma ve yaşlılık konularında toplumsal fayda yaratıyor. AgeSA, bu konuyu ele alan ilk şirket olmanın verdiği sorumlulukla, yaşlanma ve yaşlılıkla ilgili konularda gündem oluşturmayı hedefliyor. Bu kapsamda birbirinden farklı çalışmalarla projenin etki alanını genişleten firma, son olarak yaşlanma ve yaşlılık konusunda rehber olacak bir kitabın yayımlanmasına destek oldu. Ayrımcı algının aksine, yaşlanmanın yaşamın birçok alanına tecrübe kattığına inanan AgeSA, “Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa” ismiyle satışa çıkan kitapta, orta yaştan itibaren insanları yaşlılık dönemine hazırlanmaya davet ediyor.

Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa isimli rehber niteliğindeki kitabın lansmanı, 20 Aralık’ta Nora Romi’nin moderatörlüğünde gerçekleşti. AgeSA Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek’in sözcülüğünde gerçekleşen lansmanda, Klinik Psikolog Beyhan Budak, Ekonomist Emre Alkin, Beslenme Uzmanı Dilara Koçak, Sinema ve Tiyatro Oyuncusu Ayşe Kökçüde konuşmacı olarak yer aldı.

“Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa kitabımızda yaşlanma sanatını anlatıyoruz”

Gerçekleşen lansmanda, sektörde bir ilke imza atarak böylesine değerli bir projeye imza attıkları için gururlu olduğunu açıklayan AgeSA Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek, Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa rehber kitabıyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: “AgeSA olarak elimizi taşın altına koyarak, Türkiye’nin yaşlanmaya hazırlığına rehber olmayı ve toplumun yaşlılık algısının pozitif dönüşmesine katkıda bulunmayı hedefledik. Böyle bir toplumsal sorunu ele alan ilk şirket olmanın getirdiği sorumlulukla da 3 yıldır projemiz kapsamında çalışmalar

geliştiriyor, etki alanımızı genişletiyoruz. Şimdi de yaşlanma ve yaşlılık konusunda rehber niteliğinde bir kaynak olmadığı yönündeki tespitimiz doğrultusunda kılavuz niteliğinde bir kitabın yayımlanmasına destek verdik. Alanında uzman isimlerin kaleminden çıkan kitabımız, hem orta yaşı yaşlılık dönemine hazırlamaya destek oluyor hem de 65 yaş ve üzerini yaşlanma döneminde dolu dolu yaşamaya rehberlik ediyor. Yaşlanma sanatını anlattığımız Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa kitabımızın herkese ilham vermesini umuyoruz. Kitabın satışından sağlanan gelir önümüzdeki günlerde belirleyeceğimiz bir sivil toplum projesine bağışlanacak.”

Her yaşta dolu dolu yaşamak mümkün!

AgeSA, “Her Yaşta” kurumsal sosyal sorumluluk projesi kapsamında orta yaştan yaşlanmaya hazırlanmasına katkıda bulunmak, şu an negatif algılanan ve itibarı düşük olan yaşlılık kavramını olumluya çevirerek yaşlıların hayata katılımını artırmayı ve sonuç olarak “yaşlılığın itibarını yükseltmeyi” hedefliyor. Bu hedef doğrultusunda yayımlanmasına destek verilen kitabın hazırlık sürecinde Türkiye’de ve dünyanın farklı yerlerinde insanların yaşlanma süreci araştırıldı. Hazırlık süreci boyunca uzun ve sağlıklı bir yaşamın sırları soruldu, eşitsiz yaşlanmanın nedenleri araştırıldı, hayatının her anını dolu dolu yaşayan ilham verici insanlarla konuşuldu. Yaşlılığa hazırlanmanın fizyolojik, psikolojik, ekonomik gibi farklı açılardan değerlendirilen birçok yolu olduğunu fark eden AgeSA, bunları okuyucularla buluşturarak bir kılavuz oluşturmak için kolları sıvadı. Sunay Akın, Ekonomist Prof. Dr. Emre Alkin, Klinik Psikolog Beyhan Budak ve Uzman Diyetisyen Dilara Koçak gibi her biri kendi alanında uzman isimlerin de yaşlılığa hazırlık üzerine değerli önerilerine yer veren kitap, Türkiye’nin her yerinde online ve offline kanallarda satışa çıktı. Kitabın geliri proje kapsamında belirlenen bir sivil toplum kuruluşuna bağışlanacak.





AXA, 2021 Gelecek Riskleri Raporu'nu açıkladı:

İklim değişikliği yine zirvede!

AXA, raporun izinde iklim değişikliğiyle mücadele ve etkilerinin azaltılmasına katkı sağlama amacıyla çalışmalarını sürdürüyor. Dünyanın en büyük sigorta şirketlerinden AXA, her yıl insanlığı ve gezegeni bekleyen riskleri ortaya koyduğu Gelecek Riskleri Raporu'nun 2021 edisyonunu yayınladı.

Dünyanın dört bir yanından risk uzmanlarının yanı sıra kamuoyunun görüşlerinin de dikkate alındığı rapora göre, geçtiğimiz yıl pandemiyle birlikte “salgın ve bulaşıcı hastalıklar”ın gölgesinde ikinci sıraya gerileyen “iklim değişikliği”, bu sene tüm

dünyayı etkisi altına alan sıcak hava dalgaları, orman yangınları, sel ve don gibi iklim kaynaklı doğal afetlerin de etkisiyle yeniden ilk sıraya yükseldi. Geçtiğimiz yıl üçüncü sırada bulunan “siber güvenlik riskleri” ise pandeminin ivme kazandırdığı dijitalleşmenin bir sonucu olarak 2021 raporunda ikinci sıraya yükseldi. Gelecek Riskleri Raporu'nda dünyanın karşı karşıya olduğu diğer riskler ise sırasıyla salgın ve bulaşıcı hastalıklar, jeopolitik istikrarsızlık, sosyal huzursuzluklar ve yerel çatışmalar, doğal kaynaklar ile biyolojik çeşitliliğe yönelik riskler, yeni güvenlik riskleri, finansal istikrara dair riskler, makro ekonomik riskler ve yapay zekâ ve büyük veriye dair riskler oldu.

İnsanlar krizlere karşı savunmasız hissediyor, çözümün bilim olduğunu düşünüyor

AXA'nın Gelecek Riskleri Raporu'ndan öne çıkan bazı değerlendirmeler ise şöyle:

- *Riskler dünyanın her yerinde aynı deneyimlenmiyor; risk algısı coğrafyaya göre farklılaşıyor. Anket risk algısında bölgesel farklılıkları ortaya çıkartıyor. İklim değişikliği Avrupa'da en yüksek risk olarak görülürken; pandeminin belirli bölgelerde hala kontrol altına alınmadığı ve aşılama oranlarının düşük olduğu Asya Pasifik, Orta Doğu ve Afrika'da "salgın ve bulaşıcı hastalıklar" bir numaralı risk olarak görülmeye devam ediyor. Geçtiğimiz sene büyük siber güvenlik ve fidye saldırılarının gerçekleştiği Kuzey Amerika ve Güney Amerika'da ise listenin başına "siber güvenlik riskleri" yerleşiyor.*
- *Çevresel riskleri en çok önemseyen grup gençler. 25 yaş ve altındaki katılımcılar, çevresel riski yalnızca iklim krizi olarak değil; aynı zamanda biyolojik çeşitlilik ve kirlilik de dahil olmak üzere farklı olguların da yer aldığı daha kapsamlı bir risk olarak değerlendiriyor.*
- *Pandemiyle birlikte ivme kazanan dijitalleşme siber riskleri artırdı. Siber güvenlik konusunda risklere dikkat çeken uzmanlar burada teknolojiye ilerlemelerden ziyade gizlilik açıkları ve algoritmalarındaki sapmalar gibi etik olguların risk yaratabileceğini ifade ediyor.*
- *İnsanlar sağlıkları hakkında endişeli. Ancak bu endişeler arasında pandemi haricinde ağırlıklı öne çıkan farklı başlıklar da var. İnsanların büyük bir çoğunluğu "kronik hastalıklar" ve "zararlı maddelere uzun vadede maruz kalınması"nı salgın ve bulaşıcı hastalıkların ardından önemli gelen riskler olarak görüyor.*
- *İnsanlar gelecekteki risklere karşı savunmasız hissediyor. Beş yıl öncesine göre gelecekteki risklere karşı az çok savunmasız olduklarına inanan insanların oranı geçtiğimiz yıla göre yüzde 7 artış göstererek yüzde 80'e yükseldi. Savunmasız hissetme sebepleri yüzde 74 kirlilik, yüzde 72 salgın ve bulaşıcı hastalıklar ve yüzde 72 teknolojinin kullanımına dair etik riskler olarak sıralanıyor.*
- *Krizleri kontrol almanın anahtarı bilim adamları ve akademisyenlerin elinde. İnsanların dörtte üçü bilim insanlarının ve akademisyenlerin gelecekteki krizleri büyümeden kontrol altına alma*

yeteneğine güveniyor. Dezenformasyonla ilgili yaygın endişelere rağmen insanların kayda değer bir çoğunluğu politikaların oluşturulması noktasında uzmanlığa ve bilgiye değer veriyor.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Gelecek Riskleri Raporu'nun 2021 edisyonunda iklim değişikliğinin yeniden bir numaralı gündem maddemiz haline gelmesi umut verici. Tüm dünyada artan bir farkındalığı ve harekete geçme ihtiyacını gösteriyor. Bu sene dünyada ve Türkiye'de iklim kaynaklı doğal afetlerle sarsıldık. Ciğerimizi yakan orman yangınları, seller, dolular... Bütün bunların arkasında iklim değişikliği var. İklim değişikliğinin iklim kaynaklı doğal afetlerin sıklığı ve şiddetini arttırdığı bilimsel olarak kanıtlanmış durumda. Bu gibi sinyalleri fark etmeli, bu gezegende yaşayan her canlı için var olan iklim aciliyetini kabul etmeli ve geleceğimiz için harekete geçmeliyiz. Gelecek Riskleri Raporu iklim değişikliğinin önemine dikkat çekerken aynı zamanda bir sigorta şirketi olarak misyonumuzu kusursuz biçimde yansıtıyor. Biz gelecekteki risklere karşı dayanıklılık, bugünün risklerine karşı ise koruma sağlamak için çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde de insanlığın gelişimi adına insanlar için önemli olanı korumaya devam edeceğiz." dedi.

AXA Gelecek Riskleri 2021 Anketi, AXA adına Ipsos tarafından 6 Mayıs-15 Haziran 2021 tarihleri aralığında 60 ülkede 3,448 uzman ve 15 ülkede 19,001 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir.

- Uzmanlarla olan görüşmeler 6-28 Mayıs tarihleri arasında 60 ülkede yapıldı. Uzmanların kıtalara göre dağılımı:

o Avrupa: 1.674

o Asya-Pasifik: 969

o Amerika: 678

o Afrika: 118

o Diğer: 9

- Uzmanların yaş ortalaması 45 iken yüzde 60'ını erkekler yüzde 40'ını ise kadınlar oluşturdu.
- Kamuoyundan katılımcılarla olan görüşmeler 21 Mayıs-15 Haziran tarihleri arasında ABD, Birleşik Krallık, Avustralya, Belçika, Çin, Fransa, Almanya, Hong Kong, İtalya, Japonya, Meksika, Fas, Nijerya, İspanya ve İsviçre olmak üzere 15 ülkede yapıldı.
- Kamuoyundan katılımcılar bölge ve pazar büyüklüğüne göre seçilen ülkelerle birlikte yaş, cinsiyet ve meslek açısından temsiliyet gözetilerek 18 yaş ve üstü kişiler arasından örnekledi.



Bora Uludüz
Sigortam.net CEO'su

*QR hızıyla
sigorta teklifi
dönemini başlatan
Sigortam.net'e
“İyi Fikir” ödülü*

TÜRKİYE'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, QR hızıyla kasko ve trafik sigortası teklifi dönemini başlattığı projesi ile 4.CX Awards Turkey-Türkiye Müşteri Deneyimi Ödülleri'nde “İyi Fikir” ödülünün sahibi oldu.

6 milyon müşteriye hizmet veren Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, müşteri deneyiminde başarılı projelerin ödüllendirildiği Nice Medya tarafından gerçekleştirilen 4'üncü CX AWARDS TURKEY -Türkiye Müşteri Deneyimi Ödülleri'nde, QR hızıyla sigorta teklifi alma dönemini başlattığı projesiyle ödüle layık görüldü. Yenilikçi bakış açısıyla dijital sigortacılığa yön veren Sigortam.net, sigorta sektöründe “En İyi Dijital Müşteri Deneyimi” kategorisinde “İyi Fikir” ödülünün sahibi oldu.

“En doğru fiyat, en iyi deneyim ve hizmeti sunmak konusunda kararlıyız”

Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, müşteri içgörülerini sonucu şekillenen QR projesiyle ödül almaktan büyük mutluluk duyduklarını belirterek, “Müşteri odaklı vizyonumuzla tasarımdan teknolojiye, müşteri deneyiminden markaya her alanda pek çok yenilik ve ilkleri hayata geçiriyoruz. Müşterilerimize en doğru fiyat, en iyi deneyim ve hizmeti sunmak konusunda kararlıyız. Dijital alışkanlıklarda ve alışveriş davranışlarında büyük değişikliklerin yaşandığı bir dönemde uygulamaya aldığımız QR projemizle ‘İyi Fikir’ ödülünü kazanmak, bizi daha iyisini yapmak konusunda cesaretlendirdi. Zamanın çok kıymetli olduğu bu çağda yeni çözümlerle müşterilerimizin karşısına çıkmaya devam edeceğiz” dedi.

*Hem zamandan
hem paradan tasarruf*

“İyi Fikir” ödülünü kucaklayan QR projesi ile araçlarına kasko ve trafik sigortası yaptırmak isteyen araç sahipleri, ruhsatlarında yer alan bilgileri tek tek doldurmak yerine, ruhsattaki QR kodu akıllı telefonları ile okutarak, gerekli bilgileri otomatik olarak doldurabiliyor. Bu sayede araç sahipleri sigorta teklifi almak için gerekli tüm bilgileri eksiksiz olarak doldurarak, daha az zaman harcıyor.

**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Anadolu Hayat Emeklilik 18 yaşımdan
küçükler için sunduğu BES ürünü ile

*50 bin
katılımcıya
ulaşan
ilk şirket
oldu*

ANADOLU Hayat Emeklilik'in, 6 ay önce hizmete sunduğu "Çocuğum için BES" ürünü, çocuklarının geleceği için birikim yapmak isteyen ebeveynlerin öncelikli tercihi olmaya devam ediyor. Anadolu Hayat Emeklilik, 18 yaşından küçüklerin yararlanabildiği bireysel emeklilik ürünü ile bu yaş grubunda 50 bin katılımcı sayısına ulaşan ilk şirket oldu.

2021 yılının Haziran ayında hizmete sunulan "Çocuğum için BES" ürünü güncel verilere göre 50 bin katılımcıya ulaştı. Ürün, çocuklarının gelecek güvencesine sahip olmasını isteyen ebeveynler tarafından ilgiyle karşılanıyor.

18 Yaş Altı BES Katılımcı Sayısında Pazar Payımız Yüzde 30,3

"Çocuğum için BES" ile altı aylık süre zarfında 50 bin katılımcıya ulaşmaktan ve 18 yaşından küçükleri Bireysel Emeklilik Sistemi ile (BES) tanıştırmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayımlanan güncel verilere göre, 18 yaş altı çocuklarda BES katılımcı sayısında pazar payımız yüzde 30,3 seviyesinde, yani bu yaş grubundaki yaklaşık her üç katılımcıdan biri Anadolu Hayat Emeklilik müşterisi diyebiliriz. Çocuğum için BES

ürünümüze gösterilen ilginin önümüzdeki dönemde de artarak devam edeceğini öngörüyoruz" ifadelerini kullandı.

18 yaşından küçükler adına bireysel emeklilik hesabı açtıran ebeveynleri ya da varsa yasal temsilcilerinin, onları hayata maddi anlamda bir adım önde başlatacaklarını ifade eden Ertürk, "Çocuğum için BES ile, tasarruf bilincine küçük yaşta ulaşan çocuklar, iş hayatına atılmadan çok önce düzenli katkı payı ödemeleri sayesinde önemli bir birikim elde edecekler. BES'e ne kadar erken dahil olunursa, küçük tasarruflarla daha yüksek birikim tutarlarına ulaşmak o kadar kolay olacak. 18 yaş altı katılımcıların bireysel emekliliğe dahil olmasıyla, tasarruflar daha hızlı büyüyecek ve bu birikim ülke ekonomisine de önemli bir katkı sağlayacak" şeklinde konuştu. Anadolu Hayat Emeklilik Genel

Müdürü Yılmaz Ertürk, şirketin çocuklara yönelik ürünü Çocuğum için BES'in 50 bininci katılımcısı 1 yaşındaki İbrahim Saner Şeviker'in annesi Aşlı Şeviker ve babası Sezer Şeviker'i bizzat kutlamak için, dijital platform üzerinden yaptığı görüntülü görüşmede aile ile bir araya geldi. Uzun yıllar boyunca Anadolu Hayat Emeklilik'in müşterisi olan Sezer Şeviker, Ertürk ile yaptıkları sohbet, çocuğunu BES'e dahil etme sürecini şöyle anlattı: "Çocuğumuz bizim her şeyimiz. Onun için güzel bir gelecek hayal ediyoruz. Bu amaçla o daha 1 yaşına bile gelmeden bütçemizin elverdiği ölçüde şimdiden birikim yapmaya başlayarak geleceğine katkıda bulunmak istedik. İlerisi için de elimizden geldiğince birikimini artırarak ona katkı sağlamak isteriz. Eskiden bu olanaklar bulunmuyordu, umarım bu birikim gelecekteki ihtiyaçlarını karşılamasına yardımcı olur."



Sektörden

Kısa Kısa



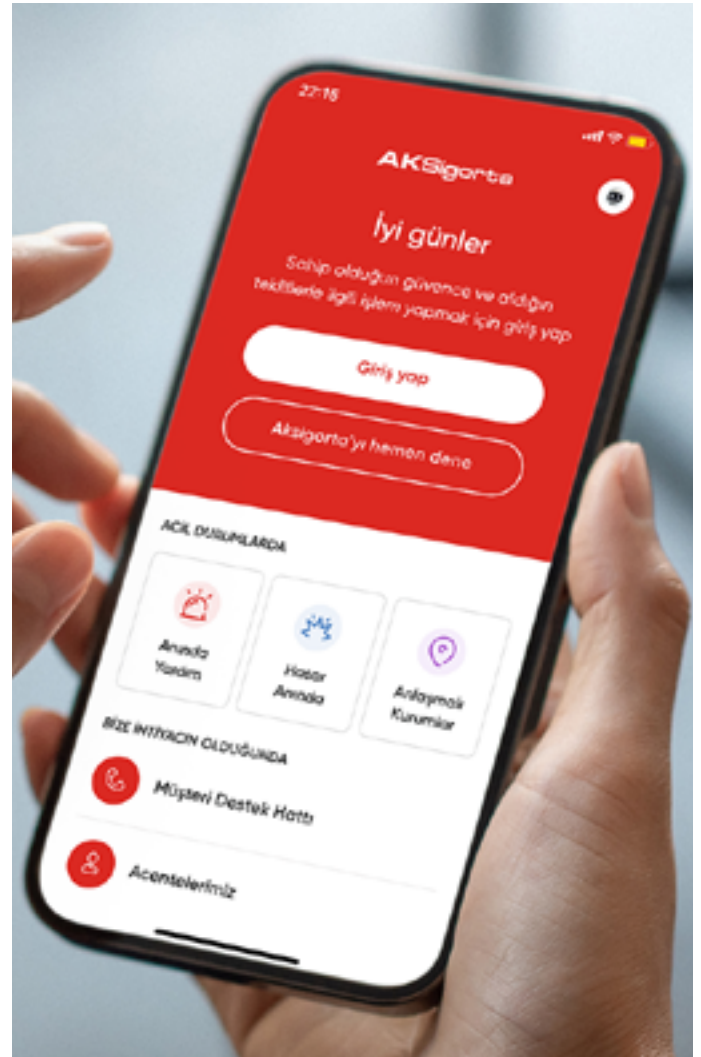
Özlem Çetin Marsh Türkiye'ye yeni siber risk lideri olarak atandı

Teknoloji danışmanlığı ve siber risk uygulamalarının deneyimli ismi Özlem Çetin, Marsh Türkiye Siber Risk Danışmanlığı Lideri olarak atandı. Sigorta brokeri ve risk danışmanı Marsh, bugün Marsh Türkiye Siber Risk Danışmanlığı Lideri olarak Özlem Çetin'in atandığını duyurdu. Risk yönetimi ve veri güvenliği konularında uzmanlaşan ve uluslararası programlara da öncülük eden Özlem Çetin, Marsh Advisory Türkiye Lideri Cem Öztürk liderliğinde, Marsh Türkiye içindeki tüm Siber Risk Danışmanlık Hizmetlerinin yürütülmesinden sorumlu olacaktır.

Aksigorta Mobil ile sigortacılık deneyimi kolaylaşıyor

Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştiren Aksigorta, dijital sigortacılık deneyimini üst seviyelere taşıyacak Aksigorta Mobil Uygulamasını hizmete sundu. Bir sigorta şirketinin başınıza bir şey gelmeden de yanınızda olması mümkün sloganıyla yola çıkan Aksigorta, mobil uygulaması ile tüm risklerin tek ekrandan yönetilebilmesini sağlıyor.

Türkiye'deki sigorta sektörünün önemli aktörlerinden Sabancı Holding iştiraki Aksigorta, yeni nesil sigortacılık vizyonunu bir sonraki adıma taşıyacak dijitalleşme projesini hayata geçirdi. Sigortacılık sektörünü inovatif yaklaşımlarla şekillendiren Aksigorta, Sabancı Holding grup şirketlerinden SabancıDx ile birlikte geliştirdiği yeni dijital platform Aksigorta Mobil Uygulaması ile müşteri deneyimini üst sıralara taşımayı hedefliyor. Aksigorta'nın mobil uygulaması, müşteriler için diğer tüm kanallarla entegre olacak dijital bir hizmet noktası sunması, bu sayede müşterilere çoklu kanal özgürlüğü sağlaması ve Aksigorta'nın farklı sektörlerdeki iş birlikleriyle müşterilerine daha fazla değer yaratabilmesinin yanı sıra acente ve müşteri arasında yeni bir ilişki kurma biçimi sağlayacak dijital bir platform olmasıyla öne çıkıyor.





Trafik sigortasında fiyat artışı şart

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, kur, enflasyon ve asgari ücretteki artışın trafik sigortasında hasar maliyetlerini artırdığını, yeni açıklanan genel şartların da ek maliyet yaratacağını belirterek, "Asgari ücrette yüzde 50'lik artış tazminatları aynı oranda artıracak. Kurdaki artış nedeniyle yedek parça maliyeti yüzde 50'yi geçti. Bu durumda 2022'de yüzde 15'lik tavan prim artışı yeterli değil, mutlaka ek bir revizyon gerekiyor" dedi.

Koray Erdoğan, yeni uygulamaya giren trafik sigortası genel şartları ile üç önemli değişiklik yapıldığını, bunlardan birinin yedek parça ile ilgili olduğunu, önceden araçların hasar onarımında eş değer parça kullanılabildiğini yeni düzenleme ile artık onarımlarda orijinal parça kullanılacağını kaydetti. İkinci önemli değişikliğin ise bedeni tazminatlar tarafında olduğunu, vefat ve sakatlık tazminatlarına standart getirildiğini, yeni düzenleme ile mağdur olan tarafların daha yüksek tazminatlar alacaklarını vurgulayan Erdoğan, yeni düzenleme ile değer kaybı tazminatında da önemli değişikliklere gidildiğini açıkladı.

Ankara Sigorta 'ikame araç' hizmetine son verdi

Sigorta sektöründe uzun süredir sıkıntı oluşturan ikame araç konusunda ilk adımı Ankara Sigorta attı. Ankara Sigorta, Kasko sigortaları dahilinde asistans firmalar aracılığı ile sağlanan ikame araç hizmeti ile ilgili olarak önemli bir karar aldı. Şirket, Kasko sigortaları dahilinde asistans firmalar aracılığı ile sağlanan ikame araç hizmetini 1 Ocak 2022 tarihi itibarıyla Kasko poliçelerinden kaldıracak.

Anadolu Sigorta Genç Anadolu Projesiyle yeni iş ortaklarını belirledi

Pandemi döneminde gençlere destek olmak ve istihdam sağlamak amacıyla "Genç Anadolu" projesini hayata geçiren Anadolu Sigorta, bu kapsamda önemli bir adımı tamamladı. Yapılan başvurular sonucunda, gerekli eğitim ve deneyim şartlarını sağlayan 494 kişi genel yetenek sınavına alındı.

Yapılan değerlendirme merkezi uygulaması ve mülakatlar sonucunda olumlu değerlendirilen 11 kişi acentelik için gerekli resmi işlemleri tamamladı ve Anadolu Sigorta acentesi olarak faaliyete başladı.

Anadolu Sigorta, gençlerin iş hayatına atılmalarına ve istihdama katılmalarına yardımcı olmak amacıyla hayata geçirdiği Genç Anadolu projesi ile yeni iş ortaklarını belirledi. Şirket, sigortacılık ve ilgili bölümlerden mezun olan veya yakın zamanda mezun olacak gençlere ve sigortacılık deneyimi olan ancak acenteliği bulunmayan 35 yaş altı 11 kişiye kendi acentesini açma fırsatı sundu.





Neova Katılım Sigorta ile VDF Sigorta arasında iş birliği

Hizmet ağını genişletmeye devam eden Neova Katılım Sigorta, son olarak vdf Sigorta ile iş birliğine gitti. Sigorta sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta, Volkswagen Grup markalarının yetkili satıcıları bünyesinde faaliyet gösteren vdf Sigorta ile iş birliğine imza attı. Anlaşmaya göre VW Grubu müşterilerine, vdf Sigorta Hizmetleri aracılığı ile artık Neova Katılım Sigorta ürünleri de sunulacak. Konuyla ilgili açıklamada bulunan Neova Katılım Sigorta Pazarlama, Satış Genel Müdür Yardımcısı Habip Çetinkaya, "Neova

Katılım Sigorta olarak pazar payımızı artırmayı, ilk 10'da kalıcı olmayı ve üst sıralara çıkmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda yeni ürün ve hizmetler geliştiriyor ve müşteri deneyimini en üst düzeye çıkarmak için çalışmalar yürütüyoruz. Potansiyel müşterilerimize ulaşmak için acente sayımızı gün geçtikçe artırırken sektörde yaptığımız iş birlikleri ile dağıtım kanallarımızı da genişletiyoruz. vdf Sigorta ile yaptığımız iş birliği ile bundan böyle VW Grubu bünyesinde yer alan müşterilere de ürünlerimizi sunabileceğiz." dedi.



Koru Sigorta'ya IDC Türkiye'den dijital dönüşüm ödülü

Koru Sigorta İş Zekası ve Yazılım Direktörü Sedef Savran, IDC (International Data Corporation) Türkiye tarafından düzenlenen "Teknolojiyi Dönüştüren Kadınlar 2021" etkinliği kapsamında, Dijital Dönüşüm Liderleri kategorisinde üçüncülük ödülüne layık görüldü. Koru Sigorta İş Zekası ve Yazılım Direktörü Sedef Savran, Dijital Dönüşüm Liderleri kategorisinde üçüncülük ödülüne layık görüldü. Dijital dönüşüm yolculuğunda odak noktalarının verimliliği artırmak olduğunun altını çizen Savran, "Teknolojilerimizi yeniliyor ve uygulamalarımızı geliştirmeye hız kesmeden devam ediyoruz. Böylece, geliştirdiğimiz projelerin başarı yüzdesini artırdık ve artırmaya da devam ediyoruz" dedi.



Sigortambir 2023 sonuna kadar 1 milyon "sigortasız" ulaşacak!

Müşteriyi "en doğru sigorta ürününe, en uygun fiyatla ulaştırma" anlayışı ile yola çıkan Sigortambir, sigortaya dair oluşan tüm ihtiyaçları tek bir platformda tüketicilerle buluşturuyor. Kaskodan konuta, sağlıktan hayat sigortasına kadar yüzlerce farklı çözümle Sigortambir, 7 gün 24 saat sağladığı hizmet ve bünyesindeki donanımlı sigorta uzmanları ile en düşük maliyetle, en iyi hizmeti sunuyor. Yaklaşık bir yıldır teknolojik alt yapı hazırlıklarını sürdüren ve sektörün deneyimli isimleriyle iş birlikleri geliştiren Sigortambir, 2023 sonuna kadar 1 milyon sigortasız ulaşmak için tüm hazırlıklarını tamamladı.

Yeni platformları ile ilgili olarak önemli açıklamalarda bulunan Sigortambir Genel Müdürü Kürşat Köz, "Geleneksel sigortacılık çözümlerini bir kenara bırakarak tamamen tüketicilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine göre tasarlanmış ürünler sunuyoruz. Tüm alternatiflerin bir arada olduğu platformumuzda en uygun fiyat ile hiç sigorta ürünü almamış veya zorunluluk sonucu ürünü almış olan ve bizim "sigortasız" olarak tanımladığımız kitleye sigorta bilincini aşılamak en büyük hedefimiz. Ülkemizin, sektörümüz açısından yüksek potansiyel barındıran güçlü bir pazar olduğunu düşünüyoruz. Bu yaklaşımla 2023 yılının sonuna kadar 1 milyon tüketiciye dokunacağız." dedi.

Sompo Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile her ihtiyaca cevap veriyor

Pandemiyle birlikte sağlığın değerli olduğuna dair farkındalığın artması, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na (TSS) olan ilgi ve talebi artırdı. Sompo Sigorta da sağlığın giderek önem kazandığı ve sağlık harcamalarının arttığı bu süreçte sağlık sigortalarına yönelik ihtiyacı, ayrıcalıklı özellik ve hizmetlerle sunduğu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ile karşılamaya devam ediyor. Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid - 19 salgını sağlık sigortası sektörünün hareketlenmesinde etkili oldu. Sağlık sigorta sektörü harcamaları, pandeminin başladığı 2020 ile birlikte ciddi artış gösterdi. Bu yükseliş salgınla birlikte geleceğe ilişkin beklentilerin ve sağlık harcamalarıyla ilgili önceliklerin değiştiğini göstererek, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın (TSS) bir tercihten ziyade zorunluluk olduğunu gösteriyor.

Tarım sigortalarında prim desteği oranları belli oldu

Tarım sigortalarında gelecek yıl kapsama alınacak riskler ve ürünler ile prim desteği oranları belli oldu. Buna göre; riskler için 2022 yılında sigorta priminin yüzde 50'si oranında prim desteği sağlanacak. Köy bazlı kuraklık verim sigortasında ise sigorta priminin yüzde 70'i oranında prim desteği verilecek. Tarım Sigortaları Havuzu Tarafından 2022 Yılında Kapsama Alınacak Riskler, Ürünler ve Bölgeler ile Prim Desteği Oranlarına İlişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de bugün yayımlandı. Buna göre; Çiftçi Kayıt Sistemi'ne kayıtlı çiftçilere, özlük, ürün ve arazi bilgileri dikkate alınarak, Tarım Sigortaları Havuzu tarafından teminat sağlanacak. 1 Ocak 2022 itibarıyla yürürlüğe girecek karar kapsamında, bitkisel ürünler için dolu ana riskiyle birlikte fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, sel ve su baskını, kara, hava, deniz taşıtının çarpma riskleri, tarla ürünlerinde, sebzelerde ve çilekte yaban domuzu zararı, pamukta hasat döneminde miktar kaybına yol açan yağmur zararı, ayçiçeğinde kuş zararı ve şeker pancarı, çerezlik kabak, domates, biber, patlıcan ürünlerinde yemiden ekim dikim masrafı olarak ödenecek don zararı ek riskleri dolu paketi halinde verilecek.

Doğa
sigorta

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI TAM DOLU BÜTÇE DOSTU



www.dogasigorta.com 

0 850 811 51 00 



Dijital sigortacılık platformu dijipol.com yayında

İHTİYACINA göre sigorta yaptırmak isteyenlere, farklı sigorta branşlarında, karşılaştırmalı ve online çözümler sunan dijipol.com yayına girdi. Zorunlu trafik sigortasından kaskoya, zorunlu deprem sigortasından tamamlayıcı sağlık sigortasına ihtiyacınız olan sigorta poliçesini, 30 farklı sigorta şirketinden seçerek anında karşılaştırma imkânı veren dijipol.com; size en uygun sigortayı, en uygun teklif ile satın almanıza imkân veriyor.

Türkiye genelinde 170'in üzerinde şubesi ve 350'nin üzerinde çalışanı bulunan ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş.'nin iştiraki olan dijipol.com, 10 farklı bireysel sigorta branşında online olarak teklif alıp karşılaştırma ve anında satın alma işlemini gerçekleştirme olanağı sağlıyor.

Dijipol.com ile Türkiye'de Bir İlk: Hibrit Sigortacılık

Yeni yatırımları dijipol.com'un kendilerini çok heyecanlandırdığını belirten ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Ramazan Ülger, "Dijitalleşme bilinci ile kurguladığımız ve 2022 senesinin ilk çeyreğinde lansmanını gerçekleştireceğimiz dijipol.com, online sigortacılığın en gelişmiş e-ticaret platformudur. Sigortacılıkta bir devrim gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de bir ilk olarak, sigorta dağıtım kanalları tarafından ilk defa yapılacak hibrit uygulama ile geleneksel şube ve online platformu buluşturuyoruz.

dijipol.com'u rakiplerinden farklılaştıran özelliği, hibrit sigortacılık anlayışı. Bu vesile ile "Hibrit Sigortacılık" jargonunu sektörümüze de kazandırmış olduk. Kısaca açıklamam gerekirse; internet üzerinden poliçe satın alan müşterilerimize dedikleri her an, oturdukları bölgeye en yakın şubemizden, telefon veya yüz yüze iletişimde bulunabilecekleri müşteri yetkilileri atayan ve Türkiye'de ilk kez hayata geçirilecek "yeni nesil sigortacılık modelidir" diyebilirim.

Bu farklılaştırılmış modelin şüphesiz ki "ister şubeye uğra" bacağı şubelerimize, dijital çağa kendilerini yenileyerek entegre olma ve dijitalden satın alan yeni kuşak müşteriler edinme fırsatı tanıyacak. Zira sigortacılıkta klasik şube ağı dağıtım kanallarının da; doğru şekilde bir dijital dönüşümle kendilerini yeniledikleri takdirde, sektörde yerlerini sağlamlaştıracaklarını biliyoruz. Bu açıdan bakıldığında şubelerimizin hibrit sisteme dahil olmaları da çok önemli olacak. Biz de dijipol.com sayesinde onların bu sisteme dâhil olmalarının önünü açıyoruz." dedi.



177 Yıldır

Sizinle Beraber

Otomobilden Önce
Biz Vardık.



magdeburger.com.tr

Ceyhan Hancıoğlu

HDI Sigorta Genel Müdürü:

"Sigortada maliyetler arttı"

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancioğlu, dövizdeki artıştan dolayı özellikle oto sigortalarında maliyetlerin yüzde 60 arttığını belirterek, "Bu durum tüketiciyi etkileyecek mi? Tabii ki, etkileyecek ve etkilemeye başladı. Böyle bir ortamda bizim beklenen kadar artış yapma lüksümüz de yok" diye konuştu.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancioğlu, sigortada maliyetlerin arttığını, bunun da fiyatlara yansıtacağını açıkladı. Dövizdeki dalgalanmanın sigortacılar üzerinde kaygı yarattığını belirten Hancioğlu, özellikle kasko ve trafikten oluşan oto sigortalarındaki belirsizliğe dikkat çekti. Hancioğlu, oto sigortalarında sigorta sektörünün en büyük girdisinin yedek parça olduğuna ve dövizdeki artışa paralel yedek parça maliyetlerinin arttığını değerlendirerek, "Bu durum tüketiciyi etkileyecek mi? Tabii ki, etkileyecek ve etkilemeye başladı. Hatta yeteri kadar da etkilemedi" dedi.

Araç değeri yükseldi

Ceyhan Hancioğlu, dövizdeki artışa dikkat çekerek, sene başında 9 lira olan Euro'nun şimdilerde 15 liralara yaklaştığını ve dövizde yüzde 60'lara varan artış olduğunu ifade etti. Bu durumun sigorta maliyetlerini ciddi anlamda artırdığını vurgulayan Hancioğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Satarken maliyetini bilmediğimiz neredeyse tek finansal enstrüman sigorta. Bugün poliçeyi satarken geçmiş yıllardaki istatistiklere göre tahmin yapıyorsunuz. Diyelim ki, 12 ay önce kasko sigortası aldığımızda bin 600 liraya yaptırdınız. O günkü araç değeri 200 bin liraydı, şimdi 400 bin lira. Maliyete bakalım. Poliçeyi sattığımızda kur 9

liraydı, bugün 15 liralarda. Otomotiv sigortalarında bizim en büyük girdimiz olan yedek parçada fiyat yüzde 60 artmış demektir. Dolayısıyla ortalama yüzde 50-60 maliyetimiz artmış. Oysa 12 ay önce poliçe yapmışız, bugün hasar gelse, poliçenin son günü bile olsa ben yüzde 50-60 fazla hasar ödeyeceğim. Buna karşılık aldığımız prim bin 200 lira."

Tüketiciye yansımada

Artan maliyetleri tüketiciye yansıtmadıklarına, aksine geçen dönemlerde kasko ve trafik sigortalarında fiyat indirimleri olduğuna işaret eden Hancioğlu, pandemide kapanmalardan dolayı oto sigortalarında hasarlarda düşüş olduğunu belirterek, "Kapanma dönemlerinde hasarlar azaldığı için sigortacılar olarak bizler geçici dönem de olsa para kazandığımızı gördük ve fiyatları düşürdük. Hasar frekansları eski haline, hatta eski halinden daha da kötüye geldi. Çünkü toplu ulaşım kullanımı azaldı. Vatandaşlar daha çok araç kullanmaya başladı, çok daha fazla kaza olmaya başladı" şeklinde konuştu.

Fiyatlara müdahale şart

Ceyhan Hancioğlu, maliyet artışlarının özellikle oto sigortalarında fiyatlara yansıtıp yansıtılmayacağı hakkında da şu değerlendirmeleri yaptı: "Fiyatlara bir müdahale şart gözüküyor. Bu her sigorta şirketinin kendi kararıdır, sonuçta rekabet var. Ama maliyet artışından dolayı fiyat artışı beklentisi çok normaldir. Ama böyle bir ortamda bizim beklenen kadar artış yapma lüksümüz de yok, bunu da çok net söyleyeyim. Maliyetlerin bir kısmını yansıtmak için de herkes hazırlık içinde olmalıdır ki, zaten başladı."



Aksigorta'dan, Start-up'lara Can Suyu

AKSİGORTA, İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek'in her yıl desteklediği girişimlerin en iyilerinin belirlendiği Big Bang Start-up Challenge etkinliğinde, Kidolog ve Tamamliyo.com'a hibe desteğinde bulundu. Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştiren Aksigorta, geleneksel hale gelen İTÜ Çekirdek InsurTech Program paydaşlığı kapsamında girişimlere sağladığı desteklere bir yenisini daha ekledi. Ebeveyn ve çocuk gelişim platformu olan Kidolog ve tamamlayıcı sağlık sigortalarında iş ortaklığı sağlayan Tamamliyo.com girişimlerine destek olan Aksigorta, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi bu sene de yenilikçi iş fikirlerine sahip başarılı girişimlere can

suyu veriyor. Program kapsamında sürdürdükleri paydaşlık ile yeni nesil çözümleri üretecek girişimleri desteklemenin çok önemli olduğunu belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Start-up girişimlere gıpta duyuyorum. Açık noktalarını bulmak, oradaki ihtiyacı fark etmenin yanı sıra bunun için yılmadan çalışmak ve günün sonunda bu girişime bir kaynak bulma çabasını oldukça önemli buluyorum. Geçtiğimiz yıl ödül verdiğimiz girişimlerle Aksigorta'da çalışmaya başladık, önemli iş ortaklarımızdan biri oldular. Aksigorta olarak bu alanda sektörel bir ekosistem oluşturmak, girişimlerin ticarileşmesi ve global başarı hikâyeleri oluşturmalarını desteklemeye devam edeceğiz" diye konuştu.

AXA Sigorta'dan, Big Bang Start-Up Challenge ile girişimcilere destek

AXA Sigorta, İTÜ Çekirdek tarafından 2 Aralık'ta gerçekleştirilen, Türkiye'den en iyi girişimlerin yer aldığı Big Bang Start-Up Challenge'ta finale kalan iki girişime hibe desteği sağladı. Yenilikçi vizyonu, güçlü teknolojik altyapısı ve küresel bilgi birikimiyle sektöre öncülük eden AXA Sigorta, İTÜ Çekirdek InsurTech Program paydaşlığı kapsamında girişimlere sağladığı desteklere yenisini ekleyerek, Big Bang Start-Up Challenge'ta finale çıkan iki girişime maddi destek sağladı.

İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek tarafından 2 Aralık tarihinde online olarak gerçekleştirilen ve bu sene 10'uncu yaşını kutlayan Big Bang Start-Up Challenge; sürdürülebilirlik, otomotiv teknolojileri, teknolojik kentler, sigorta teknolojileri gibi farklı alanlarda girişimlere ev sahipliği yapıyor. İTÜ Çekirdek InsurTech Programı kapsamında, 12 kurum içi mentörüyle bugüne kadar 80'e yakın girişime destek olan AXA Sigorta, sağladığı bu yeni destek ile önceki yıllarda olduğu gibi, bu yıl da yenilikçi iş fikirlerinin hayata geçirilmesine katkı sağlıyor. Dünyanın en iyi beş üniversite kuluçka merkezi arasında gösterilen İTÜ Çekirdek, kurulduğu günden bu yana 6.500 girişimciye destek verdi. İTÜ Çe-

kirdek'in son 10 yılda desteklediği girişimler, 320 milyon TL'nin üzerinde yatırım aldı.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan "AXA Sigorta olarak mottomuz 'Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz'. Çünkü biz geleceğin gençlerle birlikte kurulacağını biliyor ve bu yüzden yaratıcılıklarını ortaya çıkartabilmeleri için onlara ihtiyaç duydukları desteği sunmaya çalışıyoruz. Gençlere ilham vermeye ve gençlerle birlikte geleceği tasarlamaya yönelik geniş kapsamlı çalışmalar yürütüyoruz. Bu çalışmalarımız arasında yetenekli ve ihtiyaç sahibi öğrencilere yönelik burs programları, inovasyon projelerinde üniversite topluluklarına yönelik destekler, sanat ve doğa alanlarında gençlere yönelik sosyal sorumluluk projeleri ve kampüs etkinlikleri gibi ilham verici çalışmalar yer alıyor. Big Bang Start-Up Challenge'da bilim, teknoloji ve tasarımı bir araya getirerek çözümler üreten birbirinden parlak girişimler olduğunu görüyoruz. Bu gerçekten hareketle, daha iyi bir geleceğin inşası için gençlerle birlikte hareket etme ve onlara destek olma motivasyonumuz artarak devam ediyor. Sektörün geleceğine gençlerle birlikte damga vurmak istiyoruz" dedi.





HDI Sigorta Insurtech Özel Ödülü Sahibini Buldu!

HDI Sigorta'nın paydaş ve mentörü olduğu İTÜ Çekirdek'in, her yıl desteklediği girişimlerin en iyilerinin belirlendiği Big Bang Start-up Challenge etkinliği 2 Aralık Perşembe günü gerçekleştirildi. Bu yıl 10. yaşını kutlayan Big Bang'te 36 girişim 7 milyon 780 TL'lik nakit ve ödülle kavuşurken, 10 girişim aldıkları toplam 26 milyon 251 bin TL'lik yatırımı ilk kez törende açıkladı.

Gecede HDI Sigorta Insurtech Özel Ödülü'nün sahibi ise Tamamlıyo oldu. Tamamlıyo Ekibi, HDI Sigorta destekleri ile 110.000 TL değerinde ödül kazandı. Türkiye'nin girişimcilik ve inovasyon merkezi haline gelerek sağladığı destekler ile

dünya sıralamalarında yer alan İTÜ Çekirdek'in bir parçası olmaktan mutluluk duyduklarını belirten HDI Sigorta Satış, Bilgi Teknolojileri ve Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı A. Emrah Çalık "Her yıl olduğu gibi bu yıl da birbirinden değerli fikirler, projeler dinledik. Girişimcilerden yatırımcılara, gelişimin bir parçası olan herkese teşekkürlerimizi sunuyor, özel ödülümüzün sahibi Tamamlıyo Ekibini bir kez daha tebrik ediyoruz.

HDI Sigorta olarak girişimcilerin teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini hayata geçirebilmeleri amacıyla desteklerimize devam edeceğiz." açıklamalarında bulundu.

Türkiye Sigorta, Genç Girişimlere Sunduğu Destekle Sektördeki Dönüşüme Hız Katıyor

TÜRKİYE Sigorta, üniversitelerin girişimcilik merkezleri arasında dünyanın ilk 5'inde yer alan İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi'nin 2 Aralık'ta 'Öncüler' mottosuyla düzenlediği Big Bang Start-up Challenge'ta InsurTech Programı'nın altın paydaşlarından biri oldu. Bu yıl otomotiv ve mobilite, sürdürülebilirlik, teknolojik kentler ve insurtech alanlarında girişimlerin öne çıktığı Big Bang Start-up Challenge'ın 10. yılında girişimcilere toplamda 458 milyon TL'lik ödül, nakit ve yatırım desteği sağlandı.

İki genç girişime ödül

Big Bang Start-up Challenge ödül törenine katılan Türkiye Sigorta Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, projeye dair şu açıklamayı yaptı: "Hayatımızın her alanında olan sigorta sektörünün teknolojik gelişimi; insan güvenliğini, konforunu ve yaşam kalitesini artırmak için büyük önem taşıyor. Bu yüzden; girişimcilerin sigorta sektörüyle ilgili farkındalıklarını yükseltmek, teknolojilerine katkı sunmak, ihtiyaçlarına yanıt vermek ve sektör olarak bir araya gelmek amacıyla aynı programda buluşmalarını çok faydalı buluyorum. 2 yıl önce iş birliğimizi başlattığımız İTÜ Çekirdek InsurTech Programı ile şimdiden çeşitli girişimlere destek sunduk ve sektördeki dönüşüme onları da kattık. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak bu sene girişimlerden Swarmnect ve Beewell'e nakdi ödüller takdim ettik. Ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasında ve küresel rekabetteki gücünü artırmasında en stratejik alanlardan biri olarak değerlendirdiğimiz teknoloji girişimlerine destek sunmaya devam edeceğiz."

cısı Bilal Türkmen, projeye dair şu açıklamayı yaptı: "Hayatımızın her alanında olan sigorta sektörünün teknolojik gelişimi; insan güvenliğini, konforunu ve yaşam kalitesini artırmak için büyük önem taşıyor. Bu yüzden; girişimcilerin sigorta sektörüyle ilgili farkındalıklarını yükseltmek, teknolojilerine katkı sunmak, ihtiyaçlarına yanıt vermek ve sektör olarak bir araya gelmek amacıyla aynı programda buluşmalarını çok faydalı buluyorum. 2 yıl önce iş birliğimizi başlattığımız İTÜ Çekirdek InsurTech Programı ile şimdiden çeşitli girişimlere destek sunduk ve sektördeki dönüşüme onları da kattık. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak bu sene girişimlerden Swarmnect ve Beewell'e nakdi ödüller takdim ettik. Ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasında ve küresel rekabetteki gücünü artırmasında en stratejik alanlardan biri olarak değerlendirdiğimiz teknoloji girişimlerine destek sunmaya devam edeceğiz."



Türkiye Sigorta Birliği'nden Kamuoyu Duyurusu:

“Sigortalı kıymetlerin poliçe bedeli, piyasa değerindeki değişikliğe göre güncellenmeli”

TÜRKİYE Sigorta Birliği, döviz kurlarındaki yükseliş ve diğer piyasa dinamiklerindeki hareketlilik nedeniyle, sigorta yaptırıldığı tarihe göre değerleri artan makine, teçhizat, ham madde, konut ve iş yerleri ile diğer mal varlıklarının sigorta bedellerinin, güncel piyasa değerini yansıtacak şekilde mutlaka revize edilmesinin mağduriyetlerin önüne geçeceğini açıkladı.

Türkiye Sigorta Birliği'nden (TSB) yapılan duyuruda; sigorta sözleşmesi yapılırken belirlenmesi gereken hususlardan en öncelikli olanının 'sigorta bedeli' olduğu hatırlatıldı. Sigorta bedelinin ise sigortalanan kıymetin piyasa fiyatı olduğuna dikkat çekilen TSB açıklamasında şu ifadelere yer verildi:

“Sigorta bedelinin doğru belirlenmesi, hasar oluştuğunda mağduriyet yaşanmaması için son derece önemlidir. Döviz kurlarında yaşanan hızlı değer artışı, özellikle ticari işletmelerin

varlıklarının sigorta bedellerinin düşük kalmasına neden olmaktadır. ‘Eksik Sigorta’ olarak adlandırılan bu durumdan korunmak ve mağduriyet oluşmasını engellemek için sigortalılarımızın poliçelerinde güncellemeye gitmeleri gerektiğini vurgulamakta yarar görüyoruz. Sigortalılarımızın, özellikle yabancı para birimine bağlı kıymetler için, sigorta bedelini mutlaka kur farklarını dikkate alarak revize ettirmeleri büyük önem arz etmektedir.

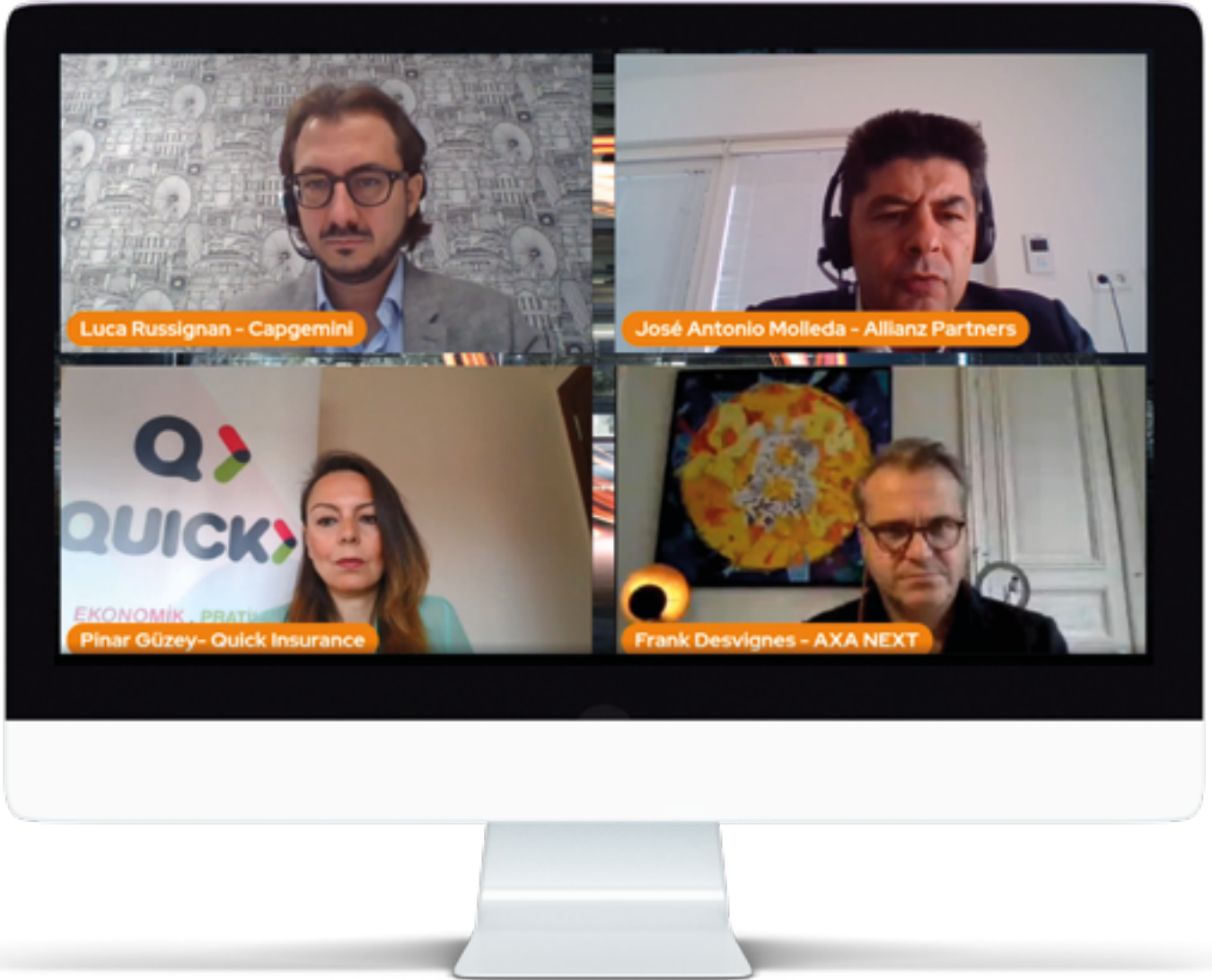
Gerek ticari işletmelerin gerekse bireysel sigortalılarımızın hem mevcut sigorta dönemindeki poliçelerinde güncelleme yapmaları hem de yenileme döneminde poliçeleri oluşturmaya başlarken piyasa değerindeki değişikliği sigorta bedeline tam yansıtmaları gerekmektedir.

Türkiye Sigorta Birliği olarak her zaman sigortalılarımızın yanında olmaya ve ülke ekonomisi için katma değer üretmeye devam edeceğiz.”

Hastalıkta ve sağlıkta... Türkiye Sigorta tüm gücüyle yanınızda!

Her bütçeye uygun sağlık sigortası
Türkiye Sigorta'da!





Quick Sigorta Efma Live'de

QUICK Sigorta Bütünleşik Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, dünyanın en büyük bankacılık ve sigortacılık kuruluşu Efma'nın düzenlediği Efma Live etkinliğine konuk oldu. 29 Kasım - 3 Aralık tarihleri arasında gerçekleşen ve 20 ülkeden 72 konuşmacının katıldığı Efma Live etkinliğinde finans dünyasının önemli aktörleri deneyim ve fikirlerini paylaştı. Geçtiğimiz yıl ilki gerçekleşen etkinliğin bu yılki gündemi yine finansal hizmetler sektörünün geleceği oldu.

EfmaLIVE'nin resmi internet sitesi üzerinden yayınlanan ve gündemi "finansal hizmetler sektörünün geleceği" olan panelde Güzey, Insurance of the Future "Sigorta'nın Geleceği" bölümünde konuşma yaptı. İş gücü, iş birliği ve açık finans, müşteri deneyimi dönüşümü ve sürdürülebilirlik, inovasyon trendleri ve sigortacılık endüstrisi gibi konu başlıklarının konuşulduğu oturumda Pınar Güzey'e, Allianz Partners'dan Jose Antonio Molleda Fernandez, AXA'dan Frank Desvignes ve Capgemini'den Luca Russignan eşlik etti. Panelde, "kurumların yeni teknolojiler hakkında ne düşündüğü ve değişen dünyada girişimlerine ne şekilde öncelik verdikleri", "pandemi döneminde değişen müşteri deneyimiyle geliştirdikleri yeni ürün ve projeler", "rekabet avantajı elde etmek ve dijital dönüşümü hızlandırmak için doğru verileri toplamanın ve yönetmenin en iyi yolları" başlıklı konulara değinildi. Pınar Güzey, hem yurt içi hem de yurt dışından pek çok ödül alan "Agent değil Acente" uygulaması ile acentelerin uzmanlığı ile dijitalin kolaylığını birleştirdiklerinin altını çizdi. Bu hibrit

uygulama ile müşterilerine web sitesi üzerinden kesintisiz bir kullanıcı deneyimi yaşattıklarını belirten Güzey, acentelerin pandemide en büyük sıkıntılarından biri olan, yeni müşteriye ulaşma problemini çözdüklerini ve aynı zamanda var olan iş modelinin verimliliğini arttırdıklarını sözlerine ekledi.

EfmaLIVE etkinliği boyunca ayrıca, Standard Chartered, Erst & Young, ING Bank, BBVA, Chubb ve Santander'den de konuşmacılar yer aldı. Ayrıca EfmaLIVE etkinliğinin bu seneki sponsorları ise Accenture, Adopt Ovate, Avanade, Boston Consulting Group, Capgemini, EY, Infosys Finacle, Finalta by McKinsey, IBM, McKinsey & Company, Microsoft, NRI ve TNP idi.

Efma-Accenture Insurance Awards Trends'ten ödülle dönmüştü

Quick Sigorta daha önce Efma ve global yatırım danışmanlığı şirketi Accenture ortaklığı ile düzenlenen Efma - Accenture Insurance Awards Trends 2021'de ödüle layık görülmüş ve sigortacılık sektörüne yön veren projeleriyle öne çıkan şirketler arasında yerini almıştı. EfmaLive etkinliği ile de bu etkisini sürdürerek vizyonunu sektörle paylaşmaya devam etti. Quick Sigorta ayrıca 2019 yılında, 54 ülkeden, 278 şirket ve 395 projenin katıldığı Efma - Accenture Innovation in Insurance yarışmasında "QWorld Dijital Ekosistem" projesiyle üçüncü olup bu ödüle layık görülen ilk Türk sigorta şirketi olmuştu.

Acentelerin dostu platform “TNS Kulüp”

**Baturalp
Pamukçu**

*Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü*

Türk Nippon Sigorta tarafından 2020 yılında hayata geçirilen “TNS Kulüp” uygulaması sürekli gelişen özellikleri ile Türk Nippon Sigorta acenteleri için büyük kolaylık sağlıyor. Tek ekranda tüm hedef gerçekleştirme ve branş bazlı üretim dağılımlarını detaylarıyla görebilme, aktif kampanyalar ve bu kampanyalardaki durumları ile ilgili tüm bilgilere rahatlıkla ulaşabilecekleri çok fonksiyonlu ve kullanıcı dostu bir platform olan TNS Kulüp, 2022 yılında da farklı yeniliklerle acentelerin ihtiyaçlarına çözüm sağlayacak. “TNS Kulüp” acente uygulaması hakkında bilgiler veren Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu “Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acentelerimiz oluşturuyor. Büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olarak acentelerimize farklı ayrıcalıklar sunan TNS Kulüp” uygulamamız ile ilgili acentele-

rimizden çok iyi geri bildirimler alıyoruz “TNS Kulüp” platformunda verdiğimiz istatistiki bilgilerin yanında yeni yılla birlikte seyahat, sosyal yaşam, sağlık, eğlence gibi konularda acentelerimiz için birçok avantaj fırsatı da sunmaya devam edeceğiz” dedi. Acentelerine verdikleri hizmetin kalitesini giderek artırdıklarını ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu; “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. Gerçekleştirdiğimiz tüm teknolojik projelerle, aynı zamanda acentelerinin hayatını kolaylaştırmayı düzenlediğimiz kampanyalarla da acentelerimizin motivasyonunu artırarak ek kazanımlar sağlamalarını amaçlıyoruz” şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta’dan KAÇUV’a Destek

Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV) tarafından 2017 yılında hayata geçirilen ve çocuğuna kanser tanısı koyulan ailelerin tedavi için gerekli masrafları karşılayabilmesi amacıyla kurulan Umut Kafe aracı 23 Kasım tarihinde Türk Nippon Sigorta Genel Müdürlük binasındaydı. Çocukların tedavisi ve aile bireylerinin geçimini sağlaması için gezgin bir kafe olarak hizmet veren Umut Kafe’ye Türk Nippon Sigorta çalışanları büyük ilgi gösterdi. Konu ile ilgili açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Çocuklar bu dünyanın en güzel varlıkları... Küçük yaşta karşı karşıya kaldıkları bu zorlu süreçte yanlarında olmak ve bir parça sıkıntılarını ortak olmak istedik. Bu projeye katıldığımız için çok mutluyuz” dedi.



Türk Nippon’dan konut poliçesinde yenilik

Türk Nippon Sigorta Konut Sigortası ürünün yeniledi. Konut ve Avantajlı Konut ürünlerini maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak şekilde tek ürün haline dönüştüren Türk Nippon Sigorta avantajlı teminatlar ile ürün içeriğini zenginleştirip, kapsamını da geliştirerek hem sigortalılarına hem de acentelerine ek kazanç sağlayacak bir ürün yapısı oluşturdu. Şirket olarak önceliklerinin müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunarak, geniş ve kapsamlı ürünler ile sigortalıların hayatlarını kolaylaştırmak olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “yapmış olduğumuz saha araştırmaları sonucunda acentelerimizi ve bölge müdürlüklerimizi dinleyerek, onların ve sigortalılarımızın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurduk. Aldığımız geri bildirimler neticesinde konut sigortası için hizmete sunduğumuz Konut ve Avantajlı Konut ürünümüzü tek bir çatı altında topladık. Ürünümüzde standart

olarak verdiğimiz izolasyon eksikliği, dolu, kasa hırsızlık, kapkaç ve gıda bozulması gibi önemli teminatların limitlerini çeşitlendirmenin yanı sıra kazaen kırılma, duşa kabin ve balkon camları kırılması, tente brandalara gelecek zararlar, bisiklet ve deniz araçları için hırsızlık, akvaryum su sızması, konut adaptasyon teminatı, emniyeti suiistimal, boru kırılması gibi özel paket teminatları da ekleyerek ürünümüzün kapsamını genişlettik ve böylece güvence kapsamımızı artırdık.” dedi. Konut ürününün yeniden tasarlarken tüm ürünlerinde olduğu gibi ihtiyaca yönelik hizmet sunma mottosunu devam ettirdiklerini söyleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Ürün çeşitliliğini artırmanın yanında, mevcut ürünlerimizde güncellemeler yaparak müşterilerimizin ihtiyacını en mükemmel seviyede karşılayabilecek kapsamlı ürünlerle sigorta sektöründe yaşanan düşük penetrasyon seviyesini yukarılara çekmeyi hedefliyoruz” şeklinde konuştu.

Levent Korkut'un konuk
olduğu **Sigorta Life**
Sohbetleri'ni izlemek
için karekodu okutun!



Levent Korkut

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı

Sigorta sektörü mü zorda yoksa acenteler mi?

TOBBSigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, sigorta sektörünün ve acentelerin sorunlarını, bunlar için alınması gereken önlemleri Sigorta Life Dergi okuyucuları için anlattı. Sigorta Life Dergi Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan'ın sorularını yanıtlayan Korkut, pandemi, dijital dönüşüm ve farklı sigortacılık ürünlerinin acenteler üzerindeki etkisinden bahsederek bunlara acil çözümler bulunması gerektiğini kaydetti. Son zamanlarda sosyal medya hesaplarından gündem oluşturan acentelerin sorunlarının konuşulduğu sohbette TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, "Acenteler yönetmeliği, expertler yönetmeliği, brokerler yönetmeliği ve sigorta şirketleri yönetmeliği de tekrardan taraflar tarafından masaya oturularak ama şeffaf ve dürüst, birbirlerine dürüst olarak eteklerindeki taşları döküp ama oradan hep beraber ortak fikri ve ortak aklı bularak çıkılmasının ben doğru olacağına inanıyorum" dedi.

"Acentelerin, sektör yöneticilerine ve icraya tepkileri doğru ve doğaldır"

Ülkemizde faaliyet gösteren diğer sektörlerin durumunu ve işle-yişini göz önünde bulundurdukları zaman sigorta sektörünün diğer sektörlerden daha iyi durumda olduğunu belirten Korkut, SAİK olarak acentelerin sorunlarını iyi bildiklerini ve bu sorunların çözülmesi için gerekli adımları attıklarını belirtti. Gerek TSB Başkanı Sayın Atilla Benli'ye gerekse yeni Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Nurettin Nebati'ye sorunları ilettiklerini sözlerine ekleyerek şöyle devam etti:

"Çevreye baktığımız zaman diğer sektörlerle göre gene iyi bir sektörün mensubuyuz bir kere bu net. Artı bu sektörün iki ana faktöründen iki ana unsurundan da biriyiz. Dolayısıyla da acenteye dün ihtiyaç vardı bugün var, gelecekte de olacak. Kimsenin de bunu farklı düşünmemesi gerekir. Ama tabii ki içerisinde bulunduğumuz ekonomik ve siyasi konjonktürün dışında bir de doğal afetler dediğimiz birtakım olaylar var. İklimsel değişikliklerle ilintili. İşte deprem hasarları, dolu hasarları, bunlar gösteriyor ki sigortasız yaşam mümkün değil. Yani insanın eğer varlığı varsa bunu kollamak zorunda. Bunu da kendi yapamayacağına göre bize hep ihtiyaç var. Dolayısıyla bizim işimiz iyi. Daha da iyi olacak. Ama tabii ki birtakım tökezlemeler var. Arkadaşlarımızın da birtakım tepkileri var. Hem bize hem de sektörün yöneticilerine ve icraya doğru ve doğaldır. Bunlar olacaktır. Herkes hak arayışında. İnşallah ben daha iyi günlerin geleceğine inanıyorum." dedi. Sigorta acentelerinin istek, dilek, şikâyet #SigortacıZorda Hashtagi ile paylaşımlarına cevap veren Korkut, "Söylemlerinde haklılar. Bir tavan fiyat belirlendi. Bu tavan fiyat, doğal ülke sigortacılarının kaçınmasına neden oldu. Kaçınmasına neden olmasının nedeni de teknik zarar yazılıyordu bu branşla ilgili ve dolayısıyla bizim de fedakarlığımız talep edildi. Bi-

zim de komisyonlarımız hemen hemen yarı yarıya düşürüldü. Dendi ki sektör şu an teknik olarak zararda. Dolayısıyla teknik olarak sektörün şirketin zarar ettiği ortamda paydaş olarak acentenin kâr etmesi söz konusu olmuş. Özellikle pandemi döneminde gördük ki teknik kârlılık bu branşta başladı. Hatta havuz fiyatı yani devletin belirlediği havuz fiyatı minimum fiyatın altında iş yazan şirketler çıktı. Dedik ki yani bizim o zaman yeri alınmış, dondurulmuş, durdurulmuş bu yarı komisyonumuzun tekrar geriye verilmesidir. Şimdi fakat burada tabii meslektaşlarımızın handikabı şu, hepimizin bildiği üzere trafik sigortalarının %93'ü biz acenteler tarafından tanzim ediliyor" dedi.

Acentelerin %70'inde geçim kaynağı kasko ve tarım poliçeleri olduğunu belirten Korkut, "Birileri çıkıyor işte "TSS satsınlar, sağlık satsınlar, konut satsınlar, iş yeri satsınlar, finansal sigortalar satsınlar" kısaca söylüyorum, kefalet sigortası, bina tamamlama sigortası işte siber risk poliçesi, devlet destekli alacak sigortası, TARSİM. Ülkenin %70'indeki acente arkadaşın bulunduğu bölgede fabrika yok. Bir işletme yok. Ya kırsal alan sadece ağırlıklı olarak orada o bölgede zaten oto sigortaları dışında çok fazla bir hayat bulunabilecek bir branş yok. Tabii ki satmak güzel ama yani bir de ülke gerçeği var. Bulunduğu bölge gerçeği var. Bunun da göz ardı edilmemesi lazım" şeklinde konuştu.

Herkes poliçe satmamalı!"

Sigorta sektörünün zorda olduğunu ve hükümet nezdinde, icranın başının bu seslere kulak vermesi gerektiğinin altını çizen Korkut, bu yükselen seslere acil olarak cevap verilmesinin gerektiğini de belirtti. Sektör olarak mutlaka iyileştirilmesi gereken durumların olduğunu belirten Korkut, "Dolayısıyla arkadaşlarımız bu konuda son derece haklı. Bir de trafik sigortası gibi zorunlu deprem sigortası, kasko sigortası gibi bu tür bireysel işler acentenin işi olmalı. Yani brokerin burada ne işi var? Yani brokerin görev sahası bu olmamalı. Tahsil bürolarına birtakım gerekli gereksiz yerlerde poliçe satmak suretiyle bizde haksız rekabet yapıyor. Bu doğru bir hamle değil. Ben buna karşı çıkarım. Herkes poliçe satmamalı. Ben başka ürün satamıyorsa, başka bir hizmet de veremiyorsa, sadece sigortacılıkla ilgili faaliyette bulunuyorsa herkes de kendi işine bakmalı. Günün sonunda problemlerine yetersiz kalan yasanın ilgili maddelerinde bir değişime gitmeli yani yasa tekrardan hızlıca gözden geçirilmeli. Ve bu arada da acenteler yönetmeliği, expertler yönetmeliği, brokerler yönetmeliği ve sigorta şirketleri yönetmeliği de tekrardan taraflar tarafından masaya oturularak ama şeffaf ve dürüst, birbirlerine dürüst olarak eteklerindeki taşları döküp ama oradan hep beraber ortak fikri ve ortak aklı bularak çıkılmasının ben doğru olacağına inanıyorum" dedi.

Katılım Emeklilik 2021'de de büyüdü

*Ayhan
Sincek*

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü



KATILIM Emeklilik faizsiz BES'in yanı sıra katılım sigortacılığı tarafında da yaşamın her alanına dokunan sigortacılık ürünleriyle büyümesini sürdürüyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Sağlık branşındaki markamız Katılım Sağlık, pandemi döneminin en hızlı büyüyen markalarından biri olurken diğer branşlarda da esnek ve ihtiyaca odaklanan avantajlı ürünlerimizle iddialı büyümemiz sürüyor" dedi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım esashi BES ve katılım sigortacılığında öncü rol almaktan gurur duyuyoruz. 850 bin BES sözleşmesi, 220 bin sigorta sözleşmesi, 5,4 milyar TL'yi aşan fon büyüklüğümüz ve getiri şampiyonu olan faizsiz fonlarımızla her yıl sektörün üzerinde büyümeye ve sektörümüzü büyültmeye devam ediyoruz. Özellikle Katılım Sağlık, kendine özgü bir kulvarın açılmasını ve derinleşmesini sağladı. Sigorta Birliği verilerine göre katılım sigortacılığında Katılım Sağlık, 57 milyon TL prim üretimi ve yüzde 60 pazar payıyla liderliğini sürdürürken Hayat branşında 69 milyon TL prim üretimi ve yüzde 23 pazar payına sahibiz." şeklinde konuştu.

Katılım sigortacılığı yüzde 18 büyüdü

Katılım sigortacılığının prim üretimini ekim ayının sonu itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18 oranında artırdığına dikkat çeken Ayhan Sincek, "Katılım sigortacılığına ilgi giderek artıyor. Toplam prim üretimi 4 milyar TL'yi geçti. Pandemiyle birlikte insanlarda tasarruf ve geleceği güvence altına alma bilinci arttı. Faize duyarlı insanlarımızın beklentilerini ise katılım sigortacılığı, hem ürün kalitesi ve sunulan hizmetler hem de teknolojik alt yapı ve ulaşılabilirlik olarak çok iyi karşıladı. Bu da büyümeyi getirdi." ifadelerini kullandı.

Katılım Sağlık, ihtiyaca odaklanıyor

Sincek sözlerine şöyle devam etti, "Katılım Emeklilik olarak katılım sigortacılığında da ürün ve hizmet kalitemizle örnek olmaya devam ediyoruz. Katılım Sağlık'la sağlıkta da faizsiz hizmet verilebileceğini ilk defa biz uygulamaya alarak ispatladık. Bu alandaki liderliğimizi ise sürdürüyoruz. Sağlıkta alt yapımız ve ürünlerimiz ihtiyaca odaklanıyor. Şimdi bu algoritmayı, alt

yapıyı daha da hızlandırıyoruz ve ürün çeşitliliğini artırıyoruz.

Müşterilerimiz kendilerine uygun ürünü seçebiliyor, aldıkları hizmeti online takip edebiliyor, isterlerse de uzmanlarımızdan telefonla destek alabiliyor. Sunduğumuz ek asistans hizmetleri sayesinde ambulanstan doktora, check-up'tan mamografi veya PSA testine, diyetisyenden psikoloğa kadar zengin bir yelpazede bu ek avantajlar sıralanıyor. Ayrıca sunduğumuz diş sağlık paketi gibi ek avantajlarla ile yılda bir kez ek ücret ödemeden diş hekimi muayenesi, diş röntgen filmi, diş taşı temizliği, teşhis ve tedavi planlaması, oral hijyen eğitimi ve vitalite kontrolü gibi ek hizmetlerle katılımcılarımızın sağlıklı gülümsemesini sağlıyoruz.

Tamamlayıcı ürünlere rağbet sürüyor

SGK'lı vatandaşlarımız, Tamamlayıcı Sağlık paketlerimizden birini tercih ederek, anlaşmalı hastanelerde katılım payı ödemeden gönül rahatlığıyla sağlık hizmetlerinden yararlanabiliyorlar. Yatarak ve ayakta tedavi seçeneklerini birlikte isteyenler Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırabilir. Sadece yatarak tedavi süreçlerini güvence altına almak isteyenler ise Gülümseten Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla da anlaşmalı özel hastanelerdeki yatarak tedavilerde fark ücretlerini güvence altına alabilirler.

Katılım Emeklilik olarak katılım sigortacılığında şu ana kadar ortaya koyduğumuz bu başarıyı, önümüzdeki yıllarda da arttırarak ve yeni başarılar, yeni ürünler, yeni fırsatlar ve avantajlar sunarak sürdürmeyi hedefliyoruz.

Yıl sona ererken BES katılımcılarımıza kritik olan bilgilendirmemizi de yapmak istiyorum, şöyle ki; BES'te verilen yüzde 25 devlet katkısının üst limiti asgari ücrete göre belirleniyor. Bu üst limit bir yıl içinde yıllık toplam brüt asgari ücret tutarının yüzde 25'ini geçemiyor. 2021 yılı içinde ödediği toplam katkı payıyla bu limitin altında kalan katılımcılar için yüzde 25 devlet katkısından maksimum yararlanma fırsatı yıl sonuna kadar sürüyor. Çünkü her yılın devlet katkısı hakkı, ilgili takvim yılıyla sınırlı. İmkânı olanlara, yüzde 25 devlet katkısından maksimum yararlanabilmeleri için aradaki katkı payı farkını yıl sonuna kadar yatırmalarını öneriyoruz. Henüz BES'e girmemiş vatandaşlarımız için de sisteme girmeleri, toplu para yatırarak bu yılın devlet katkısından da yararlanabilmeleri için tam zamanı..."



GSYİAD, “Sarı Kırmızı Kareler” Fotoğraf Yarışması sonuçlandı

1905 Galatasaraylı Yönetici ve İş İnsanları Derneği’nin Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve Video Yarışması ödülleri Quick Sigorta sponsorluğunda sahiplerini buldu.

1 905 Galatasaraylı Yönetici ve İş İnsanları Derneği'nin (GSYİAD) bu yıl 19'uncusunu düzenlediği Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf Yarışması'nın ödülleri, Quick Sigorta Sponsorluğunda Galatasaray Nef Stadyumu'nda düzenlenen törende sahiplerini buldu.

23 Aralık tarihinde gerçekleşen törene, Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Burak Elmas, Galatasaray Divan Kurulu Başkanı Aykutalp Derkan, GSYİAD Başkanı İbrahim Hatipoğlu, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve spor dünyasından birçok isim katıldı.

21 foto muhabirin 68 fotoğraf ve dört video ile katıldığı yarışmanın ödül töreninde açılış konuşmasını yapan 1905 GSYİAD Başkanı İbrahim Hatipoğlu, "Yarışmaya katılan tüm foto muhabirlerine teşekkür ederken, Quick Sigorta ile uzun yıllar süren sponsorluk iş birliğine dikkat çekerek, şükranlarını sundu. Bu fotoğrafların Quick Sigorta sponsorluğunda bir takvimde ölümsüzleştirileceğini, yıl boyunca birçok Galatasaraylı'nın masasında bulunacağını ve ocak ayından itibaren de tüm GS Store'larda satışa sunulacağını belirtti. Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Burak Elmas ise "Türk sporu ve Galatasaray adına muhabirlerimize çok teşekkürlerimi sunuyorum" dedi. Burak Elmas ayrıca, Quick Sigorta'nın yıllardır süregelen sponsorluk desteği için minnettar olduğunu söyledi.

"Sigorta sektörü tüm spor kulüpleri için önemli bir noktaya erişti"

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Gazetecilik, muhabirler var olduğu sürece devam edecek. Sigorta sektörüne geçmeden önce gazetecilik yapmış biri olarak bunu gönülden söylüy-

yorum. Bizim de yıllardır destek verdiğimiz 19'uncu Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf Yarışması bunu ispatlar nitelikte. Sponsorluklara çok önem veriyoruz ve saygı duyuyoruz. Bu nedenle hem bu sene hem de geçtiğimiz senelerde olduğu gibi, formaların üzerinde yer alan diğer sigorta şirketlerinin logolarını da takvimimize ekliyoruz. Bundan 13 sene önce, eski şirketimde Galatasaray'la birlikte spor ve sigorta iş birliğini başlatmıştık. Galatasaray'ın yine önderlik ettiği bu alanda, sigorta sektörü artık tüm spor kulüpleri için önemli bir noktaya erişti" şeklinde konuştu.

Dereceye giren isimler belli oldu

2021 yılının Galatasaray ruhunu en iyi yansıtan fotoğraf ve videolarının seçildiği törende, fotoğraf dalında Sözcü'den Hüseyin Çağlar birinciliğe, Milliyet'ten Hüseyin Yavuz ikinciliğe ve Demirören Haber Ajansı'ndan Mesut Işık üçüncülüğe layık görüldü. Fotoğraf dalında mansiyon ödülleri alanlar ise Milli Gazete'den Uğur Şenpire, Fanatik'ten Murat Akbaş, İhlas Haber Ajansı'ndan Mehmet Şirin Topaloğlu, Anadolu Ajansı'ndan Mehmet Murat Önel, Depo Ajansı'tan Mahmut Burak Burkuk, Hürriyet'ten Adem Kabayel, Galatasaray'dan Fatma Erdoğan, Akın Çeliktaş ve Ali Kemertaş oldu. Video dalında birinciliği Galatasaray'dan Ozan Moroğlu, ikinciliği Galatasaray'dan Tarkan Buharalı aldı. Üçüncülüğü ise yine Galatasaray'dan Erkan Gökçe ve Ali Zenler paylaştı. Yarışmacılar ödülleri, İbrahim Hatipoğlu, Burak Elmas, Aykutalp Derkan ve Ahmet Yaşar'ın elinden aldı. Dereceye giren fotoğraflar Quick Sigorta sponsorluğunda 2022 yılı için bastırılacak 1905 GSYİAD ve Galatasaray takvimlerinde yer alacak.



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 indiriminizi 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 raporlanabilir bir tasarruf imkanı sağlayan Mobil Onarım hizmetimizden yararlanmak için aracınızın sigortalı 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	KAZANÇLI SERVİS	ANA SERVİS	AS ONARIM	EUREKO HİZMET NOKTASI	PRESTİJ SERVİS
					
					
					

TAM KAPSAMLI OTO SERVİSİ



OTO EKSPRES'S'Ö	HOM SERVİS	EHOM SERVİS	DOST SERVİS	TNS VIP SERVİS
				
				
				

0850 777 4077
www.rsservis.com.tr

Anna Grzelonska

NN Hayat ve Emeklilik
Genel Müdürü

“2021’de önümüze çıkan fırsatları iyi değerlendirdik”

NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Anna Grzelonska, Sigorta Life Dergi’nin Ocak sayısına konuk oldu. The Digital Insurer’den Ebru Çetin’in sorularını yanıtlayan Grzelonska, 2021 yılı her ne kadar zorlu geçse de önlerine çıkan fırsatları iyi değerlendirdiklerini ve sigortanın ülkenin genel ekonomik kalkınmasında çok önemli bir rolü bulunduğunu söyledi.

TÜRKİYE'deki yaşamından ve iş dünyasının dinamiklerinden bahsederek sözlerine başlayan Grzelonska, "Sigorta sektörü hakkında konuşmadan önce Türkiye ile ilgili düşüncelerimi paylaşmak istiyorum. Türkiye, yaşamak ve çalışmak için harika bir yer ve çok boyutlu bir ülke. Başta Türk insanı olmak üzere, kültürü, doğası ve ayrıca çok dinamik ve yaratıcı bir iş ortamı var. Dürüst olmak gerekirse, sigorta söz konusu olduğunda, farklılıklardan çok, benzerlikler görüyorum. Temel olarak, Türkiye, Polonya ve Romanya gibi tüm serbest piyasalarda ağırlık hayat dışı sigortalarda, yani hayat dışı sigorta en büyük rolü üstleniyor. Tüm bu pazarlarda sigorta bilincinin ve dolayısıyla penetrasyonunun da düşük olduğu görülüyor. Bence büyümek için sahip olduğumuz geniş bir alan var. Son olarak, bu pazarların tümünde çok yoğun bir rekabet var. Temelde hepsinde uluslararası oyuncuların yanı sıra çok güçlü yerel oyuncular var. Özellikle hayat sigortası tarafında farklılıklara gelirsek, bence en büyük fark, bildiğiniz gibi Türkiye'de bankaların sunduğu kredilere bağlı olarak tek bir ürün hakimken, Polonya ve Romanya'ya baktığımızda, acenteler tarafından satılan geleneksel koruma ürünlerinin pazara hâkim olduğunu görüyoruz." dedi.

Türk toplumuna fayda sağlamak istediklerini belirten Grzelonska, "Temel olarak, geçen yıl gerçekleşen yönetim bilgilendirme toplantısında stratejimizi açıkladık. Stratejimiz, daha çok müşteri ve

olan ticari bir kuruluşuz. Son olarak da topluma katkıda bulunmak, kazandıklarımızı faaliyet gösterdiğimiz pazarlarda toplumlara fayda sağlamak istiyoruz." dedi.

"Dijital kanallara yatırım yapıyoruz"

Türkiye'nin Avrupa'nın en büyük pazarlarından biri olduğunu ve birçok fırsatın olduğunu ifade eden Grzelonska, büyüyen genç nüfusla birlikte artan sigorta ihtiyaçları ve bilinci ülkenin genel ekonomik çekiciliği ile birleştğinde büyümek için alan sağladığını belirtti. Hayat sigortası piyasasının özellikle zorlu olduğunun da farkında olduklarını dile getiren Grzelonska, "Bu piyasada tek bir kanalda tek bir ürünün güçlü bir hakimiyeti var ve bu belirli zorluklar yaratıyor. ING Grubu'nun Oyak Emeklilik'i satın aldığı 2008 yılından bu yana Türkiye'deyiz. O zamandan beri organik bir büyüme stratejisine sahibiz ve bu strateji şunları kapsıyor: Her şeyden önce, ana dağıtım kanallarımızdan biri olan ING Bank ile güçlü bir ortaklığımız var, aynı zamanda varlığımızı acenteler ve iş ortaklarımız ile geleneksel kanallarla da genişletiyoruz. Son birkaç yıldır da dijital olarak müşterilerle etkileşim kurmak ve daha fazla müşteriye ulaşmak için dijital kanallara yatırım yapmaya başladık" şeklinde konuştu.

"Toplumlara fayda sağlamak istiyoruz"

veri odaklı bir şirket olmak olarak özetlenebilir. Çünkü günümüzde farklılaşmak ve toplumda önemli bir rol oynamak için müşteri odaklı olmamız gerektiğine inanıyoruz. NN Group'a bakarsak, çok net finansal ve aynı zamanda da finansal olmayan performans göstergelerimiz var. Topluma katkıda bulunan bir şirket olmak ve aynı zamanda çeşitlilik ve kapsayıcılıkla ilgilendiğimiz için bu finansal olmayan hedeflere sahibiz. Hedefimize ulaşmak için beş stratejik taahhüdümüz bulunmakta. Şu şekilde tanımlıyoruz; ilk stratejik taahhüdümüz, müşteri ve dağıtım. Şirketimizde yaptığımız her şeyin merkezinde müşterilerimiz var. Ayrıca müşterilerimize sunduğumuz ürün ve hizmetler ile onların hayatlarını kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Çalışanlarımız ve organizasyonumuza ilişkin de bir taahhüdümüz var. Söylediğim gibi herkesin kendisi olabileceği şekilde çeşitliliğin sağlandığı bir iş yeri yaratmayı amaçlıyoruz. Bir diğeri ise mali güç, çünkü günün sonunda, hissedarlarımıza çok açık bir taahhüdümüz

"2021 yılı zorlu geçse de fırsatları iyi değerlendirdik"

2021 zorlu bir yıl olduğundan ancak her zorlu yılda birçok fırsat da var olduğundan bahseden Grzelonska, "Bu yıl bu fırsatları net bir şekilde kullandık ve haklı olarak belirttiğiniz gibi gerçekten yararlandığımız en büyük fırsat sağlık pazarının büyümesiydi. Pandeminin sağlıkla ilgili konularda büyük bir farkındalık oluşturduğunu düşünüyorum ve giderek daha fazla insan kendileri ve sağlıkları ile daha çok ilgilenmeye başladı. Kendilerine herhangi bir şey olduğunda sağlıklarını korumak için yeterli imkana sahip olup olmadıklarından emin olmak istedi. Muhtemelen sağlık sigortası pazarının çok büyüdüğünü görmüşsünüzdür, biz de NN olarak pazardan daha hızlı büyüdük ve bu eğilimin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini düşünüyorum. İkinci bir fırsat da yönetmelik değişikliğiyle ilgiliydi. Bildiğiniz gibi bu yıl 18 yaş altı katılımcılara gönüllü bireysel

emeklilik sunabilmeye yönelik yönetmelik yürürlüğe girdi. Biz de ürünümüzü sunmaya başladık. Bu yıl her ne kadar zorlu geçtiyse de önümüze çıkan fırsatları da iyi değerlendirdiğimizi düşünüyorum” ifadelerini kullandı.

“Albert Sağlık ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğine olan ilgi bizi mutlu ediyor”

Türkiye’nin e- ticaret, bankacılık gibi pek çok konuda dijitalleşmenin en önemli örneklerinden birini oluşturduğunu ifade eden ve bu anlamda sigorta da bu avantaj elde ettiğinin altını çizen Grzelonska, “Temelde şunu açıklıkla ifade edebilirim ki sizin de bildiğiniz gibi müşterilerimiz için mobil uygulama, web sayfası, portallar gibi dijital kanalların kullanımı popüler hale geldi. Peki biz NN Türkiye olarak bu yıl Türkiye’de neler yaptık? Üç şey yaptık. Öncelikle internet sayfamızı ve mobil uygulamamızı güncelledik çünkü teknoloji çok değişiyor, müşterinin ihtiyaçları çok değişiyor bu yüzden kanallarımızın kullanıcı dostu ve kolay anlaşılabilir olmasından emin olmalıydık dolayısıyla ilk yaptığımız iş bu oldu. İkinci olarak sağlık ürünlerimizi tanıttık. Üçüncü olarak, aynı zamanda benim en ilginç bulduğum, temelde bir internet sayfası olan, içerisinde sağlık ve iyi yaşam alanlarında haber ve makaleler bulunduran sağlıklı yaşam ile ilgili bir müşteri etkileşim platformu hayata geçirdik. Bu konuda müşterilerine yalnızca makale ve haber sunmakla kalmayıp uzaktan tıbbi tavsiye, asistanlık ve sağlık hizmeti veren Türk start-uplarından biri olan Albert Sağlık ile iş birliği gerçekleştirdik. Bu platformun etkileşim aldığını ve platforma giderek daha fazla ziyaretçi geldiğini görmek beni çok mutlu ediyor” dedi.



manda dijital kanallardan da müşteri kazanmaya başladıklarından emin olmaları gerektiğinin altını çizdi. Ayrıca, ING’nin oldukça açık bir dijital gündemi olduğunu ve ortak hedeflerinin bulunmasından dolayı ortaklıklarına devam edeceklerini de Sigorta Life okurlarına duyurdu. Üçüncü odak noktalarının ise sağlık sigortaları ve hayat sigortaları sattıkları dış kanallardaki sürekli varlıkları olacağını ifade ederek aynı zamanda belirli bir müşteri grubuna erişimlerini de sağladıklarını dile getirdi. NN Türkiye olarak bize biraz daha toplum yatırım projelerinden bahseden Grzelonska, “Bu çok önem verdiğim, çok yakından takip ettiğim bir konu çünkü inanıyorum ki hissedarlarımıza bağlı ticari bir kuruluş olmamızın yanı sıra aynı zamanda gerçekten çalıştığımız topluma çok şey borçlu bir şirketiz. Örneğin; Türkiye’de iyi eğitilmiş ve yetenekli harika insanlar var, bu konuda topluma katkı sağlamak bizim de gündemimizde. Topluma bir katkı sağlamak için yapılandırılmış bir toplum yatırımı planımız var. Geçen yılki faaliyetlerimizde üç konuya odaklanmış-tık. Her şeyden önce eğitime çok yatırım yaptık çünkü toplum ne

kadar eğitimliyse ülkenin o kadar refah olduğuna inanıyoruz. Türkiye’deki talih-siz orman yangınları da bir diğer odaklandığımız konu oldu. Çünkü biz de zarar gören doğanın yeniden kurulmasına yardımcı olmak istedik. Ardından sağlıkla ilgili sosyal aktiviteleri destekleyen etkinlikler yaptık. Dolayısıyla bu alanlarda çok aktif ve ayrıca önümüzdeki dönemlerde de aktif olmaya devam edeceğiz” dedi.

“Ekip arkadaşlarımız İstanbul dışında istedikleri yerden çalışabiliyorlar”

Pandemi döneminde NN Türkiye’nin çalışanlarına sağladıkları avantajlardan da bahseden Grzelonska, “Pandemi daha başlamadan önce zaten şirketteki çalışanlarımıza rahat bir çalışma şekli sunmaya odaklanmıştık, örneğin haftada bir gün evden çalışma imkânımız zaten mevcuttu. Ama dediğin gibi pandemi her şeyi değiştirdi. Pandemi başladığında, bence çok hızlı bir şekilde uzaktan çalışmayı benimsedik, yani temelde çalışanlarımızın yüzde 90’ı ilk günden itibaren sadece güvende olduklarından emin olmak için evden çalışıyorlardı ve pandemiye maruz kalmaları gerekmedi.

“Odak noktamız dış kanallardaki varlığımızı sürekli hala getirmek”

Dijital alandaki yatırımlarına devam edeceklerini söyleyen Grzelonska, Türkiye’de bu trendin kalıcı olacağını düşündüğünü ve müşteriler ile sadece dijital olarak etkileşimde kalmak değil, aynı za-

Ardından, çalışanlarımızın ülkedeki pandemi durumu, şirketin iş durumu hakkında iyi bilgilendirilmesini ve aynı zamanda bir ekip olarak bir arada kalmalarını sağlamak için birçok farklı çevrimiçi iletişim etkinliği sunmaya başladık. Çalışanların takdir ettiği şeylerden biri de evde çalışmanın mümkün olduğunca rahat olmasını sağlamak için çalışma koltuğu, ekran gibi bazı ofis ekipmanlarını evde kullanma imkânı sağlamamız oldu. Pandemi öncesi gibi ofise geri döneceğimizi beklemiyorum, bu yüzden Eylül ayında çalışanlarımızın haftanın üç günü evden çalışmasına izin verilen bir tür hibrit çalışma şekli duyurduk.

“Organizasyonumuzda erkeklerden daha fazla kadın liderimiz var”

Ayrıca yılda bir ay Türkiye’de İstanbul dışında istedikleri yerden çalışabiliyorlar. Temel olarak, özellikle insanların aileleri ve arkadaşlarıyla daha fazla zaman geçirmek istediği yaz aylarında esnek olabilirler” şeklinde konuştu.

Başarılı şirket olabilmek için, kendileri olabilen ve işyerinde görüşlerini rahatça ifade edebilen yetenekli insanlardan oluşan karma bir ekibe sahip olmaları gerektiğini düşündüğünü ifade eden Grzelonska, “NN Group olarak, insanların iş yerlerinde kendileri olabilecekleri bir yer olmayı çok istiyoruz ve farklı bakış açılarından, farklı kültürlerden, farklı yaşlardaki çalışanlarımızdan bu anlamda gerçekten gurur duyuyoruz” dedi. Türkiye’de bu yolculuğun henüz başında olduklarını ve şimdiden cinsiyet eşitliği konusunda birçok başarıya imza attıklarını altını çizen Grzelonska, “Şu anda organizasyon genelinde erkeklerden daha fazla kadın liderimiz var. Bu aynı zamanda diğer kadın çalışanlar için de harika bir şey çünkü bu şunu ifade ediyor: Evde ailenizle birlikte başarılı olabilirken iş yerinde de kariyerinizde de başarılı olabilirsiniz. Yaş çeşitliliği konusunda da oldukça iyi durumda olduğumuzu düşünüyorum. Çok farklı yaş gruplarından çalışanlarımız var. Ama önümüzde daha çok yol olduğunu düşünüyorum. Dedğim gibi Türkiye’de daha yeni başlıyoruz” dedi.

“Sigorta ekonomik kalkınma için çok önemli”

Sigortanın ekonomik kalkınma için çok önemli olduğunu belirten Grzelonska, “Bence öncelikle farkındalık yaratmak ve sigortanın faydalarını net bir şekilde anlatabilmek için birlikte çalışmaya devam etmemiz gerekiyor. Çünkü bu, ancak sektör olarak bir ekip olduğumuzda başarılı bir şekilde yapılabilecek bir iş. İkinci mesajım, dijitalleşme ve teknoloji her ne kadar hâlâ bir yenilik olarak görülse de bunun artık bir inovasyon değil hayatımızın doğal bir parçası olduğunu düşünüyorum. Müşterilerimizin bize, ürünlere ve hizmetlerimize daha kolay erişmelerini sağlayabilmek için bu alana yatırım yapmaya devam etmemiz gerektiğini düşünüyorum. Ve son olarak üçüncü mesaj: bazen pazarın istediğimiz kadar hızlı büyüdüğünü görememek bir hayal kırıklığı yaratabiliyor. Ama bu büyümenin ülkenin gelişmesiyle birlikte süreceğini düşünüyorum. Bu açıdan bakıldığında, sabırlı olmamız gerekiyor. Çünkü sigortanın ülkenin genel ekonomik kalkınmasında kesinlikle çok önemli bir rolü bulunuyor.” diyerek sözlerini tamamladı.



**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

KIŞ GELİYOR. FREN MESAFELERİ UZUYOR.

**Birbirinden avantajlı Kasko Sigortası Paketleri
Anadolu Sigorta'da sizi bekliyor.**

Yağmurda, çamurda, karda... Her ihtiyaç duyduğunuzda
yanınızda olacak güvenilir bir yol arkadaşına ihtiyacınız varsa,
Anadolu Sigorta Kasko paketleri bir telefon kadar uzağınızda.

0850  0850
www.anadolusigorta.com.tr

*“Afetlerden
kaynaklanan
zararların
azaltılması
tarım sigortası
ile mümkün”*

Serpil Günal

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım
Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günel, katıldığı bir televizyon programında iklim değişikliğinin tarım üzerindeki olumsuz etkisine değindi ve tarım sigortasının önemine vurgu yaptı. TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günel, 22 Aralık tarihinde ulusal bir televizyon kanalında Noyan Doğan'ın sunumuyla yayınlanan "Bakış" programının konuğu oldu. Günel programda, iklim değişikliğinin tarıma etkisinden, üretimin devamlılığında tarım sigortasının yeri ve önemine, TARSİM'in yapısı ve işleyişinden, 2021 yılında Sistem çerçevesinde elde edilen sonuçlara ve hasar ödemelerine ve dünyada uygulanan tarım sigortaları sistemlerine kadar pek çok başlık hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Genel Müdür Günel'in programdaki açıklamalarından öne çıkan satır başları şu şekilde:

"Artan dünya nüfusuna paralel olarak insanlığın en temel ihtiyaçlarından biri olan gıda talebinde artışlar söz konusu. Tarım, insan hayatının devamlılığı için gerekli olan gıda gereksinimi karşılaması yanında hammadde üretmesi ve tarımsal sanayisi ile birlikte ülkemiz ekonomisine katkı sağlayan stratejik bir sektör konumunda. Ancak hayatımızda artık iklim değişikliği diye bir gerçek var. Afetlerin sonunda ortaya çıkacak zararların azaltılması ve risklerin yönetilmesi gerekiyor. İşte bu ancak tarım sigortası ile mümkün.

TARSİM, büyük fedakarlıklarla ve alın teri ile faaliyetlerini sürdürmeye çalışan üretici ve yetiştiricilerimizin bitkisel ürünlerini, büyükbaş ve küçükbaş hayvanlarını, seralarını, arılı kovanlarını, kümes hayvanlarını ve su ürünlerini meydana gelebilecek çeşitli risklere ve doğal afetlere karşı koruyan önemli bir kalkan. Bizler tarımın risklerini yönetmeye ve ülkemizin tarım stratejisine uygun olarak hareket etmeye gayret ediyoruz. TARSİM'in bu anlamda büyük sorumlulukları var. 15 yıldır faaliyet gösteren Sistemin en önemli tarafları Tarım ve Orman Bakanlığı ile Hazine Müsteşarlığı'dır. Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu'nda, 2 üyemiz Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan, 2 üyemiz Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (SEDDK), 1 üyemiz Türkiye Ziraat Odaları Birliği'nden (TZOB) ve 1 üyemiz ise Türkiye Sigorta Birliği'ni (TSB) temsilen bulunuyor. Ben de İşletici Şirket'i yani Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'n temsilen bu Yönetim Kurulu'ndayım.

Sistem çerçevesinde 7 farklı sigorta branşı ile hizmet sunuluyor. Bitkisel Ürün Sigortası, Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası, Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası, Kümes Hayvanları Hayat Sigortası, Su Ürünleri Hayat Sigortası, Sera Sigortası ve Arıcılık Sigortası. Aynı zamanda, Gelir Koruma Sigortası ve Köy Bazlı Kuraklık Verim Si-

gortası alanlarında da hizmet sunuluyor.

Geniş bir teminat kapsamı sunulan Sistem'de üretici ve yetiştiricilerimize, uygun ödeme koşulları ve çeşitli indirimlerle hizmet sunuyoruz. Sistem her geçen yıl büyüyor ve ülke genelinde yaygınlaşıyor. Çiftçimizin memnuniyeti artıyor. Devlet bu sisteme inanıyor. Devlet prim desteği her geçen yıl artıyor ve bugün bazı branşlarda %67'ye varıyor. 2022 yılında, kuraklık verim sigortasında %70 oranında devlet prim desteği uygulanacak. Sistemde 2021 yılında da istikrarlı büyüme devam etti. Türkiye genelinde tüm tarım sigortası branşlarında 2.3 milyon adet civarında polişe üretildi, 115 milyar TL'lik tarımsal varlık, 13 milyon hayvan ve 26 milyon dekar alan sigortalandı. Çeşitli nedenlerden ötürü zarar gören üretici ve yetiştiricilere 2.4 milyar TL hasar ödemesi yapıldı. Sistemin kuruluşundan itibaren 9.7 milyar TL hasar ödemesi gerçekleştirildi. Tüm tarım sigortası branşlarında çeşitli nedenlerle 538 bin hasar ihbarı alındı. 2 bine yakın TARSİM eksper, risk inceleme, hasar ve verim tespit işlemlerinde bulundu.

Hepimizin bildiği gibi kuraklık bu yıl son derece etkili oldu. Üreticilerimize 214 milyon TL'nin üzerinde hasar ödemesi gerçekleştirdik. Öte yandan Manisa'da don, dolu ve fırtına gibi sebeplerden ötürü zarar gören üzüm üreticilerimize 600 milyon TL hasar ödemesi yaptık. Fındık ürünü zarar gören 11 bin civarındaki sigortalı üreticimize ise 210 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirdik. Buğdayda 170 milyon TL ve kayısıda 142 milyon TL hasar ödemesi yaptık. Bu yıl iklim değişikliğinin de etkisiyle ülkemizin çeşitli noktalarında son derece üzücü sonuçlara yola açan seller ve yangınlar meydana geldi. Bu hadiseler meydana geldikten hemen sonra yaraları sarmak üzere sahada ve üreticimizin yanındaydık. Yangın sebebiyle zarar gören sigortalılarımızın işlemlerini hızlıca tamamladık ve 12 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirdik.

Dünyada tarım sigortaları uygulamaları ilk olarak Almanya'da başladı. Sonrasında ise Amerika'da, devlet, özel sektör iş birliği olan havuz sistemi uygulandı. Kamu özel ortaklığı sistemi, bizim gibi tarım çeşitliliğinin zengin olduğu ülkelerde kullanılabilecek en uygun sistemdir. TARSİM Sistemi, kuruluşunda İspanya'daki sistemden ilham almıştır. Bugün geldiğimiz noktada TARSİM'in başarısı uluslararası arenada da tanınmaktadır. Dünyada Havuz sistemini başarıyla yürüten 4 ülke bulunuyor. Amerika, Kanada, İspanya ve Türkiye. Bu ülkelerden birisi olmak gerçekten çok gurur verici. Azerbaycan'da tarım sigortaları sisteminin kuruluşunda da rehberlik ettik. Sistem kuruldu ve büyümeye devam ediyor. Onlara her türlü katkıyı sağlamaya devam ediyoruz. Şimdi Makedonya ile benzer bir süreç içerisindeyiz. Ancak şunu da ifade etmeliyim ki daha gidecek çok yolumuzun olduğu da açıktır."



Kış lastiğini takmayanlar sigortadan faydalanamayabilir

ZORUNLU kış lastiğini taktırmayanlara 846 TL ceza kesiliyor. Ancak göreceğiniz tek ceza bu olmayabilir. Hukukçulara göre, zorunlu kış lastiğini taktırmayan sürücülerin kaza yapması halinde kasko şirketleri tazminat ödemeyebilir. Ticari araçlarda kış lastiği zorunluluğu 1 Aralık'ta başladı ve 1 Nisan 2022'ye kadar devam edecek. Kurala uymayan araçların sürücülerine ise 846 lira ceza kesilecek. Bu sürücüler bekleyen başka bir ceza daha olabilir.

TÜRKAD Yönetim Kurulu Üyesi Avukat Bilal Yavuz, zorunlu kış lastiği takmayan, trafik güvenliğini tehlikeye sokan sürücülerin kaza yapması durumunda, trafik sigortası ve kasko gibi oto sigortaları tarafından, tazminat ödene-memesi durumunun oluşabileceğini söylüyor.

“Kış aylarında, zorunlu olmasına rağmen aracına kış lastiği taktırmamış ihmalkâr bir sürücü, fren mesafesini ayarlayamayarak yahut yol tutuşunu veya aracın kontrolünü kaybedip başka bir araca çarpması halinde sigorta eksper tarafından bu araç sahibi kusurlu bulunacaktır. Bu yönde verilecek eksper raporu sonucunda da sürücü ‘ağır ihmal’ sebebiyle tazminat alamayacak, karşı tarafta yol açtığı hasarı da kendisi ödemek durumunda kalacaktır.

Aynı şekilde kasko sigortasında da belirtilen tarih aralığında kış lastiği takılmaması ve bu ihmalden kaynaklanan bir kaza yaşanması halinde (kasko sigortasının içeriğine bağlı olsa da) genellikle kasko tarafından meydana gelen zarar karşılanmamaktadır.”

Trafik güvenliğini tehlikeye sokanlara 2 yıla kadar hapis cezası

Avukat Bilal Yavuz, bu sürücülerin sebep olduğu kazaların kusur ve ihmal durumuna göre trafik güvenliğini tehlikeye sokma suçunun da ortaya çıkabileceğine değiniyor:

“Herhangi bir nedenle emniyetli bir şekilde araç sevk ve idare edemeyecek halde olmasına rağmen; başkalarının hayatı, sağlığı veya malvarlığı bakımından bir tehlikeye neden olacak şekilde trafikte araç sürülmesi veya trafik kazasına yol açılması halinde bu suç meydana gelir. Trafik güvenliğini tehlikeye sokma suçunu işleyen sürücülere 2 yıla kadar hapis cezası verilebilmektedir.”

Kış lastiğinin diğer lastiklerden farkı nedir?

Hayati öneme sahip kış lastikleri, 7 derecenin altındaki sıcaklıklarda, ıslak, karlı ve çamurlu zeminlerde yaz lastiklerine oranla daha iyi yol tutuşu ve yüksek güvenlik sağlıyor.

Diğer lastiklerden farkı ise lastik yüzeyindeki oluklar. O olukların üzerindeki kılcal kanallar, lastiğin özellikle karlı ve yumuşak zemine daha iyi tutunmasını, zeminde temas ettiği suyun da daha iyi tahliye edilmesini sağlıyor.

“Kış lastiği yönetmeliği tekrar gözden geçirilmeli”

Biz de yaz ve kış lastiği farkını daha iyi göstermek için İleri Sürüş Uzmanı Ethem Genim ile bir araya geldik ve sürüş eğitim alanında uygulama yaparak, kış lastiğinin önemini ve diğer lastiklerden farkını konuştuk.

Kış lastiğinin hayat kurtaran bir lastik olduğunun altını çizerek söze başlayan Ethem Genim, yağmurlar bitene kadar kullanılması gerektiğine dikkati çekiyor.

“Ticari araçlarda kış lastiği mecburi ancak özel araçlarda değil. Ama meseleye şöyle bakmak lazım. Ben aynı markanın aynı model aracını kullanıyorum, karşımdaki de aynı marka ve modelle ticari işler yapıyor. Kış lastiği de ona mecburi, bana değil. İşte ikilem de burada başlıyor. Kış lastiği yönetmeliğinin tekrar gözden geçirilmesi lazım.

Örneğin, ben de kış lastiği var yolda gidiyorum. Ani bir durum oldu frene bastım ancak arkamdan gelende de yaz lastiği var ve gelip bana çarptı. Dolayısıyla bütün trafik ve hava şartları herkes için geçerlidir. Buna güvenlik kültürüyle bakmak doğru olacaktır. Kış lastiği kış geldiğinde, yağmurlar başladığında takılmalı. Ta ki yağmurlar bitene kadar.”



“4 tekerlekte de olmalı”

Kar lastiğinin kış lastiğiyle karıştırıldığına da değinen Ethem Genim, şöyle devam ediyor: “Kış lastiği, hava ısısının 7 derecenin altına inmesiyle zemin soğuyor ve bu lastiklere geçiliyor. Çünkü bu lastikler dönme esnasında yaz lastiklerine göre daha çabuk ısınıyor. Isı önemli çünkü ısınan lastik tutunuyor. Zaten kış lastiklerinin erken ısınmasının nedeni de imalatı esnasında kullanılan kauçuğun yumuşak olması. Lastiğiniz ne kadar iyi ısınırsa ki bu yaz lastiği için de geçerli, zeminde tutunacağı yerlere daha rahat tutunur ve size daha güvenli bir sürüş sağlar. Bunun yanı sıra 4 mevsim lastik de kış lastiği yerine geçmez. Bu bir pazarlama taktiğidir. Lastik ya yaz lastiğidir ya kış lastiği.” Aracın 4 tekerleğinde de kış lastiğinin olması gerektiğine dikkati çeken Genim, aksi durumda dönüşlerde ya da fren esnasında olumsuzluklar yaşanabileceğini vurguluyor.

“Kış lastiği dönüş ve frenlerde yüzde 10 avantaj sağlıyor”

Kış lastiğinin dönüşlerde ve frenajda yüzde 10'luk bir avantaj sağladığını söyleyen Genim, “Burada şu da önemli ki sürücülerimiz, çeşitli zeminlerde 100 kilometreyle giderken, acil fren yaptıklarında kaç metrede durabileceklerini bilmiyorlar. 100 kilometreyle yaklaşık 85 metrede duruyoruz. O da frene çok geç kalmadan bastığımız zaman. Bu çok ciddi bir rakam. Zemin ıslandıkça, daha da ağırlaştıkça bu katlayarak devam ediyor.”

Sadece karda değil yağışlı zamanlarda da yüksek koruma sağlıyor

Yağmur mevsimi başladığı andan itibaren kış lastiklerinin takılmasının çok önemli olduğuna vurgu yapan Genim, kış lastiğinin esas görevinin, suyun üzerinde yüzmeyi engellemesi olduğunu anlatarak, sürücülerini uyarıyor:

“Örneğin, lastik dönüyor ve siz suya giriyorsunuz. Lastik suyu itiyor ve önde bir set oluşturuyor. Direnç gibi düşünelebilir. Su lastikle yol arasına giriyor ve aracın havalanmasına neden oluyor. O esnada frene basmak, direksiyonu çevirmek ölümcül neticelere ulaştırabiliyor sürücüyü. Çünkü suyun üzerinde frende yapsanız zaten lastikler dönmüyor ki o an, tekne gibi kayıyor suyun üstünde. Siz o esnada frene bastınız o sudan çıktıktan sonra frenler kilitleyeceği için savrulmalar olabilir. Ya da suyun üzerinde heyecan yaptınız direksiyonu çevirdiniz sağa sola. Kuru zemine çıktığımız zaman araç aniden yol alacaktır. Böyle bir durumda kaldığımızda yapacağımız şey, direksiyonla fazla oynamayacağız, düz vites ise debriyaja basacağız. Çünkü kuru zemine çıktığımızda motor kompresyonu devreye gireceği için aracı tekrar sağa sola çekebilir. Otomatik vites ise sadece ayağımızı gazdan çekmemiz yeterli. Frene de asla basmayacağız. İşte tüm bu olumsuz durumların yaşanmaması adına zorunlu olsun olmasın güvenli bir sürüş için belirlenen tarih aralığında kış lastiğini taktırmak her açıdan koruyucu olacak.



AXA SİGORTA



AXAFit indiren herkesin yararlanabileceği indirimler AXAclub'ta!

Sağlıklı yaşam ve sigortacılık işlemlerini bir araya getirdiğimiz İyi Yaşam Uygulaması AXAFit'te, hem sağlığını düşünüyor hem de AXAclub ayrıcalıklarıyla alışverişlerinizde bol indirim fırsatı sunuyoruz.

Üstelik AXA Sigorta müşterisi olmanız da indirimlerden yararlanabilirsiniz.



Ücretsiz
indirin,
indirimlerden
anında
yararlanın



Kare kodu okutup
AXAFit'i indirin,
indirimlerden hemen
yararlanmaya başlayın.



“Zorunlu trafik sigortasında belirsizlikler giderildi”



KARAYOLLARI Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası (Zorunlu Trafik Sigortası) genel şartları yayımlandı. Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarında Değişiklik Yapılmasına Dair Genel Şartlar bugünkü Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’ndan (SEDDK) konuya ilişkin yapılan açıklamada, bilindiği üzere, 9/6/2021 tarihli ve 7327 sayılı Kanunun 18 ve 19’uncu maddeleriyle 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu’nun 90 ve 92’nci maddelerinde değişikliğe gidilmiş, zorunlu mali sorumluluk sigortası teminat kapsamında yer alan değer kaybı, sürekli sakatlık ve destekten yoksun kalma tazminatlarına ilişkin kanuni çerçeve çizilerek uygulamaya ilişkin usul ve esasları belirleme yetkisi Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’na bırakıldığı hatırlatıldı.

Değer kaybı hesaplamasında tüm parametreler dikkate alınacak

SEDDK açıklamasında değişiklik ile 2918 sayılı Kanunun 90’uncu maddesi çerçevesinde, maddi hasar sonrası değer kaybına uğrayan aracın nitelikleri ve araçta değer kaybı oluşmasına sebebiyet veren hasarın tüm nitelik ve niceliklerinin dikkate alındığı ve çok daha teknik, adil ve araç piyasasındaki gerçeklerle uyumlu bir değer kaybı tazminatı hesaplama metodolojisi geliştirildiği belirtildi.

Yargı kararları genel şartlara yansıtıldı

Genel Şartların hazırlanmasında Danıştay ve Yargıtay kararlarının esas alındığına vurgu yapılan SEDDK açıklamasında, bu kapsamda, araç hasarlarının onarımında öncelikle orijinal parça kullanımı şartı getirildiği, ancak, hak sahibinin onayının alınması veya hasar gören parçanın orijinal parça ile değiştirilmesine imkân olmaması halinde hasar gören parça, eş değer veya yeniden kullanılabilir parça ile değiştirilebileceği, değişimi gereken parça orijinal değilse, eş değer parça kullanımının mümkün olacağına dikkat çekilerek, böylece, araçların onarımında zarar görenlerle sigortacıların arasındaki önemli uyumsuzluk noktasının da giderildiğine dikkat çekildi.

Bedeni zararlar Yargıtay içtihatları ışığında aktüeryal ilkelere göre belirlenecek

Bununla birlikte, trafik kazaları sonucunda bedeni olarak zarar gören kişilere ve hak sahiplerine ödenecek tazminatın en önemli belirleyici unsurlarından biri olan iskonto oranının, finansal matematik ve aktüerya bilimlerinde uzman akademisyenlerin teknik görüşleri alınarak %1,80’den %1,65’e indirildiğine dikkat çekilen SEDDK açıklamasında, “Ayrıca, yerleşik yargı içtihatları ve aktüerya biliminin genel kabul görmüş prensipleri göz önünde bulundurularak sakatlık tazminatı ve destekten yoksun kalma tazminatı hesaplamalarına detaylı düzenlemeler getirilmiştir. Bu düzenlemeler ışığında, tazminat hesaplamalarında yeknesaklık sağlanarak; trafik kazası sonucu zarar uğrayan vatandaşlarımızın zararlarının trafik sigortaları kapsamında hızlı ve adil bir şekilde tazmin edilmesi yanında, taraflar arasındaki uyumsuzlukların da asgari seviyeye indirilmesi hedeflenmektedir.” ifadelerine yer verildi.

SEDDK açıklamasında sigortalıların ve zarar görenlerin korunmasının kurumun temel görevi olduğuna dikkat çekilirken, “Bu kapsamda, Genel Şartlarda yapılan değişikliklerin amacı trafik sigortası kapsamındaki tazminatların yerleşik yargı içtihatları ile bilimsel yöntemler ve aktüeryal prensiplere göre hesaplanması ve hak sahiplerinin gerçek zararının en kısa sürede karşılanmasını sağlamaktır. Böylelikle, trafik sigortalılarından doğacak haklar ve yükümlülükler gerek sigortalılar ve hak sahipleri gerekse sigorta şirketleri bakımından öngörülebilirliğe kavuşmuş olacaktır.” denildi.

Alman dev VHV'den geleceğe yönelik önemli adımlar

ALMAN sigorta devi VHV Grubu, yeniden yapılanmaya gitti. Hannover merkezli sigorta devi son yıllarda önemli ölçüde büyüme başarısı gösteren Almanya dışındaki faaliyetlerini konsolide etmek için "VHV International" ve "VHV Dijital Hizmetler" olmak üzere iki yeni iş alanı oluşturdu. "cash-online.de" adlı internet sitesinde yer alan habere göre bu yeniden yapılanma ile VHV Grubu, faaliyetleri güçlü bir geçmişe sahip şirketin geleceğe güçlü dönüşümü için kilometre taşımlı bir adım.

VHV Group CEO'su Uwe H. Reuter: "Kapsamlı kararlarımızla, BT ve dijitalleşmenin yanı sıra sigortacılıkla ilgili, özellikle dijital hizmetler ve büyüyen uluslararası ticaretin, dünyanın geleceği için büyük önem taşıdığına olan inancımızın altını çiziyoruz. Bu adım VHV Grubu için kesinlikle stratejik olarak çok mantıklı bir adım." diye konuştu. Buna ek olarak, 2022'nin başında VHV Grubu, Eucon GmbH ve InterEurope AG'deki yatırımları içeren

sigorta ile ilgili ve dijital olarak konumlanmış işini yeni kurulan bir holding şirketinde (VHV digital services AG) bir araya getirecek. Eucon Group ve Inter Europe Group, Grubun sigortacılık faaliyetlerinden bağımsız ve bağımsız olarak faaliyet göstermeye devam edecek.

VHV International ile uluslararası ticaret tek çatıda toplanıyor

InterEurope AG CEO'su Bernd Scharrer ve Holger Backu ve Eucon GmbH CEO'su Sven Krüger, VHV Group'un gelecekteki CEO'su Thomas Voigt tarafından yönetilecek olan VHV digital services AG'nin yönetim kuruluna dahil olacak. Bu amaçla Scharrer, VHV Solutions GmbH'nin yönetiminden VHV digital services AG'nin yönetim kuruluna geçecek. Buna ek olarak, VHV Grubunun uluslararası işi, yeni bir bölüm olan

“VHV International” içinde toplanacak. Dr. Sebastian Reddemann, oto dışı işiyle ilgili önceki sorumluluğunu ve VHV Allgemeine Versicherung AG’nin yönetim kurulu sözcüsü olarak gelecekteki sorumluluğunu üstlenecek. Reddemann, Fransa’daki faaliyetlerden Constantin Fahr, Avusturya’dan Sven Rabe, İtalya’dan Christian Sipöcz, Türkiye’den Maximilian Stahl, BT ve Operasyonlardan Bernd Scharrer ve İK’dan Henrik Metzloff sorumlu olacak. VHV Solutions GmbH’nin yönetim sözcüsü Dr. Sebastian Schulz aynı zamanda VHV Solutions GmbH’nin yönetiminde “Sözleşme” alanından sorumlu olmaya devam edecek. Ayrıca, Dr. Sebastian Schulz, 1 Ocak 2022 tarihinde VHV Allgemeine Versicherung AG’nin yönetim kuruluna atandı ve kendisine “Operasyonlar” sorumluluğu verildi.

Dijitalleşme konusunda önemli hamleler

VHV Allgemeine Versicherung AG’de daha önce kredi ve kefalet sigortası hasar işleme başkanı olan Sina Rintelmann ise 1 Ocak 2022’den itibaren şirketin yönetim kurulundaki kredi ve kefalet sigortası bölü-

münün genel yönetimini devralacak.

VHV, şirkette dijitalleşme konusunu sağlam bir şekilde sa-bitler ve yeni bir yönetim kurulu departmanı oluşturur. Arndt Bickhoff, BT direktörü olacak. Şimdi VHV Vereinigte Hannoversche Versicherung a.G.’nin genel temsilcisi oldu. ve BT için VHV Holding AG. Aynı zamanda sigortacı, VHV International ve VHV Digital Services ile iki yeni iş alanı yaratıyor. 1 Ocak 2022’den itibaren VHV, Arndt Bickhoff’u VHV Vereinigte Hannoversche Versicherung a.G.’nin genel temsilcisi olarak atadı. Bickhoff şu anda VHV Solutions GmbH’de yönetim ekibinin bir üyesi ve halihazırda orada BT’den sorumlu. Planın, VHV Solutions GmbH tarafından VHV Group için şu anda sağlanan BT hizmetlerini ayırmak ve bunları önümüzdeki yıl VHV Holding AG’ye entegre etmek olduğu ifade edildi. Ayrıca, önümüzdeki yıl içinde Bickhoff, VHV Holding AG ve VHV Vereinigte Hannoversche Versicherung a.G.’nin yönetim kuruluna katılacak. O zamana kadar Bickhoff, VHV Solutions GmbH’nin genel müdürü olarak kalacak. Yönetim Kuruluna önerilen atama, sorumlu denetim makamının onayına tabi. Arndt Bickhoff, 2015 yılında VHV Grubuna katıldı. Sigorta bilişiminde kanıtlanmış bir uzman. Bickhoff, Karlsruhe Üniversitesi’nde eğitim gördükten ve mühendislik diploması ve İngiltere’deki Henley Management College’dan MBA derecesi aldıktan sonra, kariyerine telekomünikasyon endüstrisinde başladı. 2000 yılında, sigorta şirketleri için kapsamlı BT projelerini yönettiği Düsseldorf’taki Boston Consulting Group’a geçti. 2006’dan 2015’e kadar Bickhoff, Generali Deutschland Informatik Services GmbH’nin genel müdürüydü.



DESTEKLEYENLER

etch
MEDYA

otantik

SANIBON
MEDICAL WEAR SOLUTIONS

taptoweb



YENİ KIZILAY



Bereket Sigorta MÜSİAD Vizyoner'21'de Yeşil Poliçe ile yerini aldı

MÜSTAKİL Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin (MÜSİAD) iş insanlarını, akademisyenleri, öğrencileri bilgilendirme ve geleceğe hazırlama amacıyla hayata geçirdiği "Vizyoner 2021" zirvesi Bereket Sigorta ana sponsorluğunda Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. "Fark Et" temasıyla yapılan Vizyoner 2021 zirvesinde İklim değişikliği ile mücadelede sigortanın önemine değinen Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör; sigorta sistemini startını verdikleri "Yeşil Polİçe" ile tanıştıracaklarını belirtti.

"Sigorta Hasarı Öder, Ancak Kirlenen Doğayı Geri Getiremez"

Doğal felaketlerin son yıllarda en büyük nedeninin iklim değişikliği olduğuna dikkat çeken Mahmut Güngör, Sigma raporuna göre 2020 yılının küresel sigortacılık sektörünün bilançosu açısından en çok hasar ödenen yıl olduğunu söyledi. Küresel olarak 202 milyar dolar ekonomik kayıp yaşanırken sigorta sektörü bu tutarın 89 milyar dolarlık kısmını karşıladığını ifade eden Güngör, iklim krizinin gelişmiş ya da gelişmemiş ülke olsun dünyanın en önemli gündem maddesi haline geldiğini belirtti.

Tüm dünyayı etkisi altına alan sıcak hava dalgaları, orman yangınları, sel ve don gibi afetlerin etkisi ile iklim değişikliğinin Dünya'yı bekleyen risklerin başında geldiğini, iklim değişikliğini ikinci sırada pandemiyle birlikte ivme kazanan dijitalleşmenin sonucu siber güvenlik riskinin takip ettiğini, üçüncü sırada ise insan sağlığını tehdit eden salgın ve bulaşıcı hastalıklar geldiğini belirtti.

İklimsel değişikliklerin sonucunda şiddetini ve frekansını artıran doğal afetlere doğrudan maruz kalan tarım sektörüne karşı da en önemli güvencenin sigorta olduğunu belirten Güngör, sel ve orman yangını gibi felaketlerin tarım sigortalarının önemi her seferinde gözler önüne serdiğini, keza sigorta sektörünün 2021 yılında fırtına, orman yangınları, kuraklık, sel felaketi, dolu ve don hasarı için toplamda 2,2 milyar TL hasar ödemesi yaptığını söyledi.

Küresel iklim değişikliğinin tarladan sofraya etkilerini gösterdiğini ifade eden Güngör, tek sorunun kuraklık olmadığını, bitkisel üretimin olumsuz etkilendiğini, bitkisel üretime bağlı olarak hayvancılığın dahası da ekolojik dengenin bozulduğunu söyledi. Dünya genelinde yaşanan bu sorunun önlenmesi ya da etkilerinin azaltılması için sadece bilim insanlarının değil tüketiciden üreticiye, kamudan, sivil toplum kuruluşlarına kadar yani toplum genelinde bir bilinçlenme gerektiğinin altını çizerek tüm paydaşları iklim değişikliği ile mücadeleye davet etti.

"Yeşil Polİçe"yi Sigorta Sektörüne Kazandıracağız"

İklim değişikliğinin neden olduğu felaketlere karşı sigortalanmanın önemine dikkat çeken Güngör; Paris İklim Anlaşması'nın kabul edilmesinin Türkiye'nin iklim değişikliği ile mücadelesi açısından çok önemli olduğunun altını çizdi. Bu anlaşma ile birlikte düşük emisyonlu ve iklim dirençli kalkınma yolunda finans akışının istikrarlı hale gelmesinin önemli bir husus olduğunu belirten Güngör, sigortanın bu kalkınmada önemli bir güvence kalkanı olduğunu söyledi.

Bereket Sigorta olarak iklim değişikliği ile mücadeleyi gündemlerine aldıklarını söyleyen Güngör; Avrupa Yeşil Mutabakatı ile öngörülen kapsamlı değişikliklere uyum sağlanması amacıyla oluşturulan Eylem Planı'nda detaylı bir şekilde yer verilen yeşil ve döngüsel bir ekonomi ile yeşil finansman hedeflerine katkı sunabilmek amacıyla "Yeşil Polİçe" çalışmalarına başladıklarını söyledi. İklim değişikliği ile mücadelede yenilenebilir enerji yatırımlarını çok önemsediklerini, bu yatırımların iklim değişikliğine bağlı finansal dayanıklılığı artıracak ve sigorta risklerini teminat altına alacak "Yeşil Polİçe"yi sigorta sektörüne kazandıracaklarını belirtti.

Hidroelektrikten güneşe rüzgardan jeotermal enerji santrallerine kadar geniş bir yelpazede teminat sunarken uygun ödeme koşulları ile bu yatırımlara destek vereceklerini söyleyen Güngör, poliçelerin kapsamını yeni ekoloji realitesine göre düzenlediklerini de belirtti.

Fosil yakıtların azaltılmasının gündeme gelmesi ve elektrikli araçların yaygınlaşması ile birlikte sigortacılıkta büyük bir dönüşüm beklediklerini ifade eden Güngör, kasko tarafında risk değerlendirmesi, yazılım, fiyatlama çalışmasına başladıklarını belirtti.

Sosyal medyanın en başarılı sigorta firmaları

SOSYAL medyanın hayatımızdaki yeri herkes için inkâr edilemez bir gerçek. Pandemi ile birlikte hızlanan dijital olgunluğa erişimle birlikte markalar da iletişim ve reklam çalışmalarını dijitala yansıtmaya başladı. Markalar sosyal medyalarına ağırlık vererek kullanıcılara daha hızlı ve daha etkili bir şekilde ulaşabiliyor. Peki, hangi sigorta firması

hangi sosyal medya mecrasında daha çok etkileşim alıyor?

Boomsocial, her ay düzenli olarak açıkladığı sıralamayla markaların sosyal medya karnelerini açıklıyor. Boomsocial tarafsız ve istatistiksel verilere göre sigorta firmalarının Aralık ayı karanesini açıkladı.

Facebook

- 1 HDI Sigorta
- 2 Allianz Türkiye
- 3 Sampo Sigorta
- 4 TARSİM
- 5 Ray Sigorta
- 6 Anadolu Sigorta
- 7 Quick Sigorta
- 8 AXA Sigorta
- 9 Ethica Sigorta
- 10 Demir Sağlık ve Hayat

Twitter

- 1 Türkiye Sigorta
- 2 HDI Sigorta
- 3 Anadolu Sigorta
- 4 Türkiye Sigorta Birliği
- 5 Quick Sigorta
- 6 AXA Sigorta
- 7 Aksigorta Sigorta
- 8 Allianz Türkiye
- 9 Bereket Sigorta
- 10 Ethica Sigorta

Instagram

- 1 HDI Sigorta
- 2 Doğa Sigorta
- 3 Quick Sigorta
- 4 AXA Sigorta
- 5 Demir Sağlık ve Hayat
- 6 OYAK Grup Sigorta
- 7 Anadolu Sigorta
- 8 Allianz Türkiye
- 9 TARSİM
- 10 Groupama Sigorta



Siz Keyfini Sürün



Otomobiliniz ile ilgili ihtiyacınız olabilecek tüm hizmetler, **OtoKonfor** uygulaması ile artık her an yanınızda! AppStore ve PlayStore üzerinden ücretsiz olarak yükleyebileceğiniz OtoKonfor uygulaması ile acil durumlarda size en yakın çekici hizmetine ulaşır, ihtiyacınız olduğunda lastik hizmetlerinden yararlanır ve periyodik bakım, arıza onarım, oto bakım, araç alım ve satım danışmanlığı gibi ücretli ve ücretsiz birçok hizmetten faydalanabilirsiniz.

OtoKonfor uygulaması, ihtiyacınız olan her an cebinizde! Uygulamayı mobil telefonunuza hemen yükleyin, *keyfini sürmeye başlayın*.



www.otokonfor.com
444 0 566

Ahmet Ali Bugay

Euler Hermes CEO'su

*Salgın gelişmekte olan
lkeleri orta ve uzun vadede
daha çok etkileyecek*

DÜNYANIN önde gelen alacak sigortası şirketi Euler Hermes, Covid-19 sonrası ülkeler arası gelir eşitsizliğine ilişkin “orta gelir tuzağı” raporunu yayınladı. Rapora göre, orta ve uzun vadede, salgının olumsuz etkilerinin gelişmekte olan ülkeleri daha çok etkilemesi bekleniyor. Covid-19 öncesi ve Covid-19 sonrası uzun vadeli ekonomik büyüme tahminlerine göre altı ülkenin üst gelir seviyesine yükselişi gerilerken, Türkiye’nin de dâhil olduğu iki ülkenin ise yüksek gelir kümesine yükselişi hız kazanıyor.

Rusya ve Türkiye yüksek gelir seviyesine çıkabilir

Krize yönelik sağlanan mali teşviklerin 2020 yılında büyüme- de ilk etapta ortaya çıkan yavaşlamayı fazlasıyla telafi etmesi ve böylece ileriye dönük baz etkisi yaratması sınıf atlamada Türkiye ve Rusya’yı diğer ülkelerden pozitif ayırıyor. Ancak Euler Hermes ekonomistleri, her iki ülkenin de uzun vadeli görünümünün aşağı yönlü risk içerdiğini vurgulayarak, bu olasılığa ihtiyatla yaklaşılması gerektiğini belirtiyor. Rusya emtia fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı savunmasız konumda bulunurken, Türkiye için ise kısa ve orta vadede; ödemeler dengesi, kur ve para politikasına ilişkin endişeler devam ediyor.

Altı ülkenin üst gelir seviyesine yükselişi geriliyor

Covid-19 nedeniyle yüksek gelir seviyesine geçişi yüksek ihtimalle gecikecek ülkeler arasında Macaristan, Letonya ve Romanya bulunuyor. Gecikmeli olsa da bu ülkelerin 2029 yılına kadar yüksek gelir seviyesine başarılı bir şekilde geçiş yapacağı tahmin ediliyor. Aslında hali hazırda Macaristan, Letonya ve Romanya, 2019 yılına kadar kişi başına düşen gelirde büyük ölçüde iyileşme kaydetmiş ve orta gelir grubundan yüksek gelir grubuna geçişe yaklaşmıştı. Covid-19 sadece bu ülkeler için üst kümeye yükselmeyi birkaç yıl ertelemiş oldu.

Üst kümeye atlaması gecikecek hatta belki gerçekleşmeyecek ülkeler ise Kazakistan, Panama ve Seyşeller. Kazakistan yüksek gelir kümesine çıkabilir ancak bunun 2029 yılı sonlarında olması bekleniyor. Covid-19’un turizm üzerindeki etkisinin ise Seyşeller ve Panama’nın uzun vadeli gelişimine ket vurabileceği öngörülmüyor. Dolayısıyla bu üç ülke, Covid-19 krizi tarafından orta

gelir tuzağına itilme riski en yüksek ülkeler.

Covid-19 refah uçurumunu derinleştirecek mi?

Raporda, birçok gelişmekte olan ülkenin Covid-19 krizinin etkisini azaltmaya yönelik politikalar için manevra alanının az ve aşılara erişiminin daha yavaş olduğu belirtiliyor. Daha zengin ülkeler için ise nüfusun 2021 yılında veya 2022 yılının başlarında büyük ölçüde sürü bağışıklığı kazanması ve sosyal etkileşimin büyük ölçüde normale dönmesi bekleniyor. Dünyanın birçok ülkesi ise hâlâ bu dönüm noktasından çok uzakta. Buna ek olarak hızla artan kamu borçları eylem kapasitesini iyice azaltıyor, bu da yoksul ülkeler üzerinde orantısız bir yük yaratıyor.

Raporda ayrıca, Covid-19’un, gelişmekte olan ülkelerin çoğu için olumsuz olabilecek, uzun vadeli yapısal eğilimleri hızlandırmış olabileceğinin altı çiziliyor. Uzun vadeli bir diğer eğilim olan yeşil dönüşüm ise, küresel ekonominin karbon duyarlılığının artmasına ve özellikle daha zengin ülkelerde bir yatırım patlamasına yol açacak. Yeşil dönüşüm birçok gelişmekte olan ülkenin ekonomik modellerini etkileyecek. Eski iş modeli olan, dünyaya ucuz tüketim malları üretmek ve nakletmek artık norm olmayacak. Yüksek gelir statüsüne giden yol, gelişmekte olan ülkeler için daha uzun ve zor hale gelebilir.

Sınıf atlamada alacak sigortasının önemi büyük

Euler Hermes CEO’su Ahmet Ali Bugay, rapor ile ilgili olarak şu değerlendirmede bulundu: “Başarılı bir şekilde yüksek gelir düzeyine geçiş yapan birçok ülke güçlü bir alacak sigortası piyasasına sahip ve bu bir tesadüf değil. Alacak sigortası, krizlerle baş ederken hayati olan esneklik kapasitesine önemli ölçüde katkıda bulunuyor ve böylece görece yoksul olan ülkelerin de orta gelir tuzağından kaçınmasını kolaylaştırıyor.

Birçok araştırma, alacak sigortasının daha yaygın olmasının; hızlı iyileşme ve uzun vadeli olumsuz etkileri sınırlamada önemli bir yeri olduğunu gösteriyor. Aynı zamanda gelişmiş sigorta piyasaları, farklı kanallar aracılığıyla toplumsal dayanıklılığa önemli ölçüde katkıda bulunuyor ve böylece daha yoksul ülkelerin orta gelir tuzağından kurtulmasını kolaylaştırıyor.”

BES'te devlet katkısı %30'a çıkıyor



BİREYSEL Emeklilik Sistemi'nde 2013 yılından bu yana başarıyla uygulanan, yüzde 25'lik devlet katkısı oranı ile dünyanın hiçbir yerinde olmayan 'doğrudan devlet desteği' yüzde 30'a çıkarılıyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, "Devletimiz, ülke tasarruflarının artırılmasında en önemli tasarruf yöntemlerinden biri konumuna gelen BES'e olan teveccühünü artırma kararı alarak dünyanın en bonkör teşvik sistemini daha da yukarılara taşıyor" diye konuştu. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 2013 yılından bu yana

başarıyla uygulanan ve sistemin sağlıklı büyümesinde önemli rol üstelenen yüzde 25 devlet katkısı desteği, 5 puan daha artırılarak yüzde 30'a çıkıyor. Sektörde büyük heyecan yaratan artışa yönelik açıklamada bulunan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, devlet katkısı oranının yüzde 25'ten yüzde 30'a çıkarılmasının, sistemin büyüme ivmesini daha fazla artıracaklarını belirtti. Ayrıca, 2022 yılı için açıklanan 5.004 TL brüt asgari ücret tutarı ile bir katılımcının devlet katkısından yararlanacağı yıllık üst limitin de 18 bin TL'ye yükseleceğini açıkladı.

Benli: “Bireysel emeklilik ve otomatik katılım sözleşmelerine ayrı ayrı devlet katkısı verildiği için hem bireysel emeklilik hem otomatik katılım sözleşmesi olan katılımcılarımızın yararlanabileceği devlet katkısı 36 bin TL’ye kadar çıkabilmektedir.”

Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan tarafından dün açıklanan önlemler paketini, hâlihazırdaki ekonomik dalgalanmalarla ortaya çıkan moral bozukluklarının giderilmesi, sisteme duyulan güvenin tazelenmesi, ülkemizin ihtiyaç duyduğu kaynakların istikrarlı şekilde büyütülmesi adına çok önemli bir adım olarak değerlendiren Atilla Benli, tüm ekonomi aktörleri olarak eşgüdüm içerisinde bu politikaları hayata geçirmek adına var güçleriyle çalışacaklarını ifade etti. Sigorta sektörü, ekonomik sürdürülebilirliğin en önemli aracı olarak, bu tür inişli çıkışlı dönemlerde gerek sağladığı fonlar gerekse ekonomik değerlerin risk transferi yoluyla korunması adına önemli bir misyon üstleniyor.

Bu misyonun bir ayağının da refah seviyesinin sürdürülebilirliği adına BES ile üstlenildiğini belirten Benli, ülkemizde 2003 yılında kurulan Bireysel Emeklilik Sistemi’nin 18 yılını başarıyla tamamladığını ve bugün 13,3 milyon katılımcıya ve 250 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşılmasının haklı gururunu yaşadıklarının altını çizdi. “Bu başarının ardında, hükümetimizin banka dışı finansal piyasaları geliştirme hedefi ile vatandaşlarımızın emeklilik dönemindeki gelirlerini tamamlaması için BES’i bir tasarruf lokomotif olarak ön plana alması belirleyici oldu” diyen Benli sözlerini şöyle sürdürdü: “Bizler de vatandaşlarımızın emeklilikte refahını artırmak ve yarınlara yatırım yapmalarını sağlamak için her zaman katılımcısına güven veren, şeffaf ve başarılı bir yönetimle özel emeklilik sisteminin büyümesi için çalışmalarımıza devam ediyoruz.”

“Hükümetimizi ve SEDDK’yi her zaman yanımızda gördük”

Son 18 yılda, sektör olarak, ulusal tasarrufların artışı desteklerken, sermaye piyasalarının derinliğinin artması, ekonomiye finansman kapasitesi sağlanması gibi çok kritik görevleri başarıyla üstlendiklerine vurgu yapan Atilla Benli şu değerlendirmede bulundu: “Bu büyümeyi yaşarken, sektörümüze özel önem atfeden üst politika metinleri ve gerçekleştirdiği yapısal reformlarla hükümetimizin ve sektörümüzün denetleyici ve düzenleyici kurumu olan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nu (SEDDK) her zaman yanımızda görmenin memnuniyetini yaşadık. Bu büyümenin arkasında, artan tasarruf bilinci ve ulusal tasarrufları artırmaya yönelik yapısal

reformlar yer almaktadır; özellikle 2013 yılında başlayan %25 devlet katkısı teşviki, 2017 yılında hayata geçirilen Otomatik Katılım Sistemi (OKS) ve geçtiğimiz aylarda kanunlaşan 18 yaş altı çocukların sisteme dâhil olma imkânı ile birlikte hükümetimizin teveccühüne mazhar bir sektör olduk.”

“Yüzde 30 destek, sistemin sürdürülebilir büyümesinde büyük bir ivme yaşatacak”

2013 yılından bu yana başarıyla uygulanan yüzde 25 devlet katkısının dünyada hiçbir ülkede sunulmayan bir teşvik olduğuna dikkat çeken Benli şöyle konuştu: “Devletimizin yeni reformuyla devlet katkısı oranı %30’a çıkarılarak; sistemimize güven tazelenmiş, tasarruf eden katılımcılarımız ödüllendirilmiş olacaktır. Sistemdeki katılımcıların BES’i tercih etmedeki en önemli sebeplerden biri olan yüzde 25 devlet katkısı teşvikinin yüzde 30 seviyesine yükselmesiyle sistemin sürdürülebilir büyümesine büyük bir ivme katmasını bekliyoruz. Hiçbir enstrümanın aylık yüzde 30 sabit getiri sağlayacağını garanti bulunmazken, hükümetimiz sayesinde BES ile birikimler bu güvenceye kavuşmuştur. Yüzde 30 devlet katkısının yanı sıra fonlarımızın başarılı performansı da katılımcılarımızın alternatif bir yatırım aracına ihtiyacı kalmayacağını ispatlamaktadır. Ulusal tasarrufların artması ve bireysel tasarruf alışkanlıklarının yaygınlaştırılmasında bu övgüye layık olan sektörümüze sağlanan bu önemli teşvikin, katılımcılarımızın sisteme güvenini bir kez daha perçinleyeceğine ve tasarruf iştahını artıracığına içtenlikle inanıyoruz.”

BES’te 13,3 milyon katılımcıya, 250 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşıldı

10 Aralık 2021 tarihli Emeklilik Gözetim Merkezi verisine göre; BES’te OKS ile birlikte toplam katılımcı sayısı 13,3 milyona ulaştı. 2013 yılında başlayan %25’lik devlet katkısı, 2017 yılında hayata geçirilen OKS ve son olarak Haziran ayında 18 yaş altı çocukların da sisteme dâhil olmalarına imkân sağlanmasıyla birlikte toplam fon büyüklüğü 250 milyar TL’ye ulaştı. 10 Aralık 2021 tarihi itibarıyla toplamda ulaşılan 250 milyar TL fon içinde devlet katkısı tutarı 24 milyar TL’yi aştı. 2021 başından bu yana fon büyüklüğünde 79 milyar TL, katılımcı sayısında da 665 bin artış yaşandı. Öte yandan BES’e son dönemde artan ilgide 18 yaş altı çocuklara sisteme dahil olma imkânının getirilmesi büyük bir itici güç oldu. 6 aya yakın bir sürede 18 yaş altında 145 bin çocuk sisteme girdi ve burada 243 milyon TL fon büyüklüğü ve 24,5 milyon TL devlet katkısına ulaşıldı.



*2021 yılında
en çok neyi merak ettiniz?*

GOOGLE gerek Türkiye’de gerekse tüm dünyada merak edilen birçok bilgiye kolayca ulaşmamızı sağlarken, yapılan araştırma sonuçlarına göre neyin ne kadar aratıldığı ise verilerle açıklandı. Açıklanan veri sonuçları ise insanların en çok neyi merak ettiğini gün yüzüne çıkardı. Türkiye’de en çok kullanılan arama

motorlarından biri olan Google Türkiye’de yılın en çok aranan kelimeleri belli oldu. Google, 2021 yılına dair öne çıkan arama trendlerini (Google Year in Search 2021) yayınladı. 2021 yılını geride bıraktığımız bu Ocak ayında arkanıza yaslanıp 2021 yılına dair merak ettiklerinizi sizler için derlediğimiz bu haberimize bir göz atın.



En çok aratılan kelime Bitcoin

Dünya genelinde en çok aratılan kelime ise Bitcoin oldu. Bitcoin 2021 yılında internet arama motoru Google’da en çok aranan kripto para oldu. Intelligence Search tarafından CasinoSites.org adına yapılan araştırmaya göre, 2021 yılında Google’da Bitcoin araması aylık ortalama 24,7 milyon oldu. Intelligence Search tarafından CasinoSites.org adına yapılan araştırmaya göre, 2021 yılında Google’da Bitcoin araması aylık ortalama 24,7 milyon oldu. Dogecoin aylık ortalama 133,3 milyon aranırken Ethereum aylık ortalama 5,7 milyon kez arandı. Shiba Inu da aylık ortalama 3 milyon arama ile dördüncü sırada kendisine yer buldu. İlk 10’da aranan diğer kripto paralar XRP, Cardano, Litecoin, Cosmos, Polygon ve Uniswap oldu.

Pandemi yine en çok aratılanlar arasında

Google’ın en çok aratılanlar listesinde koronavirüs pandemisinin de izleri görülüyor. HES kodu nasıl alınır? Aşı randevusu nasıl alınır? gibi sorular “nasıl” kategorisinin ilk sıralarında yer alıyor. Benzer şekilde “ne zaman” kategorisinin ilk sıralarında da pandeminin etkilerini görmek mümkün; “Okullar ne zaman açılacak, Kabine toplantısı ne zaman, Yasaklar ne zaman bitiyor, Tam kapanma ne zaman?” gibi.

Pandeminin etkisiyle sağlık sorgulamaları da artış gösterdi. Nasıl geçer kategorisini sıralaması şu şekilde: “Burun akıntısı nasıl geçer?”, “Grip nasıl geçer?”, “Öksürük nasıl geçer?”, “Arpacık nasıl geçer?” ve “Pişik nasıl geçer?”. Virüsün bir diğer etkisi de insanların hastaneye gitmekten kaçınması oldu. Başka bir hastalığa yakalanma korkusuyla evden çıkmayan kişiler rahatsızlıklarını evde geçirmeye çalışıyor. Bu yüzden birçok kişi öksürük, burun akıntısı gibi daha hafif rahatsızlıkları evde iyileştirmenin yollarını Google arama motoruna sordu.

En çok Mesut Özil’i merak ettik

2021 yılında Google’da en çok aratılan isim Fenerbahçeli futbolcu Mesut Özil oldu. Listenin ikinci sırasında ise voleybol oyuncusu Ebrar Karakurt yer alıyor. Dizi kategorisinde ise yayınlandığı günden beri dünya gündeminden düşmeyen Squid Game ilk sırada yer aldı.





Erol Öztürkoglu
Fibaemeklilik Genel Müdürü

**“Azami devlet
katkısı tutarının
yüzde 68 artması
sisteme girişleri
hızlandıracak”**

EMEKLİLİK Gözetim Merkezi'nin 17 Aralık 2021 tarihli verilerine göre, Fibaemeklilik'in bireysel emeklilikte devlet katkısı dâhil fon büyüklüğü toplamı 2020 yıl sonuna göre yüzde 62 artarak 4,4 milyar TL'yi aştı. Şirketin BES'teki pazar payı yüzde 1,7'yi bulurken, sözleşme ve sertifika sayısı 109,5 bine ulaştı. BES ve otomatik katılım dâhil toplam sertifika/sözleşme sayısı 200 bine yaklaşan Fibaemeklilik, otomatik katılımı devlet katkısı dâhil 112,5 milyon TL büyüklüğünde çalışan fon tutarına erişti.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde devlet katkısının yüzde 25'ten yüzde 30'a çıkarılmasının devlet katkısında yararlanılabilecek toplam tutarda yüzde 68 artış sağlayacağına dikkat çeken Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu şunları söyledi:

“Yüzde 50 tutarında asgari ücret artışıyla devlet katkısından yararlanılabilecek toplam oranda ciddi bir artış olmuştu. Bunun üzerine devlet katkısı oranının da yüzde 30'a çıkarılması çifte avantaj sağladı ve yararlanabilecek üst limitte, yüzde 68 düzende bir artış oldu. Bu teşvikin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girişleri hızla artırmasını bekliyoruz. Piyasadaki dalgalanmalar karşısında tasarrufları üzerindeki riskleri minimize etmek isteyenlerin, bir yandan devlet katkısı sunan diğer yandan katılımcılarına fon çeşitliliği ile hareket imkânı sağlayan sistemdeki memnuniyetlerinin daha da artacağına inanıyoruz.”

**“Katılımcı sayısı ve fon
büyüklüğünde yakalanan ivme
giderek artacaktır”**

Pandemiyle birlikte tasarrufun önemine ilişkin farkındalığın yükselmesinin, kurulduğu günden bu yana büyümesini sürdüren ve katılımcılara pek çok avantaj sunan BES'e ilgiyi artırdığına dikkat çeken Erol Öztürkoglu şunları söyledi:

“Sistemdeki katılımcı sayısı 7 milyonu, OKS ile birlikte 13 milyonu aşarken, katılımcıların toplam fon tutarı 233,1 milyar TL'ye, devlet katkısı tutarı 23,2 milyar TL'ye ulaştı. Bu getiri oranlarına ek olarak Bütünleşik Emeklilik Planı'na ilişkin düzenlemeler ve BES birikimlerinin teminat olarak gösterilmesiyle ilgili çalışmaların da 2022 yılında sisteme önemli katkıları olacağını düşünüyoruz. Bu sayede 2022 yılında hem sistemden çıkışlar azalacaktır hem de katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde yakalanan mevcut ivme giderek artacaktır.”

SigortaShop Var, Endiře Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

*Devletimizin verdiği
güçlü destek
BES'e duyulan
güveni ve ilgiyi
her geçen gün
artırıyor*

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 2013 yılından bu yana başarılı bir şekilde uygulanan ve ülke tasarruf oranlarının sağlıklı bir şekilde büyümesine destek olan yüzde 25 oranındaki devlet katkısının yüzde 30'a çıkarılmasının sisteme olan güveni ve ilgiyi daha da pekiştireceğini vurguladı.

SEDDK'den yapılan açıklamada, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 20 Aralık'taki açıklamalarında yer aldığı üzere, BES'te 2013 yılından bu yana başarılı ve şeffaf bir şekilde uygulanan, ülke tasarruf oranlarının sağlıklı bir şekilde büyümesine destek olan yüzde 25 devlet desteğinin yüzde 30'a çıkarıldığı anımsatılarak, bu kapsamda, devletin BES'e olan güveni ve desteğinin, bir kez daha çok güçlü bir şekilde vurgulandığı bildirildi.

Açıklamada, 18'inci yılını geride bırakan BES'in verdiği güven ve sağladığı avantajlar sayesinde Türkiye'de tasarruf denildiğinde en başta gelen araçlarından biri olarak vatandaşlar nezdinde büyük ilgi gördüğü ifade edilerek, şunlar kaydedildi: "Bireysel tasarrufların sermaye piyasaları aracılığıyla ekonomiye kazandırılması suretiyle ülkemizin refah seviyesinin artırılmasında Bireysel Emeklilik Sistemimiz anahtar rol oynamaktadır. Geline nokta, 13 milyonu aşan katılımcı sayısı ve toplamda 250 milyar TL'ye ulaşan fon büyüklüğü ile Bireysel Emeklilik Sistemi-miz, bir taraftan vatandaşlarımızın yaşam standartlarını ve emeklilik dönemindeki refahını artırmayı hedeflerken, diğer taraftan sermaye piyasalarının derinleşmesi yoluyla finansal istikrarın sağlanmasında en önemli unsurlardan biri konumundadır. Başka hiçbir ülkede ve hiçbir yatırım aracında olmayan doğrudan tüm katılımcılara yüzde 30 oranındaki çok önemli bir teşvik ile BES, geleceğine güvenle yatırım yapmak isteyen vatandaşlarımız için en avantajlı tasarruf aracıdır."

Destek artarak devam edecek

Sistemin daha fazla güçlenmesi ve 84 milyon vatandaş tarafından teveccüh görmesi için birçok yeniliğin hayata geçirilmekte olduğu aktarılan açıklamada, 18 yaş altındaki 23 milyona yakın vatandaşa BES'e dahil olma imkânının tanınması ile birlikte Haziran 2021'den bu yana 145 binden fazla 18 yaş altındakilerin sisteme girdiği ve bu katılımcıların tasarruflarının şimdiden 243 milyon TL fon büyüklüğüne ulaştığı bildirildi.

Açıklamada, 18 yaş altındaki çocukların sisteme katılmasından mutlu olunduğu ifade edilerek, şunlar aktarıldı: "Bunun yanında vakıf, sandık ve derneklerin birikimlerinin sisteme devri ve Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) sayesinde katılımcılara tüm emeklilik şirketlerinin sunduğu fon seçeneklerinden yararlanabilme imkanının getirilmesi ile birlikte BES'e ilgi ve güven hızla artıyor. Yeni yılda da sistemi daha cazip hale getirmek ve vatandaşlarımız için yarattığı faydayı daha da artırmak üzere BES'in eğitim sigortası, hayat sigortası, sağlık sigortası gibi diğer sigorta ürünleriyle desteklenmesi konusundaki düzenlemelere ilişkin çalışmalarımızı da tamamlıyoruz. Bu kapsamda, gerek yüzde 30 devlet katkısı uygulaması gerekse BES'in bir bütün olarak vatandaşlarımız için yarattığı faydayı artıracak diğer uygulamaların çok kısa bir süre içerisinde hayata geçirilmesi için sektörün tüm paydaşlarıyla birlikte çalışmalarımız hızla devam etmektedir."

Kefalet Sigortasının Finansal Sisteme Etkileri



Ahmet Gez

Arex Sigorta Satış ve Pazarlamadan
Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

K EFALET Sigortası borçlunun sözleşmeden veya kandan doğan yükümlülüklerini yerine getirememesi riskine karşılık alacaklıya teminat sağlayan bir finansal sigorta ürünüdür. Daha basit bir ifadeyle Kefalet Sigortası, bankacılık sisteminin sağladığı teminat mektuplarıyla aynı işlevi görmektedir.

Kefalet Sigortası hem tüzel kişiler hem de şahıslar için sunulmaktadır. Kefalet Sigortası lehtar ve muhatap arasında düzenlenen sözleşmenin, lehtar tarafından yerine getirileceğini teminat altına alır. Örnek vermek gerekirse müteahhidin işi bitirmemesine (İmalat / Bakım / Onarım Teminatı), tüm taşeronlara ve işçilere yapılacak ödemelerin yapılmamasına karşı (Ödeme Teminatı) teminat sağlar. Bunlarla birlikte Sözleşme Teminatı, Avans Ödeme Teminatı, Emniyeti Suistimal Teminatı, Gümrük ve Mahkeme Teminatı ve Performans Teminatı gibi türleri de bulunmaktadır.

Kefalet Sigortası; ülkemizde yeni bir kavram olmakla birlikte yurt dışında çok uzun zamandan beri kullanılan bir finansal sigorta türüdür. ABD pazarındaki teminat mektubu ihtiyacının tamamı, Avrupa'da ise bu ihtiyacın %75'i doğrudan Sigorta Şirketlerince karşılanmaktadır.

Ülkemize baktığımızda Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu raporlarına göre Haziran 2021 itibarıyla Bankacılık Sektörü tarafından sağlanan gayri nakdi kredilerin toplamı 115 milyar Euro'dur. Gayri nakdi krediler içinde yer alan teminat mektuplarının ise bu tutarın %71'ini oluşturduğu görülmektedir.

Kefalet Sigortası ile sigorta şirketleri de piyasa aktörlerinin teminat ihtiyaçlarına çözüm sunmaya başlamıştır. Reasürans yolu ile ek kapasiteler de edinen sigorta şirketleri giderek artan oranda teminat ihtiyaçlarını karşılamakta ve ülke içinde ve uluslararası pazarlarda yapılan projelere destek olmaktadır.

Kefalet Sigortası ülkeye sadece ek kaynak girişi sağlamakla kalmamakta bunun yanında;

- *Firmaların bankalar nezdindeki limitlerini rahatlatmak,*
- *Yerleşik firmalara hızlı ve iş özelinde çözümler üretmek,*
- *Haksız tazmin taleplerinin önüne geçilmesini sağlamak*

gibi faydalar da sağlamaktadır.

Teminat ihtiyaçlarını bu yöntemle karşılayan firmalar, bankalardaki limitlerini ağırlıklı nakit kredi ihtiyaçları için kullanarak reel ekonomiye daha fazla katkıda bulunmaları sağlanmaktadır.

Özellikle yurt dışına iş yapan Türk firmaları, yurt dışındaki muhataplarının talep ettikleri teminatları kefalet sigortası ile sağlayabilmektedir. Pek çok ülkede kefalet sigortasının geniş bir uygulama alanına sahip ve itibar edilirliliği yüksek bir enstrüman olması sayesinde, diğer alternatif finansman şekillerine göre süreçlerin çok daha hızlı ilerlemesi mümkün olmaktadır.

Sigorta şirketlerinin verdiği kefalet senetleri, bankaların verdiği teminat mektuplarından farklı olarak işleme veya sözleşmeye özel olarak uyarlanabilmekte ve bu sayede haksız tazmin taleplerinin de önüne geçilmesi sağlanmaktadır. Özellikle ihracatçı ve yüklenici firmalar ilk talepte ödeme şartı içeren teminat mektubu ihtiyaçlarını azaltacak olan koşullu Kefalet Sigortası'na yönelmelidirler.

Kefalet Sigortası ülkemiz için yeni bir kavram olmakla birlikte, önümüzdeki dönemde gelişmeye en açık sigorta branşlarından biridir. Arex Sigorta olarak biz bir taraftan Kefalet Sigortası'nın yaygınlaşmasına katkı sağlarken diğer taraftan bu branş ile ilgili yeni ürünler geliştirmeye devam edeceğiz. Kefalet Sigortası'nın pazarda belirli bir noktaya gelmesi ülkemizdeki finansal istikrarın da sağlamlaşmasına katkı sağlayacaktır. Bankalar nezdindeki limitlerini gayri nakdi krediler ile doldurmak istemeyen firmalar için Kefalet Sigortası yeni ve cazip bir alternatif olarak öne çıkmaktadır.

- Hayat sigortalarının deprem, yanardağ patlaması, terör hareketleri, savaş ve intihar gibi durumları kapsamadığını,
- Özel Sağlık Sigortası'ndan SGK'lı olmadan da yararlanabilirsiniz, fakat Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndan yararlanmak için SGK'lı olmanız gerektiğini,
- Konut sigortasını yalnızca ev sahiplerinin değil, kiracı olarak bulunduğunuz konut için de yaptırabileceğinizi,
- Bireysel Emekliliğin teşvik edilmesine yönelik olarak devletin, tüm bireysel emeklilik katılımcılarının ilgili hesaplarına aylık olarak belirli bir oranda destek yaptığını,
- Kasko Sigortasının, sizin Kasko yaptırmış olduğunuz aracınızla başka bir araca verdiğiniz hasarı karşılamadığını,
- Konut sigortası yaptırarak teminat kapsamına göre evinizi ve eşyalarınızı yangın, deprem, sel, su baskını, hırsızlık ve daha birçok olası duruma karşı güvence altına alabileceğinizi,
- Elektronik Cihaz Sigortası ile ani ve beklenmedik risklere karşı iş yerinizdeki elektronik cihazlarınızı güvence altına alabileceğinizi,

*Biliyor
muydunuz*





Risklerinizin yönetimi için
güçlü bir çözüm ortağı
aradığınızda,
gücünüze güç katmak için
buradayız!

 **telesure**
S İ G O R T A



2023'e doğru sigortacılık vizyonu

Henüz pandemi söz konusu değilken oluşturulan “Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme” çalışmasından bugüne çok şey değişti. Bu vesileyle hem Türkiye’de hem de yurt dışında sigortacılıkta yaşanan gelişmeleri ve yeni öngörülerini derledik.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) için Deloitte Türkiye tarafından hazırlanan “Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme” çalışması, 2016 yılında kamuoyuna açıklanmıştı. Elbette o zamanlar 2019 yılında yaşamaya başladığımız COVID-19 salgını söz konusu değildi. O dönem hazırlanan raporda yurtdışı sigortacılık ve sigorta acenteliği uygulamaları, oldukça kapsamlı bir şekilde incelenmişti. Yurtdışındaki iyi uygulamalar ve sektörün Türkiye’deki mevcut durumu dikkate alınarak Türkiye’nin 2023 sigorta acenteliği vizyonu belirlenmişti: “Müşteri odaklı ve kurumsal bir yapıda faaliyet gösteren, ‘profesyonel acente’ olmak.”

Raporda belirlenen vizyona ulaşılması için sigorta acenteleri için dönüşüm projesinin ana hatları da tanımlanmış ve atılması gereken adımlar da şu şekilde belirlenmişti:

- Acenteler için etkin bir denetim mekanizmasının kurulması
- Acentelerin birleşmesinin özendirilmesi ve bunun için finansman desteği sağlanması
- Acentelerin kapasitelerini geliştirmeye yönelik bir akademinin kurulması
- Sigorta acenteleri dijital bilgi ve veri akış platformunun oluşturulması
- Acentelerin teknolojik altyapı yatırımları yapmalarının özendirilmesi ve desteklenmesi
- Sigortacılık konusunda bilinçlendirme ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi



COVID-19 öncesi tahminler

Bağımsız denetim şirketi PwC ise 2010 yılından bu yana dünya çapında binden fazla yönetici ile görüşmeler yapıyor. PwC şirketi, sigorta sektörünü yeniden şekillendiren yönelimlere bakarak 2020 yılına kadar sektörde ne gibi değişiklikler olacağına dair senaryo analizlerini içeren “Insurance 2020” adlı bir seri hazırlamıştı. Serinin en sonuncusu ise “Sigorta Sektöründe 2020 ve Sonrası: Dönüşüm Gerekliklikten Doğar” başlığını taşıyordu. Bu senaryo analizine göre önümüzdeki beş yıl ve sonrasında küresel sigorta sektöründe ortaya çıkacak önemli akımlar sıralanıyordu ki bazı maddeler COVID-19 salgını sürecinde hayli önem kazandı.

- **Müşteride köklü değişiklik:** Müşteriler, dijital ilerlemeler sayesinde sigortacılarla rahatça çalışmak istiyor. Sigortacılardan daha verimli operasyonlar ile her zaman ve her yerde rahatlık ve kolay ulaşılabilir olma imkânı sağlaması bekleniyor.
- **Dijitalleşme:** Çoğu sigorta şirketi, artık son derece ciddiye aldığı dijital yatırımları yapıyor.
- **Analizler:** Sigorta şirketleri tarafından, büyük veri analizleri, sensör teknolojisi ve iletişim ağları aracılığıyla riskler ve müşteri talepleri daha kesin tahmin edilebiliyor.
- **Yeni iş modelleri:** Geleceği düşünen pek çok sigortacı, yeni iş modelleri geliştiriyor. Şirketler, birçok teknoloji şirketinin kullandığına benzeyen, hızlı ve esnek tabanlı uygulamalara yöneliyor.

COVID-19 sonrası neler olacak

Özellikle Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) medyasında sigorta sektörünün geleceği üzerine ciddi tartışmalar söz konusu. Bu tartışmalardan süzülen COVID-19 sonrası küresel sigorta sektörüne yönelik tahminlere bir bakalım.

- Sigorta konusunda farkındalık artacak.
- Parametrik sigorta ürünleri çeşitlenecek, yeni piyasa doğacak.
- Acentelerin dijitalleşmesi hızlandırılacak ve dolayısıyla insurtech'e yatırım yapan kazanacak.
- Sigorta şirketlerine sermaye yedekleri için yeni kurallar getirilmesi gündeme gelecek.
- Sigorta poliçelerinin yazım dili, sektörel ifadelerin sadeleştirilmesiyle daha kısa ve anlaşılır olacak.
- Risk hesaplamalarında daha fazla veriye ihtiyaç duyulacak.
- Hayat sigortası branşına talep artacak.
- Siber sigortalarda da prim üretimi git gide artacak.

Batı medyası, sigortacılığın salgından güven kaybı yaşayarak çıkabileceği noktasında bir süredir ısrarlı uyarılarda bulunuyor. Bütün bu negatif başlıklara karşın teknik kârın artması ve sigorta üzerine farkındalığın yükselmesi de bekleniyor. Bu durumun da geleceğe ve değişime hazırlanıp uyumlanması için şirketlere avantaj sağlayabileceği belirtiliyor.



Acentelerin dijitalle sınavı

Koronavirüs sebebiyle 7'den 70'e herkes çok daha dijitalleşti ve daha fazla internet kullanmaya başladı. Bu durum hemen hemen tüm sektörlerde müşteri alışkanlıklarının değişmesini öngörüyor. Önümüzdeki dönemde uzaktan satışın daha fazla önem kazanacağı belirtiliyor. Ancak acenteleri oyun dışına iterek deneyimlerinden mahrum kalmanın sigorta sektörü için handicap olacağı ifade ediliyor. Ayrıca koronavirüs salgınının acentelerin birkaç yıldır planlanan dijitalleşmesi için bir fırsat olduğu düşünülüyor.

Şeffaf olma zorunluluğu

Salgın hastalıkların teminat dışı olması sebebiyle şirketler, müşteri nezdinde güven kaybı yaşamamak için sigortalı lehine kararlar aldı ve birçok hasarı karşıladı. Önümüzdeki dönemde daha anlaşılır -mesleki dilin kullanılmadığı- ve daha kısa poliçelerin kaleme alınması bekleniyor. Bu durumu biraz da müşterilerden gelen talepler şekillendirecek. Anlyze The Future'ın yayımladığı rapora göre COVID-19 sonrası bir dünyada sigorta yenileme günü geldiğinde sigortalıların her zamankinden daha dikkatli olacağı ileri sürülüyor. Bu durum da sigorta şirketlerini her zamankinden daha şeffaf bir işletme olmaya zorlayacak.

Hayat sigortası branşına ilgi artacak

Dünya Sağlık Örgütü, yeni tip koronavirüs nedeniyle hayatını kaybedenlerin büyük çoğunluğunu kalp damar, diyabet, kanser gibi hastalıkları bulunanların oluşturduğunu ilan etti. Bu durum hayat branşındaki sigortaya talebi artırdı. Özellikle hayat sigortasının kredi borçlarını ödemesi ve bakmakla yükümlü olunan kişilere bir miktar maddi kaynak sağlaması gibi teminatlar bu ürüne dair ilgiyi artırıyor.

Evden çalışma ve siber dolandırıcılık

Özellikle salgının ilk dönemi birçok işyeri evden çalışma modeline geçti ve hâlâ birçok sektör en azından hibrit modelde çalışmayı sürdürüyor. Evden çalışanlar siber tehdidin açık bir hedefi haline geldi. Çevrimiçi dolandırıcılıklara ve kimlik avına karşı da şirketlerin çalışanlarını uyarması ve koruması gerekiyor. Bu sebeple ilerleyen günlerde siber sigortaların sadece hasarı karşılayan değil, hasarı engelleyen bir ürün haline gelmesi bekleniyor.

"Sektör iyi bir sınav veriyor"

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, Sigorta Haftası kapsamında, Türkiye Sigorta Birliği tarafından online olarak düzenlenen "Sigorta Sektörü Pandemide Nasıl Bir Sınav Verdi ve Trafik Sigortasındaki Son Gelişmeler" başlıklı online panele katılıp, yazının çerçevesine dahil olacak açıklamalarda bulundu.

Sigortacılık sektörünün, kamu ve özel sektör iş birliğinde iyi bir sınav verdiğini belirten Korkut şunları söyledi: "Hepimizine bildiği üzere, pandemi sürecinde, müşterilerin satın alma eğilimleri, tüm sektörlerde olduğu gibi, sigorta sektöründe de farklılık gösterdi. İnsanlar, pandeminin tetiklediği kaygı ve korku ortamında, sigorta harcamalarını kısmak istedi. Bizler acente olarak müşterilerimize, bu dönemde sigortaya daha çok ihtiyaç duyacaklarını, poliçe iptallerinden kaçınmaları gerektiğini anlattık. Poliçe yenilemelerinin yapılabilmesi için çok efor sarf ettik."

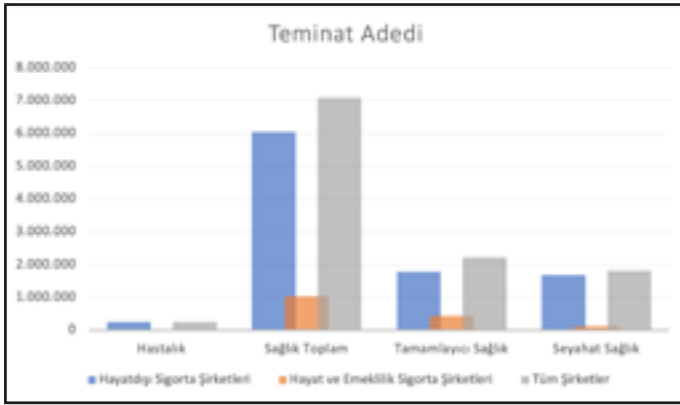
Güven odaklı anlayışa yönelmeli

Pandemi süreciyle dijitalleşmenin öneminin de ortaya çıktığını belirten Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, satış odaklı anlayıştan hizmet ve güven odaklı anlayışa yönelmenin öncelikli olduğunu vurguladı.

Korkut, acentelerin hayatta kalmasının önemli olduğunu altını çizdi: "Acenteler, Türkiye'de sigortacılığın gelişimi, sigorta bilincinin artırılması ve sigortanın vatandaşla ulaştırılması noktasında müthiş bir çaba içerisinde. Pandemi sürecinde, sektörün iş kaybı yaşaması, sigortalının mağdur olmaması için, acenteler olarak canla başla çalıştık. Pandemi de olsa, dolu da olsa, deprem de olsa, sel de olsa, sigortalımızın yanında olduk ve olmaya devam ediyoruz."

*Sağlık
sigortalarına
olan ilgi
2022'de de
devam edecek!*

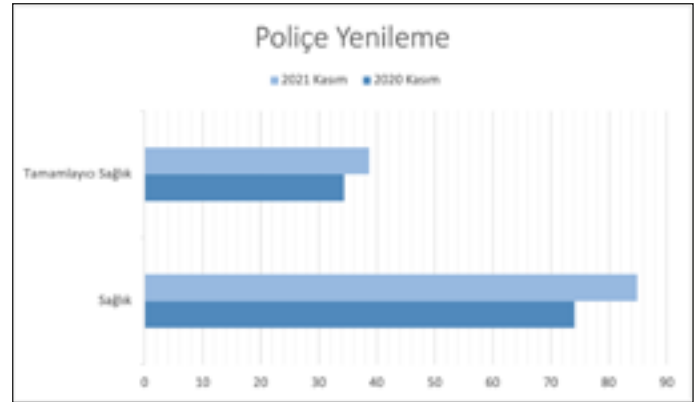
PANDEMİ ile birlikte değişen yaşam koşullarının getirdiği yeni riskler sağlık sigortalarına olan ilgiyi artırıyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre, "hastalık- sağlık" branşında toplam sigortalı sayısı 8 milyon 392 bin'e yükseldi. Bu kapsamda "hastalık- sağlık" branşında prim üretimi geçtiğimiz yıl yüzde 14,7 iken bu yıl prim üretimi yüzde 14,9 artışla yaklaşık 11 milyar olarak gerçekleşti. Her ne kadar sektör Covid-19'u kapsama dahil etme konusunda hızlı davranırsa da poliçe kapsamaları belirlenirken pandemi öncesi risk kriterlerinin geçerli olduğunu görüyoruz. Buna rağmen sigorta şirketleri peşi sıra tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinde bazı yeniliklere giderek esnek ürünler üretme eğilimine girdi. 2022 ile birlikte sigorta sektörü, sağlık sigortalarındaki yeni ürünlerin piyasaya sunulması ile birlikte sigortalı sayılarının artacağını öngörüyor.



Sigorta bilinci yaygınlaşıyor

Pandemi ile birlikte önemi artan ve yoğun ilgi gören sağlık sigortalarındaki yükseliş kalıcı olacak gibi duruyor. Sağlık, sektörü ayakta tutan bir branş olarak görülüyor ve 38 şirket, sağlık ve hastalık branşında üretim yapıyor. Pandemi döneminde ciddi atılımlar yapan sigorta sektörü, salgının etkilerinin ortadan kalkmasıyla poliçe sayılarında bir azalma beklemiyor. Sigorta şirketleri pandemi ile birlikte tamamlayıcı sağlık sigortasının gelişimini destekleyerek bu alandaki sigortalı sayısı arttıkça sigorta bilinci de yaygınlaşmaya devam ediyor. Tamamlayıcı

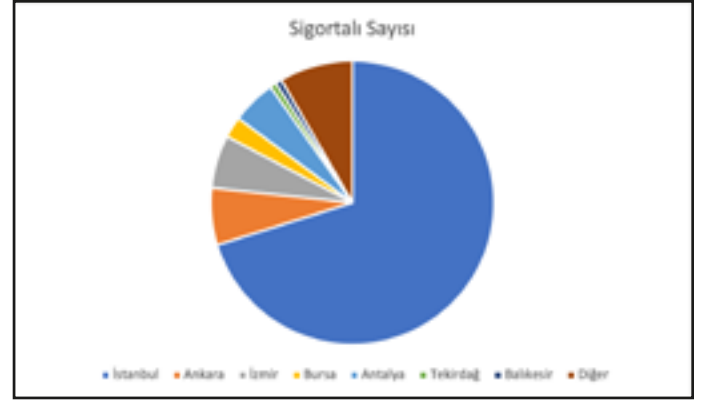
sağlık sigortasına yönelen kesim ağırlıklı olarak orta gelir düzeyindeki kesimden oluşuyor. Hedef kitle genişledikçe bilinç düzeyi de artıyor. Öte yandan özel sağlık poliçeleri de artıyor. Sağlık poliçelerinde 1,5 – 2 senede yüzde 60'lara yakın artış yaşandı. Önümüzdeki yıllarda da bu sayı daha yukarılara çıkabilir gibi duruyor. Pandemi hem şirketler hem de sigortalılar açısından farkındalık düzeyi yükseldi. Tamamlayıcı sağlık sigortasında talep arttıkça anlaşmalı kurumların sayısının da artarak buna bağlı olarak da verilen hizmetin kalitesinin daha da yükselecek.



Poliçe yenilemelerinde artış sürüyor

Salgının başlangıcında, sigorta şirketlerinin poliçelerde salgın hastalık riskini kapsam dışı tutmalarına ve bu risk için prim almamış olmalarına rağmen Covid-19 tedavisi giderlerini ödeme kararlarını kamuoyuyla duyurmalarından bu yana sağlık sigortalarına olan ilgi gün geçtikçe artmaya devam ediyor. Sigorta sektörünü sağlık branşında aldığı bu karar hem sektörü hem de sigorta sektörüne olan bakışı olumlu bir şekilde etkiledi.

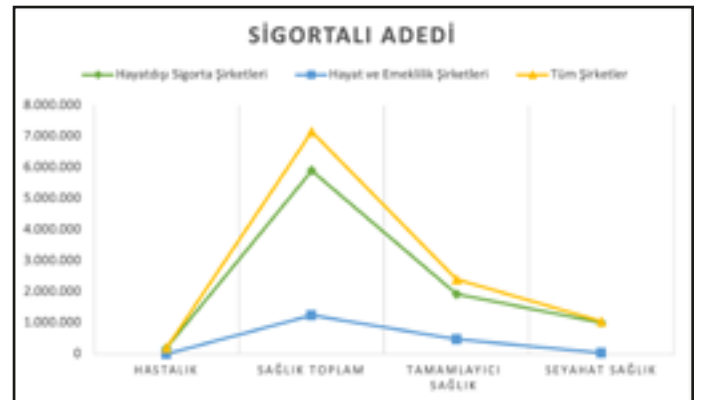
Kişilerde sağlık bilincinin artması, risk algısının yükselmesi ve konu ile ilgili bilinirliğin artması sebebiyle özel ve tamamlayıcı sağlık sigortalarına talebin devam edeceği öngörülüyor ve durum poliçe yenileme oranlarına da yansıyor. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nden alınan verilere göre 2020 Kasım ayında sağlık alanında yenilenen poliçe oranı yüzde 74,1 iken 2021 yılın aynı ayında ise yüzde 84,9 olarak artış gösterdi.



Büyükşehirlerde sağlık sigortaları ön planda

Yenileme oranlarındaki artış sevindirici olsa da sağlık sigortalarına olan ilgi büyükşehirlerde daha da yaygın hale gelerek diğer şehirlerde sigorta bilinci hala istenilen seviyelerde değil. Sağlık harcamaları, bireylerin bütçelerinde önemli bir yer tutuyor. TÜİK verilerine göre, bireyler, sağlık harcamalarının yaklaşık % 16,6'sını kendileri karşılıyor.

Sağlık sorunları sadece bireyler için değil, şirketler içinde büyük problemlere yol açarak hastalığın teşhisi ve tedavisinde geçen süre, bir işgücü kaybı oluşturabiliyor. Sağlık sigortası, bu gibi sorunların çözümünde önemli bir yer tutmakla birlikte büyükşehirlerde yaşamlarını sürdüren ve çalışan kesim sağlık sigortalarına özellikle de son yıllarda tamamlayıcı sağlık sigortalarına büyük bir talep gösteriyor. Son iki yılda tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi %690 arttığını görüyoruz.



Genç Tasarruf Emeklilik Planı

Genç Tasarruf Katılım Bireysel Emeklilik Planı ile çocuklarınızın geleceğini şimdiden güvence altına alın, Bereketli Kulüp'ün ayrıcalıklar dünyası ile tanışın!



Sigorta Sözlüğü

• Eksik Sigorta

Sigorta bedelinin, sigorta değerinden küçük olmasına, eksik sigorta denir. Poliçede yazılı sigorta bedelinin, sigortaya konu olan malın gerçek ve makul değerinin altında olması durumudur. Eksik sigorta durumunda, örneğin, tam ziya halinde, sigorta şirketinin ödeyeceği en fazla miktar, poliçede beyan edilmiş sigorta bedeli kadar olacaktır. Kısmi hasarlarda da aynı durum söz konusudur ve sigorta şirketinin ödeyeceği en fazla hasar miktarı, eksik sigorta bedelinin, olması gereken sigorta bedeline oranı kadardır.

• Kısmi Hasar

Sigorta konusu olan şeyin, ekonomik değerini tamamen kaybetmeyecek derecede hasarlanması durumudur. Ancak, bir hasarın "kısmi" olup olmadığını belirleyen bir ekonomik sınır söz konusudur ve bu sınır sigortacı açısından çok önemlidir. Sigorta konusu olan şeyin kısmen hasarlanması durumunda dahi, tamir ve diğer masraflar toplamının sigorta bedeline göre yüksek bir oran tutması, diğer bir deyişle tamirin ekonomik olmaması halinde hükmi tam ziya çözümüne gidilebilir. Buna göre, bir hasarın kısmi nitelikte olup olmadığını belirleyen faktör, tamir bedelinin sigorta şirketi açısından ekonomik olmasıdır. Bazı hallerde sigorta sözleşmesinde, bu konuda açık hükümlere yer verilebilmektedir.

• Ayakta Tedavi Teminatı

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

• Tenzili Muafiyet

Hasarın belli bir miktarının sigortalı tarafından yüklenilmesini ifade eder. Bu miktar sigorta bedelinin veya hasarın belli bir yüzdesi veya maktu bir bedel olabilir. Sigorta dönemi içerisinde meydana gelen her bir hasar için olabildiği gibi, toplam hasar miktarı için de söz konusu olabilmektedir. Tenzili muafiyet oranı veya miktarının yüksek olması, sigortalının ödeyeceği prim miktarını azaltan bir etkidir.

• İbraname

Bir hasar anında sigortacının sigorta sözleşmesinden doğan borcunu yerine getirdikten sonra sigortalıdan aldığı ve sigortalıya başka bir borcunun olmadığını gösteren belgedir.

• Hükmi Tam Ziya

Sigorta teminatı kapsamındaki tehlikelerden birinin gerçekleşmesi sonucu, hasarı önlemek için yapılacak masrafın, kurtarılabilecek değeri aşması veya sigorta konusu olan şeyin tahmini tamir masrafının, ekonomik maliyet sınırını geçmesi hallerinde hükmi tam ziya durumu söz konusu olmaktadır. Genellikle nakliyat sigortalarında söz konusudur.

%100
FAİZSİZ

A digital calculator with a black display showing '00000000BES'. Below the display 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 tilted and set against a blue background with a white cloud-like shape in the top right corner.



HDI Mobil Acentem

Artık Cep Telefonlarında!



Acentelerimize özel hazırlanan uygulamamız “**HDI Mobil Acentem**” ile karşınızdayız. HDI Mobil Acentem ile acentelerimiz, tüm üretim değerlerine ve hedeflerine istedikleri yerden ulaşabilecekler. Müşterilerine ait poliçeleri bir tıkla görüntüleyebilecekler, Kahramanlar Kulübü yarışında nerede olduklarını öğrenebilecekler. Kampanyalarla dolu fırsatlar dünyası ve şanslarını deneyebilecekleri Kazı Kazan yarışması ise cabası.



Tüm acentelerimiz HDI Mobil Acentem'i Google Play veya Apple Store'dan indirebilir.