

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTA LIFE®

SAYI 17 | ŞUBAT 2022

sigortalifedergi.com • 30 TL



#riskalma

Siz siz olun işinizi
şansa bırakmayın!

Devletin katkılarıyla birikimleriniz katlanıyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne
katıldığınızda paranıza

%30

devlet katkısı ekleniyor.

100 liranız 130 lira oluyor.

Belirtilen 18.000 TL'lik tutar, 4632 sayılı Kanun çerçevesinde 2022 yılında yıllık brüt asgari ücret tutarı kadar katkı payı ödemesi yapılması durumunda bireysel emeklilik hesabına ödenecek azami devlet katkısını ifade eder.

SEKTÖRÜN YILDIZLARI

Şehrin yıldızında



Yeni yatırımlarımızla ülkemiz için daha güçlü bir şekilde ilerliyoruz. Grup şirketlerimizden Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ile birlikte yeni binamız Quick Tower'da yerimizi alıyoruz.





177 Yıldır

Sizinle Beraber

Otomobilden Önce
Biz Vardık.



magdeburger.com.tr

Sigortaya bir de buradan bakın!



Yaklaşık bir buçuk yıl önce çıktığımız bu yolculukta, güzel işler gerçekleştirerek önemli başarılar elde ettik. Sigorta sektörünün bir yayın organı olarak sadece basılı mecrada kalmayarak 360 derecelik bir iletişim modelini benimsedik. Hem basılı yayınıımız, hem sigortalifedergi.com internet haber portalımız hem de konveksiyonel medyalarımızda gerçekleştirdiğimiz sektöre dair sohbetlerimiz ve canlı yayınlarımızla sektöre farklı bir soluk getirdik.

“Sigortalıyaşayanların dergisi” denildiğinde akla gelen Sigorta Life için artık sigortaya bir de buradan bakın diyerek, sigorta bilincini tabana yaymak için yeni nesil bir perspektifle yayın hayatımıza devam ediyoruz. Tüm ekip arkadaşlarımızın canla başla çalıştığı bu mecrada siz değerli markalarımızın sesini okurlarımızla buluşturuyoruz. Önümüzdeki dönemde de yepyeni projelerimizle karşınızda olmaya devam edeceğiz.

Şubat sayımız ile birlikte 17’nci sayımızı da geride bırakıyoruz. Sigorta Life ailesi olarak Şubat sayımızı tüm markalarımız ve okurlarımız için özenle hazırladık. Sigorta sektörünün en güncel konu başlıklarını, ekibimizin hazırlamış olduğu özel haber çalışmalarını ve birbirinden çarpıcı açıklamaların yer aldığı röportajları bu sayımızda bulabilirsiniz.

Herkese keyifli okumalar diliyorum.

İsmail Öztürk
Santra Marketing Kurucusu

İçin- deki- ler

12

10-12

HABER | BES yeni reformlarla birlikte tasarruf havuzuna dönüşüyor

14-15

HABER | Yeni düzenlemelerle birlikte BES rekora koşacak

16-17

RÖPORTAJ | Hiçbir ev sigortasız kalmasın!

18-19

HABER | Quick Sigorta yüzde yüz online şekilde ihaleye teminat mektubu iletiyor

20

HABER | Sigortacılık alanında uluslararası kariyer fırsatı

22-28

HABER | Sektörden Kısa Kısa



30

HABER | Anadolu Hayat Emeklilik
BM Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne Katıldı

32-35

RÖPORTAJ | “2022 yılı Gulf Sigorta için teknolojik
yeniliklerin yılı olacak”

36

HABER | Türkiye'nin en çok ziyaret edilen
sigorta platformu Sigortam.net

38-39

HABER | Olayinkolayi.com, ev almak isteyenlere
rehber oluyor!

40-41

HABER | Barış Manço, Aksigorta ile 23 yıl sonra
sevenlerini dijital güvenlik konusunda uyardı

44-48

RÖPORTAJ | “Tasarruf yapmak isteyenlerin
ilk adresi BES olacak!”

30



50-51

HABER | Türkiye Sigorta, güvencesini uzaya
taşmayı sürdürüyor

52

HABER | Hollanda'da Yüksek Lisans
Eğitim Bursu NN'den

54-58

RÖPORTAJ | “Z ve Alfa kuşakları kişiselleştirilmiş
esnek ve bütçelerine uygun yapılara
odaklanacak”

60-61

HABER | MAPFRE Sigorta 2022'de
‘Bir adım önde’ ilerleyecek

62

HABER | Groupama en iyi işveren markası seçildi

64-66

HABER | BES enflasyonun üzerinde kazandırdı

68-69

ARAŞTIRMA | En güvende hissettiğimiz yer de
risk altında!

34



70

HABER | AgeSA'nın yeni işveren markası:
İyinin Peşinde

72-73

HABER | Türk Nippon Sigorta ürünlerinde
yeniliklere kasko ile devam ediyor

74

HABER | 2022'de işletmelerin en büyük
endişesi siber saldırı!

76-77

HABER | “%30’a çıkarılan devlet katkısı BES’teki
büyümenin itici gücü olacak”

78

HABER | Sosyal medyanın en başarılı sigorta firmaları

80-81

HABER | Satış sonrasında krizden
çıkış yolu onarımdan geçiyor!

82

HABER | Doğa Sigorta öğrencilerin yüzünü güldürdü

84-85

HABER | Çiçek büyütme sanatı ve sigorta

86-87

HABER | “2022’de sigorta sektörünü büyümenin
yanı sıra zorluklar da bekliyor”

88

HABER | Neova Katılım Sigorta, “Uzaktan Görüntülü
Ekspertiz” hizmetini devreye aldı!

90-91

HABER | Sompo Sigorta yeni projesi DOJO ile
start-up’ların yanında

92-93

HABER | Dolu felaketinde RS Boyasız Onarım
imdada yetişt!

94

SÖZLÜK | Sigorta Sözlük

S İ G O R T A L I F E ®

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

Grafik Tasarım

Aykut Ulutürk

Reklam Satış ve Yönetim

iletisim@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Dr. İsmail Kızılbay

Serhat Bingöl

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.santramarketing.com



EDİ TÖR DEN



Sahip olduğumuz mal varlığımız ve hayatımız her zaman için aklımıza bile gelmeyecek tehlikelerle karşı karşıya. Toplum arasında kaza ya da tehlike olarak bildiğimiz bu tabirlerin sigortacılık da bir karşılığı var; Riziko. Sigortacılığın doğmasında ve bizlerin karşılaştığı veya karşılaşılabilecekleri tehlikelere (rizikolara) karşı önlem almamızda büyük rolü bulunuyor. İşte sigorta devreye girince gerçekleşen tüm rizikolardan doğacak zararlar sigortacılar tarafından sigortalıya ödeniyor. Sigorta, ileride meydana gelerek insanın canına, malına veya üçüncü şahıslara zarar verebilecek olaylar karşısında önceden güvence sağlayan bir yöntem ve sistem olarak karşımıza çıkıyor.

Kısada olsa yazımın başında bahsettiği gibi; sigorta sayesinde kişi ve kurumlar geleceklerini güvence altına aldıkları gibi gerçekleşen risklerden sonra da hasardan önceki mali güçlerine kavuşmaya olanak sağlıyor. Sigorta tasarrufu geliştirdiği gibi branşlardan toplanan primler ekonomiye de katkı sağlıyor. Daha da fazla sayabileceğimiz tüm bu faydalardan sonra artık çağımızda sigortasız bir hayat, bir yaşam asla düşünülemez hale geliyor.

Sigorta Life olarak “Sigortalı yaşayanların dergisi” mottosuyla çıktığımız bu yolda değerli sektör yetkilileri ve sektör paydaşları ile birlikte sigorta bilincini tabana yaymak için sektördeki önemli başlıkları değerlendirerek ve tarafsız bir şekilde halkın haber alma hakkını gözeterek çalışmalarımıza devam ediyoruz. BES’in tüm detaylarını en ince ayrıntısına kadar konuştuğumuz röportajımızın yanı sıra, Zorunlu Deprem Sigortası ve doğal afetlerdeki sigortanın önemine değindiğimiz ve sektör değerlendirmelerinin yer aldığı bir sayı ile yeni bir ayda karşınızdayız.

Sözü daha fazla uzatmadan sizleri Sigorta Life dergimizin Şubat sayısındaki haberlerimize bekliyoruz. Sigorta Life dergimize ise Türkcell 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.

Yeni sayılarda buluşmak üzere,

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu:

BES yeni reformlarla birlikte tasarruf havuzuna dönüşüyor



SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nda yapılan değişikliklerin TBMM'de kabul edilmesinin ardından açıklamada bulundu. SEDDK'dan yapılan açıklamada, tamamlanan yasama çalışmaları neticesinde, 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu revize edilerek, hem katılımcıların sistemde devamlılığının sağlanacağı, hem de sisteme yeni girişleri teşvik edecek önemli yenilikler getirildiğine vurgu yapıldı.

SEDDK'nın konuya ilişkin açıklaması şöyle:

2003 yılında uygulanmaya başlanan ve 2013 yılında getirilen Devlet Katkısı uygulaması ile birlikte cazibesi artan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 2021 yılı sonunda, 13,3 milyon katılımcıya ve yaklaşık 250 milyar fon büyüklüğüne ulaştı. Unvanında "katılım" ibaresi geçen faizsiz fonların da tercih edilebildiği sistemde, bu tür fonların oranı da %23'e ulaşmış durumda. Bu kapsamda BES, ülkemizde tabana yayılan önemli bir tasarruf aracı ve kamu emeklilik sisteminin tamamlayıcısı olmaya devam ediyor. Vatandaşlarımızın ilk günden beri büyük ilgi gösterdiği BES, 19 uncu yılına yepyeni uygulamalarla giriyor. Sistemin geliştirilmesi ve daha geniş katılımcı kitlelerine ulaşabilmesi için Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından diğer paydaşlarla birlikte reform niteliğinde yeni projeler hayata geçiriliyor.

Tamamlanan yasama çalışmaları neticesinde, 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu revize edilerek, hem katılımcıların sistemde devamlılığını sağlayacak, hem de sisteme yeni girişleri teşvik edecek önemli yenilikler getiriliyor.

BES'e girişin teşvik edilmesine yönelik ise 3 adet önemli yenilik geliyor.

Devlet katkısı oranının %30'a yükseltilmesi

Yeni Kanun düzenlemesi neticesinde, tüm BES katılımcılarını sevindiren en önemli yeniliklerin başında Devlet katkısı oranının %25'ten %30'a yükseltilmesi geliyor. Kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte hem mevcut katılımcıların, hem de sisteme yeni girecek katılımcıların ödeyeceği katkı payları %25 yerine %30'luk Devlet Katkısından faydalanmaya başlayacak. Böylece, Devletin BES'e verdiği destek bir kez daha en güçlü şekilde vurgulanmış oluyor.

Yıllık devlet katkısı limitini aşan katkı payları için müteakip yıllarda devlet katkısı alınabilecek

Katılımcıların bir takvim yılı içinde brüt asgari ücret tutarının yıllık toplamına kadar yaptığı ödemeler devlet katkısı alabiliyor. 2022 yılı için brüt asgari ücret tutarının yıllık toplamı 60.048 TL olduğu için bu tutarı aşan ödemeler devlet katkısı alamıyordu.

Getirilen yeni düzenleme ile birlikte, artık bu katılımcılar ödeyecekleri katkı paylarının yıllık brüt asgari ücreti aşan kısmı için de takip eden yıllarda Devlet katkısı alabilecekler. Bu sayede, katılımcıların Devlet katkısından faydalanmak için birikimlerini yıllara bölüp erteleyerek yatırmasına gerek kalmıyor ve sisteme toplu ödeme yapmanın cazibesi artırılıyor.

45 yaşından büyükler de talep etmesi halinde OKS'ye girebilecek

Yeni Kanun değişikliği ile getirilen önemli yeniliklerden bir başkası ise Otomatik Katılım Sistemi'ne (OKS) katılmak istemesine rağmen giremeyen çalışanları ilgilendirmekte. Eski mevzuata göre 45 yaşını aşan ve OKS'ye dahil olmayan çalışanlar kendi rızalarıyla dahi sisteme girememektedir.

Çalışanlardan gelen yoğun talep ile bu kısıtlama kaldırılarak 45 yaşını aşan çalışanların da, talep etmeleri halinde, OKS'ye katılmalarına imkân tanınıyor. Bu sayede, yaş kısıtlaması olmaksızın tüm çalışanlar, otomatik katılım sisteminin avantajlarından faydalanabiliyor olacak.

BES'LENMENİN TAM ZAMANI

BES'e yatırılan katkı payına verilen Devlet katkısı **%25'ten %30'a** yükselcek.

45 yaşından büyük çalışanlar talep etmeleri durumunda otomatik katılım sistemine dahil olabilecek.

BES'e yıllık limitin üzerinde toplu para yatıranlar limiti aşan kısım için ilerleyen yıllarda **Devlet katkısından yararlanabilecek.**

Kısa vadeli nakit ihtiyacı olan katılımcılara BES'ten ayrılmadan uygun koşullarla bankalar tarafından finansman sağlanabilecek.

Belirli ihtiyaçlar halinde **BES'ten** ayrılmaya gerek kalmadan birikimin bir kısmı **Devlet katkısı ile birlikte çekilebilecek.**

BES
BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

SEDDK
SİGORTACILIK VE ÖZEL EMEKLİLİK DÜZENLEMESİ VE DENETLEMESİ KURUMU

Katılımcıların sistemde devamlılığını sağlayacak 2 önemli yenilik, kısmi ödeme alma ve temlik imkanlarının getirilmesi.

Kısmen ödeme alma imkanı ile katılımcı nakit ihtiyacını sistemden çıkmadan karşılayabilecek

Katılımcıların eğitim, evlilik, konut alımı gibi hayatın önemli aşamalarında oluşan nakit ihtiyaçları nedeniyle sistemden mecburen çıkış yaptıkları ve tasarruflarını bu ihtiyaçlarını karşılamak doğrultusunda kullandıkları gözlemlenmiştir. Uygulama detayları SEDDK tarafından belirlenecek olan yeni düzenlemeye göre, katılımcılar nakit ihtiyacını karşılamak üzere sistemden çıkmak zorunda kalmadan birikiminin %50'sine kadar olan tutarı çekebilme imkanına sahip olacak. Bu sayede, katılımcıların sistemden mecburen erken çıkarak mağduriyet yaşamalarını önleyecek bir uygulama devreye sokulmuş olacak. Bu katılımcılara, ayrıca belli şartlar dahilinde, alacakları birikimin %25'ine kadar hesabındaki Devlet katkısı da verilebilecek. Böylece, 18 yaşından küçüklerin de sisteme dahil olabileceğine dair 2021 yılı içinde hayata geçirilen düzenlemeler ile birlikte BES, katılımcıların ömür boyunca hayatlarının her aşamasındaki birikim ihtiyacını karşılayan bir sisteme dönüşüyor.

BES birikimlerinin temlik edilebilmesi ne anlama geliyor?

Katılımcıların, acil nakit ihtiyaçları için BES sözleşmelerini tamamen sonlandırması ve tüm haklarını kaybetmesinden kaynaklanan mağduriyetlerinin giderilmesine yönelik olarak getirilen bir diğer önemli uygulama ise BES sözleşmelerinden kaynaklı alacağın temlik edilmesi suretiyle bankalara teminat olarak gösterilebilmesine imkân tanınması. Bu uygulama ile, SEDDK tarafından detayları belirlenecek standart süreçler ve bankalar ile emeklilik şirketleri arasında kurulacak entegrasyon sayesinde, avantajlı koşullarla ve hızlı bir şekilde, BES sözleşmelerinden ayrılmaksızın kişilerin uygun koşullarla finansmana erişebilmesine imkan sağlanmış olacak.

Kısmen ödeme alma imkanı ile BES sözleşmelerine ilişkin temlik imkanı getiren uygulamaların, detayları ve uygulama şekli kısa sürede SEDDK tarafından alt düzenlemelerle belirlenecek. Diğer ülke uygulamalarına kıyasla çok daha avantajlı ve esnek bir emeklilik sistemi olan BES, aynı zamanda vatandaşlarımıza emekliliğin yanı sıra hayatlarının her dönemindeki birikim ihtiyaçlarını karşılayacak bir tasarruf havuzuna dönüşüyor.



DAHA HIZLI
ÇÖZÜM İÇİN
“UZAKTAN
GÖRÜNTÜLÜ
EKSPERTİZ”
AYRICALIĞI
NEOVA'DA!

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

*Yeni
düzenlemelerle
birlikte
BES rekora
koşacak*

Atilla Benli
Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

TÜRKİYE Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi'ne yönelik teklifin TBMM'de yasalaşmasının ardından açıklamalarda bulundu: "BES, gelen yeni düzenlemelerle birlikte tasarrufun merkezi hâline geliyor. BES ve OKS'deki toplam katılımcı sayısının 17 milyona; toplam fon büyüklüğünün ise 500 milyar TL'ye ulaşmasını hedefliyoruz."

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'ndaki değişikliklerin Meclis'te kabul edilmesiyle, sistemde bulunan ve sisteme yeni katılma hakkı elde eden vatandaşlara sunulan önemli fırsatlara değindi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) bütünsel yapıya kavuşarak 'tasarrufun merkezi' hâline geldiğine de dikkat çeken Atilla Benli sözlerine şöyle devam etti: "%25 devlet katkısının %30'a çıkarılmasının yanı sıra yeni düzenlemeyle hayatımıza giren; tek seferde toplu katkı paylarına ödenecek devlet katkısının yıllara sâri verilmesi, OKS'de 45 yaş sınırının kaldırılarak talep edenlere sisteme giriş imkânı tanınması, kısmi çekiş ve temlik imkânı bir bütün olarak düşünüldüğünde sektörümüze güç katacak gelişmeler. Bu doğrultuda, yeni katılımcı sayısının artmasını, %30'a yükselen devlet katkısından yararlanmak için katkı payı ödemelerinin yükselmesini bekliyoruz. 2021 Mayıs ayında uygulanmaya başlanan 18 yaş altı BES'e olan ilginin sonucunda, yıl içinde 18 yaş altı katılımcı sayımızın da 1 milyona ulaşmasını bekliyoruz. Böylece BES'teki toplam katılımcı sayısının 17 milyonu aşmasını, toplam fon büyüklüğünün de 500 milyar TL'ye ulaşmasını öngörüyoruz."

"Böylesine güçlü destek başka hiçbir ülkede yok"

TSB Başkanı Atilla Benli, Kanun'daki en önemli değişikliğin devlet katkısının yüzde 30'a yükseltilmesi olduğunu vurguladı. "Devlet katkısının tüm katılımcılarımız için %30'a çıkarılması; sistemimize olan güvenin ve tasarrufların artırılmasına verilen önemin işaretidir" diyen Benli, bu gelişmenin, tüketimden tasarrufa geçişin ve sistemdeki tasarrufları ciddi oranda artırmanın bir adımı olacağını altını çizdi. Benli, 2022 yılında asgari

ücretin 5.004 TL'ye yükselmesi ve devlet katkısının da %30'a çıkarılmasıyla devlet katkısı üst limitinin 18.014 TL'ye ulaşacağını, otomatik katılım sisteminde de sözleşmesi olan katılımcıların toplamda 36 bin TL devlet katkısından faydalanabileceğine de vurgu yaparak, "Bireysel emeklilik sistemine devletin böylesine güçlü desteği dünyanın başka hiçbir ülkesinde yok. Bu desteğin tasarruf bilincine çok önemli etkisi olacağına inanıyorum." dedi.

BES'te yeni dönemde diğer önemli yeniliklerden birinin de 45 yaş üzeri çalışanlara OKS'ye girme hakkının tanınması olduğuna dikkat çeken Benli: "45 yaş üstünde çalışanlardan OKS'ye girebilme yönünde çok talep aldık. Bu talebin karşılanması sistemin gelişmesi kapsamında çok değerli. Sektörümüzü büyütmek ve Türkiye ekonomisine katkımızı artırmak istiyoruz. Yeni düzenlemelerle sunulan tüm imkânlar bu açıdan çok önemli." diye konuştu.

BES, hayat boyu yanınızda olacak bir 'kumbaraya' dönüşüyor

Yaşam standardının emeklilik döneminde korunabilmesi için 'sistemde kalmanın' çok önemli olduğuna işaret eden Benli, yeni dönemde bu yönden en önemli yeniliğin ise katılımcılara Kısmi Çekiş Hakkı'nın tanınması olduğunu ifade etti.

Benli; katılımcıların konut alımı, evlilik ve eğitim gibi durumlarda oluşacak ihtiyaçlarını karşılamak için BES'teki tüm birikimlerini almaları yerine 'kısmi çekiş hakkı' ile bir hak kaybına uğramadan tasarruf edebileceklerine dikkat çekti. Bu yeni düzenleme ile sistemin hayat boyu kullanılan avantajlı bir birikim kumbarasına dönüşerek daha fazla ilgi göreceğini vurguladı.

"Bu yeni hakkın; sisteme olan ilgi ve taleple beraber, sistemde kalıcılığı da önemli ölçüde artıracığı öngörülüyor" diyen Benli, katılımcıların BES'teki tasarruflarının kesintisiz sürmesini sağlayacak bir diğer önemli düzenlemenin de BES birikimlerinin temlik edilebilmesi olacağını belirtti. Benli, bu düzenlemenin amacının katılımcılara BES birikimlerini temlik ederek uygun koşullarda krediye erişim imkânı tanınması olduğunu söyledi.

**Erdal
Turgut**

DASK Koordinatörü

*Hiçbir ev
sigortasız
kalmasın!*

SON yıllarda ülke genelinde meydana gelen deprem, çığ, sel ve yangın gibi felaketler can ve mal kaybına neden oldu. Depremlerin zararlarını en aza indirilmesi amacıyla getirilen Zorunlu Deprem Sigortası'nda iller ve bölgeler bazında sigortalılık durumu hakkında açıklamalarda bulunan DASK Koordinatörü Erdal Turgut, Sigorta Life Sohbetleri'nde Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan'ın sorularını yanıtladı. Dünya geneline bakıldığında Türkiye'nin Zorunlu Deprem Sigortası bakımından sigortalılık durumunun çok daha iyi durumda olduğunu belirten Turgut, iki evden birinin sigortalı olduğunu ifade etti. Bölgeler bazında risk durumu göz önüne alındığında farklılıkların olduğunu ve riskin daha fazla olduğu yerde ZDS'nin daha fazla ön planda olduğunu aktaran Turgut, yurtdışında sigortalılık oranının yüzde 15'lerde olurken Türkiye'deki bu oranın yüzde 60 yakın olduğunu belirtti. Turgut, Marmara Depremi'nin ardından kurulan DASK'la birlikte o tarihten bugüne kadar Marmara bölgesindeki oranın yüzde 70'lerde olduğunu açıkladı. Depremi çok fazla yaşanmadığı, depremle karşılaşmamış bölgelerde yüzde 15/20 gibi bir oran söz konusu olduğunu ve DASK olarak hedeflerinin hiçbir evin sigortasız kalmayarak oranı yüzde 100'e çıkarmak olduğunu vurgulayan Turgut, hiçbir vatandaşın mağdur olmaması için çalıştıklarını altını çizdi.

Deprem kendisini hatırlatıyor

İzmir, Elâzığ gibi hasar oluşturan depremlerden sonra bölgedeki sigortalılık oranında yaşanan değişikliklere değinen Turgut, yaşanan deprem felaketlerinin ardından sigortalılık durumunda hızlıca bir artış olduğunu ve bu konuda kendilerinin de vatandaşları teşvik ettiklerini belirtti. İzmir'de deprem öncesi sigortalılık oranı yüzde 58 iken, deprem sonrasında bu oranın yüzde 64'lere, Elâzığ'da ise yüzde 35 olan bu oranın yüzde 55'lere çıktığını açıklayan DASK Koordinatörü Erdal Turgut, depremin her zaman kendini hatırlattığını ve bu oranların depremden sonra pik yaptığını ancak ilerleyen dönemlerde oranda azalış yaşanmadığını da altını çizdi. İzmir depreminde ödenen hasar 435 milyon TL, Elâzığ depreminde ise ödenen hasar 392 milyon TL olarak kayıtlara geçti. DASK'ın ödeme büyüklüğü ile ilgili açıklamalar yapan Turgut, sigortalıların bu konuda en ufak bir

endişelerinin olmaması gerektiğini de belirtti. Deprem kumbarası denilen sigortalılardan toplanılan primlerin burada biriktiğini ve her zaman kullanılmaya hazır olan bu nakit varlıkların büyüklüğünün 15 milyarlaraya geldiğini belirten Turgut, DASK olarak kendilerini de sigortalattıklarını ifade etti. DASK Koordinatörü Erdal Turgut, var olan finansal varlıklar ve sigortalar ile birlikte koruma tutarlarının 46 milyona çıkardıklarını ve fon büyüklüğümüze bağlı olarak da artış göstererek 50 milyona yaklaşacağını da sinyallerini verdi.

Zorunlu Afet Sigortası yolda!

Doğal afet dediğimizde aklımıza hep deprem geliyor ancak ülkemizde son dönemlerde iklim değişikliği sebebiyle çok fazla yaşanan sel, heyelan gibi felaketlerde söz konusu. DASK'ın Zorunlu Deprem Sigorta'sının kapsamının genişletilmesiyle ilgili çalışmalarına da değinen Turgut, günümüzde yaşanan son gelişmelere bakıldığında kurumun da adı olması sebebiyle bütün doğal afetleri kapsayan bir poliçe düzenleme hazırlıklarının olduğunu ve zorunlu afet sigortası haline geleceğini müjdedi. Ciddi bir ekip ve işin profesyonelleriyle 6-7 aydır bunun üzerine çalıştıklarını ve 2023 yılını bu poliçe ile karşılamak için çalıştıklarını açıkladı. Bütün doğal afetleri kapsayacak bu poliçenin primlerinin her çarpanın dikkate alınarak hesaplanarak oldukça detaylı ve herkese hitap eden bir poliçe olacağını altını çizen Turgut, DASK'ın kar amacı olmadığını ve sigortalılara tam olarak hizmet vererek onları mağdur etmemek için çalıştıklarını ifade etti.

Köy alanları DASK kapsamında

DASK Koordinatör Erdal Turgut, 2022 yılı için ajandasındaki konu başlıklarını açıkladı. 2022 yılında sel ve diğer afetlere teminat vermenin en önemli hedeflerinden sadece bir tanesi olduğunu ifade eden Turgut, DASK'ın kapsamının dışında olan köy alanlarının kapsama alınması için çalışmalar yapmayı planladıklarını Sigorta Life Sohbetleri'nde açıkladı. Tüm bunların yanı sıra, yüzde 100 sigortalılığı hedeflediklerini, olası bir deprem için Ankara'da olağanüstü durum merkezi ve ana veri merkezi için çalışmaların devam ettiğini ve yoğun bir yılın kendilerini beklediğini belirtti.



Röportajımızı izlemek için
lütfen QR kodu okutun.



Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grup Başkanı
ve Quick Sigorta Genel Müdürü

Quick Sigorta yüzde yüz online şekilde ihaleye teminat mektubu iletiyor

BANKA teminat mektubuna alternatif kefalet sigortalarının yaygın olarak kullanıldığını belirten Maher Holding Sigorta Grup Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, yeni düzenlemeyle kamu ihalelerinde geçerli elektronik geçici kefalet senetleri için hizmete başladıklarını söyledi.

Türkiye’de yeni bir alan olan dünyada ise çok yaygın olarak kullanılan kefalet sigortası hakkında konuşan Maher Holding Sigorta Grup Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “Kefalet sigortası dünyada var olan bir sigorta ürünü. Hatta şöyle ki dünyada banka teminat mektubu gibi bir kavram çok fazla yok. Bu işlerin ana vatanı diyebileceğimiz Amerika’da yüzde yüz oranında kefalet senetleri kullanılıyor. Bankalar bu alanda yoklar. Latin Amerika’da bu oran yüzde 75, Asya’da yüzde 50, Avrupa’da ise yüzde 25 civarlarında. Ülkemizde ise sigorta şirketlerinin bu konuda arzı ve yasal bir düzenlemesinin olmaması sebebiyle 2015 yılına kadar kefalet sigortası kavramı pek konuşulmamıştı” ifadelerini kullandı.

Yaşar, 2015’de Kefalet Sigortası’nın Genel Şartları’nın yayımlanmasıyla ve 2017’de Kamu İhale Kurumu’nun Kamu İhale Kanunu’nda yaptığı değişiklikle kefalet sigortalarının kullanımının

önünün açıldığını belirtti.

Kefalet sigortasında elektronik imza döneminin başlamasıyla ilgili süreci anlatan Yaşar, “25 Aralık 2021 tarihinde yayımlanan torba yasayla elektronik kefalet senetlerinin düzenlenmesinin önü açıldı. Quick Sigorta olarak yılbaşından bu yana hem elektronik ortamda geçici teminat mektuplarını hem de kâğıt ortamında yapılan kamu ihaleleri için geçici teminat mektuplarını elektronik ortamda Kamu Teminat Yönetimi Platformu’na teslim ettik. Quick Sigorta yüzde yüz online bir şekilde ihaleye teminat mektubunu iletmış oluyor” dedi.

Sahtecilik önleniyor

Yapılan düzenlemeyle birlikte Quick Sigorta’nın yüzde yüz online bir şekilde ihaleye teminat mektubu ilettiğini ifade eden Ahmet Yaşar, “Bu durumda sahteciliğin önüne geçiliyor. Geçtiğimiz yıllarda çok sayıda sahte kefalet senetleri piyasada yer aldı. Bu hem Kamu İhale Kurumu’na zarar verdi hem de birçok iş insanının ihalelerden haksız yere elenmesine sebep oldu. Yüzde yüz Online Kefalet Sigortası ile sahtecilik önlenirken güvenlik problemi ortadan kalkıyor. Bunun sonucunda ise ihalelere katılım artıyor” şeklinde konuştu.

Sigortacılık alanında uluslararası kariyer fırsatı

ULUSLARARASI sigorta şirketi Aegon, farklı yetenekleri kadrosuna katmak amacıyla işe alım programı düzenliyor. Yeni mezunlara ve sektör çalışanlarına, hayat sigortacılığı alanında kariyer fırsatı sunan Aegon Atölye isimli program, 12 Mart 2022 tarihinde İzmir'de gerçekleştirilecek. Etkinliğe katılanlar, kariyer yolculuklarında ayrıcalıklı bir dünyaya adım atma fırsatının yanı sıra, ortak fikirleriyle oluşturacakları çalışma prototipleriyle ödül kazanma ve program boyunca sigortacılığın duayen isimleriyle birebir tanışma şansına da sahip olacaklar.

Aegon'un, Mart ayında İzmir'de düzenleyeceği işe alım programı Aegon Atölye'de, farklı deneyim, tecrübe, bilgi ve birikime sahip kişiler bir araya gelecek. Bu kişilerin oluşturacakları fokus gruplar, sektörün önde gelen isimlerinin mentörlüğünde, kendilerine verilen konu başlıkları ışığında projeler üretecek.

Etkinlik sayesinde katılımcılar da birebir tanışma fırsatı bulacak. Aegon Atölye, yeni mezun ve mezun adayları ile başarılı

profesyonellere göre; başvuruların <https://forms.office.com/r/F5U5E5yMhh> linki üzerinden alındığı Aegon Atölye'ye; kariyerine en iyi başlangıcı yapmak isteyen üniversite son sınıf öğrencileri ve yeni mezunlar, hayat sigortacılığı alanında kariyer planlayanlar, profesyonel iş hayatındaki kariyerlerini bir adım öteye taşımayı hedefleyen sektör uzmanları ile liderlik stilleri-

ni keşfedip becerilerini geliştirmek isteyenler katılabiliyor.

Birincilik ödülü 9 bin TL

Aegon Atölye'ye katılanlar, eğitim geçmişlerini ve yeteneklerini, hayalleriyle birleştirerek uluslararası bir sigorta şirketinde kariyer yapma şansının yanı sıra, becerilerini geliştirme ve profesyonel networklerini büyütme fırsatı da bulacak.

Ayrıca programda sunulacak projelerin

arasında yapılan değerlendirme sonucunda birinciliğe layık görülen ekip 9 bin TL, ikinci olan ekip ise 6 bin TL para ödülü kazanacak. Aegon Atölye'de yer alan herkese katılım sertifikası da verilecek.



Rahat bir gelecek için...

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, devlet katkısı %30'a yükseldi!

Siz de Türkiye Hayat Emeklilik'e gelin,
%30'a çıkan devlet katkısı
avantajından faydalanın.
Üstelik 18 yaş sınırı yok!



Ödeyeceğiniz tutarın devlet katkısı üst sınırı,
yıllık brüt asgari ücretin %30'udur.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

Sektörden

Kısa Kısa



2021 yılı sigortalı geçti!

Türkiye Sigorta Birliği sigorta sektörünün bir yıllık ivmesini paylaştı. Pandemi ve doğal afetlerin hayatımızda oldukça etkili olduğu 2021 yılında sigorta dünyasında yaşanan gelişmeleri sosyal medya hesabından duyurdu. Geçen yıla göre toplam sağlık sigortaları sayısında yüzde 29, tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısında ise yüzde 44 oranında artış oldu. Türkiye'de pandemi başlangıcından bu yana DASK poliçe satışlarında yüzde 13,5 oranında artış gerçekleşti. 2018 yılında 8.8 milyon konutun deprem sigortası varken, 2021 yılında güncel sigortalı konut sayısı 10,5 milyona ulaştı. Zorunlu Deprem Sigortası yaptırma oranı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10 artarak yüzde 59'a ulaştı.

Arex Sigorta'nın ilk reklam filmi yayınlandı

Arex Sigorta Finansal Sigortalar branşlarında sektörde adından söz ettirmeye devam ediyor.

Birçok branşta yenilikçi sigortacılık hizmeti sunan Arex Sigorta Kefalet Sigortası hizmeti ile ilgili TV reklamı yayınladı.

Arex Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir kefalet sigortasının Türkiye ekonomisi için önemli olduğunu vurgulayarak; "Finansal Sigortalar içinde yer alan Kefalet Sigortası, ülkemizde finansal sistemin ciddi manada derinleşmesine katkı sağlayacaktır. İş insanlarımıza bankalardaki kredi limitlerine dokunmadan ih-



tiyaçları olan gayri nakdi krediyi Kefalet Senedi ile sağlamış oluyoruz. Ülkemiz ekonomisine olan katkısı ve iş insanlarımıza alternatif gayri nakdi kredi limiti oluşturması açısından bu ürünü fazlasıyla önemsiyoruz.

Bu sebepten dolayı iş insanlarının Kefalet Sigortası hakkında bilgilенmesini sağlamak için bir TV reklamı yayınlamaya karar verdik. Kefalet Sigortası'nın

e-ihalelerde de geçerli hale gelmesini sağlayan yasal düzenlemenin yapılmış olması da oldukça önemli bir sorunu çözüme kavuşturdu" dedi.



"Covid-19 dünya genelinde eşitsizlikleri derinleştiriyor"

Zurich Sigorta CEO'su Yılmaz Yıldız, Bloomberg HT'de yayınlanan ve Açıl Sezen'in sunduğu Finans Merkezi Programı'nın konuğu oldu.

Zurich Sigorta Grubu'nun katkılarıyla hazırlanan ve Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayımlanan Küresel Riskler Raporu 2022'nin değerlendirildiği programda, raporun öne çıkan manşeti olan "eşitsizlik" konusu ele alındı. COVID-19 pandemisi etkilerinin dünyadaki her türlü eşitsizliği artıracağını, bunun da daha fazla gelir adaletsizliğine, toplumsal kutuplaşmaya ve geçim sıkıntısıyla beraber, ruh sağlığında olumsuz etkilere sebep olacağını altı çizildi.

COVID-19'un dünya ekonomisine ve dijitalleşmeye olan etkisini de değerlendiren Yıldız, büyüğün daha büyüdüğü, zenginlerin daha zenginleştiği, güçlünün daha güçlendiği bu dönemde COVID-19'un kutupları daha güçlendiren bir trend yumağına yol açtığını vurguladı.



Türkiye Sigorta'nın 2021 brüt prim üretimi yüzde 32 arttı

Sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta'nın 2021 yılı toplam brüt prim üretimi, 11 milyar 750 milyon TL'ye ulaşarak bir önceki yıla göre yüzde 32 oranında arttı.

Türkiye Sigorta'nın en yüksek prim elde ettiği branş ise yüzde 242'lik büyüme ile kefalet oldu. Hava araçları sorumluluk branşında yüzde 114'lük bir büyüme elde ederken, nakliyat bir önceki yıla göre yüzde 91, su araçları branşında ise yüzde 92 büyüme yakaladı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "2021 yılı güçlü prim üretimimizle 2022'ye hızlı bir giriş yapıyoruz. Üretim ve sürdürülebilir kârlılık odaklı stratejimiz doğrultusunda, hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz. Gücünü adından alan Türkiye Sigorta olarak, milli sorumluluğumuz çerçevesinde ülkemize ve milletimize sunabileceğimiz yenilikçi çözümlere odaklanmaya ve sektörümüzü geliştirmeye devam edeceğiz."

Quick Sigorta bursiyeri Mert Kılavuz eğitim için ABD'ye gitti

Quick Sigorta'nın bursiyeri olan Mert Kılavuz, Georgia Teknoloji Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği eğitimi almak üzere ABD'ye gitti. Avrupa 1.500 m altın madalya, Avrupa 800 m gümüş madalya sahibi olan ve Dubai Dünya Yüzme Şampiyonası'nda yüzdüğü iki yarışta toplam 5 Türkiye rekoru kırarak adından söz ettiren Quick Sigorta bursiyeri Mert Kılavuz, Georgia Teknoloji Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği eğitimi almak üzere ABD'ye gitti. Sosyal medya hesabından paylaşım yapan Quick Sigorta, "Bu ülkenin gençlerine hep güvendik, hep güveneceğiz" notunu düşti.



Zorunlu trafik sigortası fiyatları ne kadar oldu?



Araç sahipleri 2022 yılıyla birlikte zorunlu trafik sigortası fiyatlarını araştırmaya başladı. Hürriyet'ten Noyan Doğan trafik sigortalarına ilişkin önemli değerlendirmelerde bulundu. Doğan'ın köşesinde şu ifadeler yer aldı: Otomobillerde; İstanbul'da, 4. kademe denilen ilk kez sigorta yaptıracaklar, 2022'nin şubat ayında trafik sigortasına 2.236 lira ödeyecekler. 7. kademe denilen hasarsız sürücülerin sigorta primi ise şubat ayında 1.300 lira olacak. Senede üç-beş kazaya karışan hasarlı sürücünün primi ise 5.500 liraya çıkacak. Ankara'da, şubat ayında, 4. kademedeki bir sürücü sigortaya 2.172 lira, 7. kademedeki sürücü 1.194 lira, hasarlı sürücü ise 5.433 lira ödeyecek. 2021 aralık ayında trafik sigortasında Hakkari, Hatay, Isparta, Kars, Kastamonu gibi illerde uygulanan en düşük fiyat olan 894 lira, şubat ayından itibaren 1.100 liraya çıkacak.



Ufuk Teker: "Tekne sigortalarında artış yaşanmayacak"

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker yaşanan salgın ve krizlerin denizcilik sigortasına yansımalarını ve 2022 piyasa tahminlerini açıkladı.

2022'de tekne sigortalarında artış hakkında bilgi veren Teker; "Sigortalı bedeller çok arttı. Burada sigortalı olan tüm tekne sahiplerini hassasiyetle ikaz etmek istiyoruz ki piyasa ile uygun sigorta bedellerini tespit etmeleri gerekiyor. Sigortacılarına bunu ihbar etmeleri gerekiyor. Sigortacıları otomatik olarak bedel artışı yapmayacaktır tamamıyla bedel artışı yapmak teknenin kendi sahibinin uhdesinde olan görevi olan bir husustur. Bedellerini artırıp piyasa rayicine uygun bedelleri uygulamaları uygun olacaktır. Tekne sigortaları piyasasında son dört beş yıl hep artış trendi vardı. Uluslararası pazardan bahsediyorum. Son dört beş yıl içerisinde yaklaşık olarak yüzde 40-50 oranında primler yukarıya doğru arttı zaten. Şu anda aslında hasar prim oranlarına baktığımızda tekne sigortacıları için çok sert bir piyasa şartı olduğunu söyleyemeyiz. Yani alınan primler ödenen hasarları karşılar nitelikte şu anda bir dengeye oturmuş durumda. Ben önümüzdeki birkaç yıl çok yoğun prim artışı olmayacağını düşünüyorum tekne sigortalarında." dedi.



Gıda taşımacılığına Corpus Sigorta güvencesi

Lojistik ve nakliyat sektörü gün geçtikçe daha da geliyor. Özellikle gıda taşımacılığında önemli gelişmeler gerçekleşiyor.

Her tür ürünün alıcıya en uygun şekilde teslim edilmesi gerektiğinden lojistik firmaları da birbirinden farklı nakliyat şekilleri geliştiriyor.

Corpus Sigorta'nın sunduğu nakliyat sigortası, Türkiye sınırları dahilinde taşımacılık yapan nakliyeciler firmaların üçüncü şahıslara ait malları, kendilerine ait veya kiraladıkları araçlar ile taşımaları esnasında teminat kapsamındaki bir rizikonun gerçekleşmesi sonucunda doğacak yasal sorumluluklarını policede belirlenmiş şartlar ve limitler dahilinde teminat altına alıyor.

Bu durumda taşınacak olan ürünlerin sigortalanması, hem taşıyıcı firma hem de hizmeti satın alan firma için güven teşkil ediyor.



Neova Sigorta'ya iki büyük ödül

Neova Katılım Sigorta, finans ve iş dünyası dergisi Global Banking & Finance Review tarafından düzenlenen 'Global Banking & Finance Awards'da "En İyi Araç Sigortası Şirketi" ve "En İyi Katılım Sigortası Şirketi" seçildi.

Neova Katılım Sigorta'nın sosyal medya hesaplarından yapılan duyuruda ise; "Global Banking & Finance Review tarafından düzenlenen "Global Banking & Finance Awards" ödülleri Neova Katılım Sigorta olarak yeni bir başarı daha elde ettik. Aynı anda, hem Türkiye'nin "En İyi Araç Sigortası Şirketi", hem de "En İyi Katılım Sigortası Şirketi" seçilerek 2021 yılında 2 farklı kategoride ödülleri aldık."



Aksigorta üst yönetiminde bayrak değişimi

Aksigorta yönetiminde üst düzey bir atama gerçekleşti. Aksigorta'da Teknoloji ve Operasyonel Mükemmellik fonksiyonu Genel Müdür Yardımcılığı görevine, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun onayına tabi olarak Seydi Kaan Konak getirildi.

Kurumsal Teknik, Satış, Hukuk ve Reasürans Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmekte olan Fahri Altıngöz 1 Ocak 2022 itibarıyla 'Genel Müdür Vekili' olarak atandı. Uğur Gülen Aksigorta Genel Müdürü olarak görevini sürdürüyor.

ATO'dan sağlık ve sigorta sektörlerine yönelik eğitim



Ankara Ticaret Odasının (ATO) üye ve çalışanlarının mesleki gelişimlerine katkı sağlamak amacıyla yürüttüğü eğitim faaliyetleri kapsamında "Sağlık Sigortaları ve Hasta Hizmetleri Eğitimi" yapıldı. ATO'dan yapılan açıklamaya göre, kurumun Meclis Salonu'nda gerçekleştirilen eğitime, Oda üyesi sigorta acenteleri ve çalışanları, hastanelerin provizyon süreçlerini yürüten personeli, ilgili sektörde eğitim alan üniversite öğrencileri ve mezunları katıldı. ATO Başkan Yardımcısı Temel Aktay, program öncesinde yaptığı konuşmada, Oda olarak eğitim konusuna büyük önem verdiklerini belirterek, ATO üyeleri ve çalışanlarıyla ileride mesleği icra edecek gençlerin eğitim alarak gelişmesini ve bilgilerini yaptıkları işe yansıtarak sektörünün gelişimine katkı sunmasını beklediklerini ifade etti.



Tarım sektörünün güvencesi sigorta

İklimsel değişikliklerin sonucunda şiddetini ve frekansını artıran doğal afetlere doğrudan maruz kalan tarım sektörüne karşı en önemli güvencenin sigorta olduğuna dikkat çeken Berekat Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, “Sel ve orman yangını gibi felaketler tarım sigortalarının önemini her seferinde gözler önüne seriyor. Sigorta sektörü 2021 yılında fırtına, orman yangınları, kuraklık, sel felaketi, dolu ve don hasarı için toplamda 2,2 milyar TL hasar ödemesi yaptı.” açıklamasında bulundu.

Güngör, küresel iklim değişikliğinin tarladan sofraya etkilerini gösterdiğini söyleyerek tek sorunun kuraklık olmadığını, bitkisel üretimde olumsuz etkilendiğini, buna bağlı olarak hayvancılığın ve ekolojik dengenin bozulduğunu ifade etti. Dünya genelinde yaşanan bu sorunun önlenmesi ya da etkilerinin azaltılması için toplum genelinde bir bilinçlenme gerektiğine vurgu yapan Güngör, tüm paydaşları iklim değişikliği ile mücadelede davet etti.



HDI Sigorta ile yolunuz açık olsun

Çıktığınız tüm yollarda, aracınız için doğabilecek olası risklere karşı, HDI Sigorta Araç Sigortaları daima yanınızda.

Araçların kaza gibi birçok sebepten hasar görmesi durumunda devreye giren kasko sistemi, araç güvenliği için olmazsa olmaz uygulamalardandır. Hırsızlık, araç hasarı ve doğal afet hasarları gibi birçok sebepten oluşabilecek sorunlara önlem için yapılan araç kaskosu, araçların herhangi bir şekilde zarar görmesi durumunda araç sahibinin zararını karşılayan bir sistemdir.

Siz de aracınızı çok sık kullananlardansanız, HDI Sigorta'nın sunmuş olduğu Genişletilmiş Kasko Poliçesi ile birçok riske karşı güvence altına alabilir ve olabilecek riski en aza indirerek gelin hayata kaldığınız yerden devam edebilirsiniz. HDI Sigorta web sitesini ziyaret ederek sadece 3 adımda size en uygun kasko teklifinizi alabilirsiniz.

OtoKonfor

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



Anadolu Hayat Emeklilik BM Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne Katıldı

BİREYSEL emeklilik ve hayat sigortaları sektörünün lider kuruluşu Anadolu Hayat Emeklilik, 160'ın üzerinde ülkede 14 binin üzerinde şirket ve 4 binin üzerinde şirket dışı üyesi ile dünyanın en büyük kurumsal sürdürülebilirlik platformu olan Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin (UN Global Compact) katılımcısı oldu. Anadolu Hayat Emeklilik bu üyelik kapsamında, Un Global Compact'ın; insan hakları, çevre iyileştirme, çalışma standartları ve yolsuzlukla mücadele gibi alanlarda şirketlerin temel sorumluluklarının belirlendiği 10 ilkesini benimseyerek şirketin strateji ve operasyonlarını, ilgili ilkelere uyumlu hale getirmek için gönüllülük esasıyla çalışacağını taahhüt etti.

Platforma katılımları hakkında açıklama yapan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "Sürdürülebilirliği iş modelimizin ve süreçlerimizin temeline alarak UN Global Com-

pact üyeliğimizle birlikte sürdürülebilir gelecek için bir adım daha attık. Uzun yıllardır devam ettiğimiz ekonomik, çevresel ve sosyal etki faaliyetlerimizde tüm çalışanlarımızın desteğini alarak ilerleme kaydetmeye kararlıyız.

Operasyonel verimlilik, kaynak tüketiminin azaltılması, sera gazı emisyonlarının nötrlenmesi gibi konularda bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da faaliyetlerimizi sürdüreceğiz. Diğer yandan sürdürülebilir gelecek, kadının güçlenmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliği, 2021 yılında hayata geçirdiğimiz İleri Dönüşüm Hareketi gibi konularda da gerek şirket gerekse de iş birliği içinde olduğumuz inisiyatiflerle birlikte çevreye ve ekonomiye olumlu katkıda bulunmaya devam etmeyi planlıyoruz. Sürdürülebilir kalkınma yolunda; ülkemize, dünyamıza ve gelecek nesillere sorumlu bir şirket misyonuyla daha fazla katma değer yaratmayı sürdüreceğiz" diye konuştu.

**Gemiler limanlara
güvenle ulaşsın 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

gig
Turkey

GULF
INSURANCE
GROUP

Süleyman Sağıroğlu
Gulf Sigorta Genel Müdürü

“2022 yılı Gulf Sigorta için teknolojik yeniliklerin yılı olacak”

Sigorta Life’ın Şubat sayısına konuk olan Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, Gulf Sigorta’nın 2022 yılı hedeflerinden bahsetti. 2022 yılının Gulf Sigorta için teknolojik yenilikleri yılı olacağının altını çizen Sağıroğlu, mobil uygulama gigit tarafında da performansı artırabilmek için test adımları üzerinde kullanıcı deneyimi çalışmalarının devam edeceğini ve 2022 yılı ile birlikte bu tarafta yapılan geliştirmelerin sonuçlarını daha net görebilecekleri bir dönem olacağını dile getirdi.

Süleyman Bey Gulf Sigorta açısından 2021 yılının kısaca değerlendirilmesini yapar mısınız? Beklenen hedefleriniz tuttu mu?

Prim üretimi tarafında hedefimizin yaklaşık %20 üzerinde, finansal karlılık tarafında da bütçe hedefimizin %35 üzerinde bir performans gerçekleştirdik. Bir yandan başarılı geçen bir sene için şirketçe gurur duyarken, öte yandan, yüksek seyreden enflasyon ve kur dalgalanmalarının hasar, masraf ve dolayısıyla teknik karlılık oranlarımıza yansımalarını dikkatle kontrol etmeye devam ediyoruz. Ülkemizin tamamını etkileyen ekonomik dinamiklerin şirketimize etkilerini mümkün olan en iyi şekilde yönetebilmek için, kontrolümüzde olan araçları kullanarak, bu dinamiklerin çabışanlarımız için olası negatif etkileri hafifletmeye odaklandık.

Pandeminin ortaya çıkışıyla birlikte ağırlıklı uzaktan çalışma yöntemi ile devam ettirdiğimiz işlerimizi, 2021 Eylül sonu itibarıyla hem ofisten hem de evden yürüteceğimiz hibrit çalışma modelinde düzenleyerek, sürecin pilot uygulamasına başladık.

Belirlenen çalışma düzeni, şimdiye kadar işten veya evden/uzaktan çalışarak, takım ve iş birliği prensibine uygun bir şekilde sorumluluklarımızı öncelediğimiz, hedeflerimizi tutturabildiğimiz, iş ortaklarımız, araçlarımız ve sigortalılarımıza taahhütlerimizi yerine getirebildiğimiz dönemin devamı niteliğinde olacak. Hibrit sisteme yeni yılın ilk yarısı itibarıyla tam geçişimizle birlikte şirketimiz için güvenli ve sağlıklı bir çalışma ortamının sürekliliğini sağlayacağız.

“Tüm kanallarımızda kârlı büyüme hedefimiz devam ediyor”

Gulf Sigorta’nın, 2022 yılı hedefleri hakkında bilgi verir misiniz?

2022 için üretim hedefimizi 1 milyar TL olarak belirledik. Bu hedefte, Haziran 2021 itibarıyla yürürlüğe giren ve bilgisayar ve beyaz eşya gibi cihazların satışına bağlı olarak uzatılmış garanti/



kazaen kırılma sigorta ürünlerinin bazı koşullar ile birlikte satışına imkân veren Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik’in ciddi etkileri olmakla birlikte, tüm kanallarımızda karlı büyüme hedefimiz devam ediyor. 2022 yılı Gulf Sigorta için teknolojik yeniliklerin yılı olacak. Hizmet standartlarımızı ve kaynak verimliliğimizi

artırmak, taleplerin ve operasyon akışlarının belirli bölümlerini daha etkin yönetebilmek için robotik süreçleri ve otomasyon yeteneklerini sistemlerimize entegre etme üzerine çalışıyoruz. Kurumsal web sitemiz, en son trendler ile uyumlu, müşteri beklentilerini güncellik anlamında karşılayacak ve aranan bilgiye ulaşmayı hızlandıracak yeni yüzüyle canlıya alınacak. Yine Mobil uygulamamız gigit tarafında da performansımızı artırmak için test adımları üzerinde kullanıcı deneyimi çalışmalarımız devam edecek. 2022 yılı ile birlikte bu tarafta yaptığımız geliştirmelerin sonuçlarını daha net görebileceğimiz bir dönem olacağını söyleyebilirim.

Sorumluluk sigortalarında siber riskler ön planda

Piyasaya sunacağımız yeni ürünler hakkında bilgi verir misiniz?

2022 yılında Sorumluluk Sigortaları branşının yanı sıra Konut, Ferdi Kaza ve Seyahat Sigortaları branşları için de çalışmalarımız sürecektir.

Kobi ve orta ölçekli firmaların siber risklerini teminat altına alacak ürün geliştirme çalışmalarımız sürmektedir.

Müşterilere destek hizmetini de içeren geniş kapsamlı bir paket oluşturarak, müşterilerimizin hasar anında yanlarında olacak bir yapıyla piyasaya girmeyi hedefliyoruz. Belli limitlerin üzerindeki sorumlulukları kapsayacak yapıda oluşturacağımız ürünlerle müşterilerimizin artan sorumluluklarını teminat altına alacak çözümlere yoğunlaşıyoruz. Değerleme uzmanları için bireysel mesleki sorumluluk risklerini teminat altına alacak ürünler için çalışıyoruz.

Konutta da siber risk çalışmaları yapıyor

Müşterilerimize bireysel ürünlerimizde de siber risklere karşı nasıl teminat sağlarız diye çalışmalar yapıyoruz. Seyahat Sigortaları branşında Covid-19 pandemisi sonrası müşteri ihtiyaçlarına cevap verecek, farklı dağıtım kanallarını destekleyecek yeni planlar oluşturulması söz konusu olacaktır. Ferdi Kaza Sigortası branşında ise farklı hizmet ve teminatlar ile zenginleştirilmiş Ferdi Kaza Sigortası Planları sunmayı hedefliyoruz.

Süleyman Bey, kur ve enflasyon artışı sektörü nasıl etkileyecek? Sigorta ürünlerine talepte bir daralma bekliyor musunuz?

Döviz kurlarındaki dalgalanmaların özellikle hasar maliyetlerine ciddi etkileri oluyor. Kasko ve uzatılmış garanti/ kazaen kırılma branşlarında bu etkileri şimdiden ciddi olarak gözlemliyoruz. Ancak hemen tüm branşlarda benzer bir etki doğacağını öngörüyoruz.

Sigorta bedelinin doğru belirlenmesi, hasar oluştuğunda mağduriyet yaşanmaması için son derece önemli. Döviz kurlarında yaşanan hızlı değer artışı, özellikle ticari işletmelerin varlıklarının sigorta bedellerinin düşük kalmasına neden oluyor.

Gerek vade ortasındaki poliçelerde gerekse yenileme dönemindeki poliçelerde sigorta bedelinin piyasaya göre güncellenmesi, eksik sigortanın önüne geçilebilmesi açısından mühim.

Sektör, büyümeye devam edecek mi? Sigorta sektörü ile ilgili 2022 sonu büyüme tahminiz (hayat ve hayat dışı dahil) nedir?

Covid -19 pandemisi ile geçirdiğimiz 2020 ve 2021 yılları, sigortalı olmanın ne kadar önemli olduğunu daha iyi anladığımız yıllar oldu. Türk sigortacılık sektörü 2020 yılında, brüt prim üretimini bir önceki yıla göre %19 artırdı.

Sektörün 2020'de ürettiği 82,6 milyar TL'lik prim hacminin %83'ü yani 68,1 milyar TL'lik kısmı hayat dışı branşlardan elde edildi.

Öte yandan pandeminin tüketici hizmetleri sektörüne etkilerini özellikle seyahat sigortalarında birebir gözleyebildiğimiz gibi, ülkemizdeki diğer olumsuz gelişmelerin de (deprem, sel, yangın) etkilerini hasar tarafında hissettiğimiz bir dönemi geride bırakıyoruz.

- Yeni trend Dijitalleşme, çoğu sigorta şirketini dijitalle yatırım yapmaya yöneltiyor. Biz de Gulf sigorta olarak bu taraftaki yatırımlarımızı arttırarak sürdürüyoruz.
- Yaygınlaşan evden çalışma modeli ile birlikte tamamen teknoloji üzerinden yürütülen bir iş modeli yapısına geçilmesi sebebiyle Kurumsal açıdan daha fazla olmakla birlikte hem bireysel hem de kurumsal olarak siber risk sigortasına talep artıyor.
- Değişen çalışma düzeninin beraberinde ortaya çıkan yeni riskler sonucunda yönetici sorumluluk sigortasına ilişkin talepte artış olması bekleniyor.
- Reel sektörün özellikle finansal sigortalara ihtiyacında artış bekleniyor.
- Kişilerde sağlık bilincinin artması, risk algısının yükselmesi ve konu ile ilgili bilinirliğin artması sebebiyle özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortasına talebin artması bekleniyor. Gelecek yıllar için de özellikle grup sağlık sigortası poliçeleri kapsamında salgın hastalıkların teminat kapsamına dahil edilmesi talepleri ile karşılaşılabilecek bekleniyor.
- Salgın hastalık ve gündem sebebiyle çalışanlarda işsizlik sigortasına yönelik talebin artışı neden olması bekleniyor.
- İklim değişikliği kaynaklı olağanüstü hava olaylarındaki artışlar sebebiyle, bireysel sigortalar yanında tarım sigortalarında önemli bir penetrasyon artışı bekleniyor.
- Seyahat sigortalarında da pandemi sebebiyle artan risklerin sigortalıların oranının yükselmesi bekleniyor.

**Türkiye'nin
En Çok Ziyaret Edilen
Sigorta Platformu
Sigortam.net**

sigortam.net

Gemius e-erişim şampiyonlarını ortaya çıkardı

Türkiye'nin en çok ziyaret edilen sigorta platformu Sigortam.net

6 MİLYON müşteriye hizmet veren, Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, Gemius Audience verilerine göre 2021 yılında sigorta sektöründe en çok ziyaret edilen platform oldu.

İnternet kullanıcılarının davranışlarını ölçen dijital medya araştırması ve teknoloji firması Gemius, müzikten otomotive, süpermarketten sigortaya pek çok farklı kategoride platformun erişim bazında Türkiye şampiyonlarını ortaya çıkardı.

“Müşterinin Şampiyonu” olma hedefiyle, teknolojiyi ve insan tecrübesini bir araya getirerek en iyi müşteri deneyimini sunmaya odaklanan Sigortam.net, 2021 yılı boyunca sigorta sektöründe, web üzerindeki gerçek ziyaretçi ortalamasına göre yapılan mecra sıralamasında en çok ziyaret edilen site oldu.

Gemius Audience verilerine göre haziran ayına kadar 2.2 milyon ziyaretçiye ulaşan sigorta mecraları, temmuz ayıyla birlikte hızlı bir yükselişe geçti ve aralık ayında bu sayıyı 3.9 milyona çıkardı.

Yanında Allianz, önünde gelecek

Olimpiyat ve Paralimpik Oyunları Global Sigorta Ana Ortağı Allianz,
kurduğu ortaklıkla dünya çapında spora ve sporcuya destek oluyor.



Allianz Anlaşmalı Bankalar, Allianz Acenteleri veya
☎ 0850 399 99 99 | www.allianz.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama



Olayinkolayi.com, ev almak isteyenlere rehber oluyor!



KULLANICILARIN kredi ve sigorta süreçlerini kolaylaştıran olayinkolayi.com, yeni konut sahibi olma sürecinde de merak edilen soruları yanıtlarak tüm olası masrafları hesaplıyor. olayinkolayi.com adresinde sunulan Konut Asistanı, gelire göre ne kadarlık bir ev satın alınabileceğini, tapu masraflarının ne tutacağını, emlak komisyoncusuna ödenecek hizmet bedelini ve taşınma masraflarını tek ekranda görebilme fırsatı sunuyor. Hafta içi 09.00-18.00 saatleri arasında 0850 222 3466 numaralı Whatsapp hattı üzerinden ücretsiz asistanlık hizmeti de sunan site, 3 milyonun üzerinde görüntüleme sayısına ulaşan olayinkolayi.com/blog adresi üzerinden de takipçilerini doğru ev seçimi konusunda bilgilendiriyor.

olayinkolayi.com, evli çiftler için ev alma rehberi hazırladı.

Evlilik kararı alan her çiftin aklına ilk gelen sorulardan biri, hiç kuşkusuz nasıl bir eve sahip olacaklarıdır. Bu soru, beraberinde evin bulunduğu konumu, kiralama ya da satın alma ücretini, evin yapısını, çalışma hayatı içerisinde olan çiftler açısından iş yerine yakınlığını, ulaşım olanaklarını ve farklı pek çok konuyu beraberinde getiriyor. olayinkolayi.com, ev alma hayatını gerçekleştirmek isteyen çiftlere yardımcı olması için bir ev alma rehberi hazırladı.

Ev seçerken bunlara dikkat edin!

Özellikle evlilik sürecinin başındaki çiftler, bir yandan evliliğin getirdiği yeni yaşam düzeni ile mutluluk ve huzuru bir arada paylaşıırken diğer taraftan da yeni bir ev düzeni yaratmak ve ev eşyaları almak gibi farklı maddi unsurun telaşını yaşıyorlar. Dolayısıyla yeni evli çiftlerin ev seçerken dikkat etmesi gereken temel unsurların başında, gelir düzeyi ve sahip oldukları bütçe geliyor. Bu yüzden yeni bir ev sahibi olurken öncelikle ödenecek miktara karar vermek gerekiyor.

Ev sahibi olurken geleceği de göz önünde bulundurmak çiftlere avantaj sağlıyor. Çiftler, kendilerine en uygun evi seçerken tercihlerini, aidat ve ev eşyası yoğunluğu gibi maddi unsurları da göz önünde bulundurarak metrekaresi küçük bir evden yana kullanabiliyor. Fakat bu noktada gelecek planlaması ve çocuk düşüncesinin çok önemli olduğunu da unutmamak gerekiyor. Aile büyüdükçe bir zamanlar ihtiyaçları tam olarak karşılayan küçük metrekaireli evler yetersiz bir hale gelebiliyor.

Sahip olduklarınız doğrultusunda, sahip olacağınız evi seçin.

Ev almayı düşünen çiftler için gelecek planlaması kadar mevcut ihtiyaçlar da büyük önem taşıyor. Çiftlerin mevcut ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak geleceğe yönelik hedeflerini ve planlarını öngörmeye çalışmaları gerekiyor. Bu planların başında hiç kuşkusuz iş hayatı geliyor. Satın alınmak istenen evin iş yerine ya da ulaşım olanaklarına yakınlığı, rutin hayata sağladığı kolaylık ve rahatlık seçim aşamasında oldukça önem taşıyor. Evin iş yerine yakın olması ya da ulaşım araçlarında gereğinden fazla vakit kaybedilmesine sebep olmaması, çiftlere hem dinlenme süresini hem de aileyle geçirilecek değerli vakti kazandırıyor. Tercih edilen yaşam tarzına ve sosyal hayata göre seçenekler arasındaki en uygun evleri değerlendirmek gerekiyor.

Konut Kredisi konusunda asistanlık hizmeti alın!

Ev alma süreci tabii ki doğru eve karar vermekle bitmiyor. Ziyaretçilerini kredi kullanımı konusunda da bilgilendirmeyi hedefleyen olayinkolayi.com, online Kredi Asistanı ve alanında uzman çağrı merkezi temsilcileri aracılığıyla asistanlık hizmeti de veriyor. Konut Kredisi konusunda asistanlık hizmeti almak isteyenler, en uygun faizli kredi tekliflerini olayinkolayi.com'da listeledikten sonra detaylı bilgi için hafta içi 09.00-18.00 saatleri arasında 0850 222 3466 numaralı çağrı merkezi veya Whatsapp destek hattı üzerinden olayinkolayi'na ulaşabiliyor.

*Barış Manço,
Aksigorta ile
23 yıl sonra
sevenlerini
dijital güvenlik
konusunda uyardı*



DİJİTAL güvenlik alanında toplumsal bilinç çalışmalarını sürdüren Aksigorta, 'deepfake' teknolojisini kullanarak Barış Manço'yu 23 yıl sonra yeniden sevenleriyle buluşturdu. Ses, görüntü ve mimiklerin kullanımı ile benzerlerinden gerçeklik bakımından pozitif ayrı-şan teknoloji, dijital risklerin geldiği noktayı gözler önüne serdi.

Toplumsal sorumluluk bilinciyle, dijital güvenlik alanında risk bilinci üzerine çalışmalarını sürdüren Aksigorta, dijitalleşmenin yaratabileceği olası risklere yönelik oldukça çarpıcı bir projeye imza attı. 'Deepfake' teknolojisi ile vefatından 23 yıl sonra Barış Manço ile sevenlerini buluşturan Aksigorta, dijital risklerin toplumdaki genel kanının aksine aslında ne kadar 'yaşanabilir' olduğuna dikkat çekti.

Dijitalleşme ile birlikte dijital güvenlik kavramının da göz ardı edilmemesi gerektiğinin altını çizen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Dijital güvenlik, Aksigorta olarak sahiplendiğimiz bir alan. 2020 yılında hayata geçirdiğimiz Dijital Güvenlik Platformu, bu alanda toplumsal risk bilincini oluşturmaya yönelik bir sosyal sorumluluk projesi. Dijital Güvenlik Platformu ile dijital risk bilincini tabana yaymak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Barış Manço ile 23 yıl aradan sonra buluşmamız da bu risk

algısı çalışmalarının bir sonucu niteliğinde. 7'den 77'ye hepimizin sevdiği Barış Manço'yu yeniden görmek eminim hepimizin yüzünde bir gülümseme oluşturdu. Ancak Barış Manço'nun da dikkat çektiği üzere, dijital risklere karşı önlem almamız, bilinç duvarı oluşturmamız şart" dedi.

Dijital risklerin geldiği noktanın oldukça korkutucu olduğuna dikkat çeken Uğur Gülen, "Müzikotek yayımcılığında hayata geçen bu videoda benzer işlere göre asıl farkı yaratan ses teknolojisi idi. Ses konusunda ana partnerimiz Ukrayna menşeli silikon vadisi şirketi olan Respeecher. Disney'in Star Wars – Mandalorian dizisindeki çözüm ortağı olan bu şirket, ortaya koyduğu yapay zeka destekli ses klonlama teknolojisi ile insan sesini son derece başarılı bir şekilde kopyalayıp çoğaltabiliyor.

Görüntü konusunda ise İsrail menşeli CannyAI firması ile birlikte çalıştık. İki partnerimizde makine öğrenimi teknolojisinin ses ve görüntü oluşturulması konusunda ne kadar başarılı olduğunu gözler önüne serdi. Şimdilik bu teknoloji profesyonel teknoloji firmaları tarafından sunulan pahalı hizmetler gibi görünse de çok yakında bir mobil uygulama kadar uzağımızda olacak. Ortaya konulan bu örneğin olası dijital risklere karşı toplumsal bilinci artıracığına inanıyoruz" diye konuştu.

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

Erol Öztürkoğlu
Fibaemeklilik Genel Müdürü

**Fibaemeklilik**

“Tasarruf yapmak isteyenlerin ilk adresi BES olacak!”

Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, Sigorta Life Dergi'nin Şubat sayısına konuk oldu. Sigorta Life Dergi Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan'ın sorularını yanıtlayan Öztürkoğlu, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde gerçekleşen son düzenlemelerin yeni bir dönemin habercisi olduğunu ifade etti. Öztürkoğlu, 2022 yılında hem sistemden çıkışların azalacağını hem de katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde yakalanan mevcut ivme giderek artacağını belirtti.

PANDEMi süreci bizlere tasarrufların önemini, ekonomik ve sosyal anlamda yaşanabilecek değişimlere karşı birikim ve geleceğe yatırım yapmanın değerini bir kez daha hatırlattığını belirten Öztürkoğlu, bu süreç, katılımcıların, aile bütçelerinin el verdiği ölçüde, devlet katkısıyla birikim yapmalarını teşvik eden bireysel emeklilik sistemine olan ilgiyi de arttırdığını ifade etti. Öztürkoğlu 2021 yıl sonu itibarıyla sistemdeki katılımcı sayısının 7 milyonu, OKS ile birlikte 13 milyonu aştığını açıklarken katılımcıların toplam fon tutarı 205,5 milyar TL'ye, devlet katkısı tutarı 22,3 milyar TL'ye ulaştığını paylaştı.

Fibaemeklilik olarak 2012 yılından bugüne sektörün genç ve dinamik oyuncular arasında yer alarak benimsedikleri çağdaş hayat sigortacılığı ilkeleri ve müşteri odaklı yapısıyla müşterilere maksimum fayda sağlamaya çalıştıklarının altını çizen Öztürkoğlu, "2021 yılının BES açısından da oldukça verimli geçtiğini söyleyebiliriz. Şirketimizin 7 Ocak 2022 itibarıyla BES'teki pazar payı yüzde 1,7'yi bulurken, sözleşme ve sertifika sayısı 109,7 bine ulaştı. BES ve otomatik katılım dâhil toplam sertifika/sözleşme sayısı 200 bine yaklaştı" dedi.

2022 yılı fırsatlar yılı olacak!

Bireysel Emeklilik Sisteminde son dönemlerde yaşanan gelişmeleri değerlendiren Öztürkoğlu, yeni düzenlemenin sektöre olan etkilerinden de bahsetti. Öztürkoğlu, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yeni bir dönemin başlamasıyla birlikte, 2022 yılının sistemin tüm paydaşları için fırsatlar yılı olacağını düşünüyor. Öztürkoğlu sözlerine şöyle devam ediyor:

"BES'te devlet katkısının yüzde 30'a yükseltilmesi, toplu katkı paylarına ödenecek devlet katkısının yıllara sâri verilmesi, kısmi çekiş imkânı, OKS'ye 45 yaş üstü çalışanların da dâhil olabilmesi ve birikimlerin kredi teminatı olarak gösterilebilmesi gibi, katılımcıları mutlu edecek birçok düzenleme var.

Bu düzenlemelerin, bireylerin düzenli birikim yapmasını sağlayarak Sosyal Güvenlik Sistemi'nin tamamlayıcısı olan ve ek gelir sağlayarak katılımcıların rahat bir emeklilik dönemi geçirebilmelerini amaçlayan BES'e olan ilgiyi artıracığına inanıyorum."

Yüzde 50 tutarında asgari ücret artışıyla devlet katkısından yararlanılabilecek toplam oranda ciddi bir artış olduğundan bahseden Öztürkoğlu, bunun üzerine devlet katkısı oranının da yüzde 30'a çıkarılmasının çifte avantaj sağladığını ve yararlanabilecek üst limitte, yüzde 68 düzeyinde bir artış olduğunu belirtiyor.

Öztürkoğlu, yeni dönemde yıllık 60 bin TL prim ödeyen katılımcılar için devlet katkısında üst limitin 18 bin TL'ye kadar yükselmesi, vatandaşlarının Türk Lirası kullanımı ile daha fazla tasarruf yapmasını teşvik edeceğini belirtirken katkı payının yüzde 30'u gibi yüksek bir büyüklükte devlet katkısının dünyada bir benzeri olmadığı için, tasarruflarını uzun erimli olarak değerlendirmek isteyenlerin ilk adresi yine BES olacağını söylüyor.

Bilindiği gibi BES'te toplu katkı payı ödemelerinin takip eden yıllarda devlet katkısı verilmesine imkân sağlanması da sisteme girişleri olumlu etkileyecek bir adım. Bu düzenleme katılımcıların erkenden ödeyebileceği en yüksek meblağları sisteme getirmesini teşvik ederek bireylerin emeklilik dönemlerini refah içerisinde geçirebilmelerine önemli bir katkı verecek.

Öztürkoğlu, BES'in emeklilik hedefiyle uzun vadeli bir planlama olsa da yaşamlarında önceden öngörmeleri mümkün olmayan bazı önemli haller olması durumunda katılımcıların birikimlerini sistemden çekme mecburiyeti hissettiği vakalar yaşadıklarını belirtiyor. "BES'te avans hakkı getiren düzenlemeyi, bu gönülsüz çıkışları azaltmak amacıyla katılımcılara esneklik sağlayan yeni bir kolaylık olarak değerlendirebiliriz" diyen Öztürkoğlu sözlerine şöyle devam ediyor:

Düzenlemeler OKS'yi de daha cazip hale getirecek

"Konut alımı, evlilik, eğitim gibi durumlarda devlet katkısı hesabındaki tutarlar için birikim tutarının yüzde 50'sinin kısmi çekiş yapılmasına getirilmesi planlanan esnekliği, katılımcıların artık birikimlerinin bir kısmı ile finansal ihtiyaçlarını karşılayabilmelerine ve haklarını kaybetmeden sistemde tasarruf etmeye devam edebilmelerine katkı sağladığı için çok olumlu değerlendiriyorum.

18 yaş altı katılımcıyı sisteme dâhil eden ilk şirket: Fibaemeklilik

BES katılımcılarının finansal ihtiyaçları için kredi başvuru- su yaptıklarında, biri- kimlerini teminat olarak gösterebilmeleri uzun zamandır beklenen bir düzenlemeydi. Bu sa- yede, katılımcılar geçici ihtiyaçları için fonlarını çekmek zorunda kal- mayacak. İlerleyen dö- nemlerde bankalar, BES teminatı gösteren müş- terilerine özel kampan- yalar düzenleyebilecek, daha uygun faizler suna- bilecek.

Geçmiş dönemde, bir işyerinde çalışmaya baş- layan 45 yaşından küçük kişiler, işverenlerince OKS'ye kaydediliyor ve brüt ücretinin yüzde 3'ü oranında prim kesilerek sigorta şirketine yatırılı- yordu. Yeni dönemde, talepleri halinde 45 yaş üstü katılımcıların da otoma- tik katılım sistemine dahil edilmesine imkan sağlanıyor. OKS'ye getirilen bu esneklik önemli çünkü BES ve OKS sözleşmelerine ayrı ayrı devlet katkısı verildiği için, hem bireysel emeklilik hem otomatik katılım sözleşmesi olan katılımcıların yararlanabilece- ği devlet katkısı 36 bin TL'ye kadar çıkabiliyor. Bu iki düzenle- menin OKS'yi de daha cazip hale getirdiğini düşünüyorum. Tüm bunların yanında, Bütünleşik Emeklilik Planı'na ilişkin düzen-

lemelerin de 2022 yılında sisteme önemli katkıları olacaktır. Bu sayede 2022 yılında hem sistemden çıkışların azalacak hem de katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde yakalanan mevcut ivme gi- derek artacaktır.”

Türkiye olarak büyüme ve gelecek vadeden büyük bir pazar payına sahip olsak da sigorta bilinci ülkemizde istenilen düzey- de değil. Gelecek nesillere bu kapsamda önemli mesajlar veren Öztürkoglu, “BES'in gelecek nesillerin emekliliklik döneminde sahip olacağı yaşam ko- şullarının iyileştirilme- sine olanak sağlayacağı konusunda toplumsal bir mutabakatın oluştuğunu düşünüyorum. Bireysel tasarrufların oluşturdu- ğu emeklilik fonları çok büyük bir hacme ulaştı ve sistemdeki yüksek mem- nuniyet düzeyinin daha fazla girişleri beraberin- de getireceğine inanıyo- rum” diyor.

Sistemi teşvik etmek üzere atılan yeni adım- ların da insanlara gele- ceğe yatırım yapma fik- rini aşıladığını ifade eden Öztürkoglu, “Bunlardan en önemlisi 18 yaş altına yönelik düzenleme oldu.

Sektörümüz, uzun süredir beklediğimiz bu düzenlemeye hızlıca

adapte oldu. 2022'nin ilk haftası itibarıyla 18 yaş katılımcı sayısı 189 bini geçti. Bu katılımcıların BES'teki toplam fon büyüklüğü 339,3 milyon TL'ye ulaşırken, devlet katkısı şimdiden 37,2 mil- yon TL'yi geçti. Orta vadede 3 milyon çocuğun daha sisteme gi- riş yapmasını ve 30 milyar TL gibi bir fon büyüklüğü oluşmasını bekliyoruz” diyerek Fibaemeklilik olarak 18 yaş altı katılımcıyı sisteme dâhil eden ilk şirket olduklarının da altını çiziyor.



Röportajımızı izlemek için QR kodu okutun.



Küçük yaşta çocuklara tasarruf bilinci kazandırarak, hane halkı tasarruflarını artırmayı ve ulusal tasarruf oranlarını yukarılara çekmeyi hedefleyen bu düzenlemenin çok önemli olduğunu düşündüğünü belirten Öztürkoğlu, “Çocuklar için özel olarak hazırladığımız Gelecek Net BES Planı ile hem katılımcılardan peşin giriş aidatı almıyoruz hem de katkı paylarını 100 TL’den başlatıyoruz. 18 yaş altı Bireysel Emeklilik planlarımızla, Fibaemeklilik olarak AÇEV’in Okuyan Bir Gelecek projesine destek oluyor, ülkemizin geleceğine de katkıda bulunuyoruz” diyor.

Portföy yönetim şirketleri BES birikimlerini artırma hedefinde

Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan’ın katılımcılara emeklilik fonları ile ilgili olarak tavsiyelerini sorduğu Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, katılımcılar için önemli noktalara değiniyor. Öztürkoğlu, BES tasarrufları değerlendirmek üzere 9 yıldır devlet katkısıyla desteklenen, çalışma hayatında birikimi amaçlayarak emeklilik döneminde harcanabilecek bir yatırım olmasının yanında, katılımcılarına yılda 12 fon değişikliği hakkı da sunduğunun altını çiziyor ve “Doğru zamanda doğru fonda olmak, orta ve uzun vadede ayrı bir kazanç kaynağı oluyor, katılımcıların finansal piyasaların değişen koşullarına göre pozisyon alarak getiri avantajlarından da en yüksek seviyede yararlanmalarını sağlıyor” diye de belirtiyor.

Fibaemeklilik olarak geçen yıl bir ilke imza atarak katılımcılara fon dağılım değişikliği haklarını portföy yönetim şirketlerine devretme imkânı sunmaya başladıklarının altını çizen Öztürkoğlu, bireysel emeklilik için Fibaemeklilik’i tercih edenler, fon dağılım değişikliği haklarını

uzman portföy yönetim şirketlerine devredebildiğini açıklıyor. Öztürkoğlu, portföy yönetim şirketleri de katılımcıların getiri beklentileri ve risk profillerine göre BES birikimlerini optimum düzeyde artırmayı hedeflediğini ifade ediyor.

Fibaemeklilik’i tercih edenler işi uzmanına bırakıyor

Öztürkoğlu, fon tercih ve dağılım değişikliği haklarının portföy yönetim şirketine devredilmesini sağlayan uygulama ile katılımcıların Fibaemeklilik’in anlaşılabilir olduğu portföy yönetim şirketlerinden birini tercih ederek birikimlerini uzmanlara bıraktığını belirtiyor.

Detaylarla ilgili bilgi veren Öztürkoğlu; “Katılımcılar risk profili getiri anketini doldurarak ve getirilerinin karşılaştırılacağı yatırım enstrümanını seçerek beklentilerini belirliyor; BES fon getirilerini altın, döviz sepeti ya da BIST 100 ile kıyaslamayı seçebiliyor. Portföy yönetim şirketi de katılımcının risk profil anketine göre belirlediği yatırımcı özelliklerini dikkate alarak karşılaştırma ölçütünün üzerinde getiri elde etmeye odaklanıyor.

Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu sayesinde de katılımcı, istediği şirketin istediği fonuna yatırım yapabiliyor ve hizmet aldığı şirketinden ayrılmasına gerek kalmıyor. Bu sistemle emeklilik şirketleri ve fonları yöneten portföy yönetimi şirketleri arasında, katılımcılara yüksek getiri sağlama rekabeti artıyor” diyor.



Doğa
sigorta

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI TAM DOLU BÜTÇE DOSTU



www.dogasigorta.com 

0 850 811 51 00 



*Türkiye Sigorta,
güvencesini uzaya
taşımayı sürdürüyor*

TÜRKİYE Sigorta, ülkemizin stratejik alanlardaki yatırımlarını sigortalamaya ilk yerli haberleşme uydumuz TÜRKSAT 6A ile devam ediyor. Daha önce TÜRKSAT 3A, TÜRKSAT 4A ve TÜRKSAT 4B için teminat sağlayan Türkiye Sigorta; TÜRKSAT 6A için de fırlatma öncesi operasyon risklerini kapsayan poliçe düzenledi.

Türkiye Sigorta, TÜRKSAT 6A Uydusu ile Türkiye'nin varlıklarını güvence altına almayı sürdürüyor. TÜRKSAT 6A poliçesinin imzası için 18 Ocak'ta, TÜBİTAK Uzay Teknolojileri Araştırma Enstitüsü (TÜBİTAK UZAY)'nde düzenlenen törene Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal TÜRKMEN, TÜBİTAK UZAY Enstitü Müdür Vekili Doç. Dr. Mesut GÖKTEN ve TÜBİTAK UZAY yetkilileri katıldı. Şubat 2024'e kadar geçerli olacak poliçe; uydunun montaj, entegrasyon ve test, depolama, nakliye ve fırlatma öncesi operasyonları risklerini içeriyor.

“Ülkemize Ait Stratejik Varlıkları Sigortalamak Milli Sorumluluğumuz”

Konu hakkında değerlendirmede bulunan Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal TÜRKMEN şunları söyledi: “Adını Türkiye’den alan bir kurum olarak, ülkemize ait stratejik önemdeki varlıkları sigorta altına almak, her şeyden önce milli sorumluluğumuz. Bu kapsamda ilk poliçemizi, Tuna-1 kuyusu için düzenlemiştik. TÜRKSAT uyduları, Fatih, Yavuz ve Kanuni Sondaj Gemileri, Amasra 1 Kuyusu ve Oruç Reis Gemisi de tüm gücümüzle destek olmaktan mutluluk duyduğumuz diğer teminatlarımız. Şimdi bunlara, bizler için değeri ve anlamı çok büyük olan, ilk yerli ve milli haberleşme uydumuz TÜRKSAT 6A’yı eklemekten dolayı gururluuz. Böylesine önemli bir projede, fırlatma öncesi operasyon risklerini teminat altına alan poliçeyi düzenlemekten övünç duyuyoruz.”

TÜRKSAT 6A'nın tüm sigorta işlemlerini yönetmek üzere projede yer aldıklarını belirten TÜRKMEN sözlerini şöyle sürdürdü: “Bütünüyle milli imkânlarla üretilen TÜRKSAT 6A Uydusu Projesi için talep edilen sigorta çalışmasını yapabilmek adına TÜBİTAK UZAY ile beraber süreci yürüttük. Teknik dokümantasyonun tasarlanması, tasarlanan içeriğin sigortalıya uyumu, tüm paydaşları memnun edecek tasarımın oluşturulması, yapıya uygun reasürörlerin seçilmesi, reasürörler ile görüşülmesi, hisse toplanması, prim ödeme akışları, prim hedeflerinin gerçekleştirilmesi ve tüm belgelerin tamamlanması gibi poliçenin her bir süreci Türkiye Sigorta ve TÜBİTAK UZAY ekiplerinin değerli çalışmalarıyla gerçekleştirildi.”

“TÜRKSAT 6A Türkiye'nin Şimdiye Kadarki En Büyük Milli Uzay Projesi”

TÜRKSAT 6A Projesi'nin şimdiye kadar Türkiye'de uzay alanında gerçekleştirilen en büyük ve en zorlu proje olduğunu ifade eden TÜBİTAK UZAY Enstitü Müdür Vekili Doç. Dr. Mesut GÖKTEN değerlendirmelerini şöyle sürdürdü: “Böylesine önemli bir projede uydunun üretim, test ve nakliye gibi aşamalarında karşılaşılabileceğimiz riskleri bu sözleşme ile teminat altına alıyoruz. Milli kaynaklarımız ile birçok paydaşla gerçekleştirdiğimiz bu projemizi adını Türkiye’den alan milli şirketimiz sayesinde teminat altına almak bize hem mutluluk hem de güven veriyor. TÜRKSAT 6A'nın sigortalanması kapsamında hem TÜBİTAK UZAY hem de Türkiye Sigorta tarafından elde edilen tecrübeler bundan sonraki uzay projelerimizdeki riskleri daha etkin yönetmemizi sağlayacaktır. Türkiye'nin uzaydaki varlığını güçlendirmek için var gücümüzle çalışırken öngörülemeyen risklerin teminat altına alınması hedeflerimize daha iyi odaklanmamıza imkân verecektir.”

TÜRKSAT 6A Uydusu Türkiye'nin yanı sıra Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Asya kıtasının büyük bir bölümünde de 16 yıl boyunca hizmet verecek.

Hollanda'da Yüksek Lisans Eğitim Bursu NN'den



NN Hayat ve Emeklilik'in bağlı bulunduğu NN Group, Hollanda'da yüksek lisans yapmak isteyen gençlere eğitim bursu yardımı sunmaya ve gençlerin önünü açmaya devam ediyor. NN Future Matters programı kapsamında Türkiye'den 2 gence yurtdışında eğitim bursu verecek. Başvuru için son tarih 1 Nisan 2022.

Dünyanın köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group yurtdışında eğitimine devam etmek isteyen üniversiteli gençlere burs imkanı sunuyor. Gençlere ekonomik destek sağlamak ve gelecekteki kariyer fırsatlarını artıracak zenginleştirici bir deneyim sağlamak amacıyla 2017 yılından bu yana devam eden NN Future Matters uluslararası burs programı, üniversiteli öğrencilerin hayallerini gerçekleştirmelerine destek oluyor.

Burs ve mentorluk desteği veriyor

Burs programına ailesinde üniversite okuyan ilk kişi olan, yüksek lisansını Hollanda'da finans, ekonomi, risk yönetimi, veri bilimi, girişimcilik ve bilişim teknolojileri üzerine yapmak isteyen, tercihen daha önce yurt dışında eğitim görmemiş ve

çalışmamış olan gençler başvuru yapabilecek. Türkiye'den gelen öğrenciler için yaşam masraflarının karşılanması için 3.000 €, öğrenim ücreti için ise maksimum 17.000 € tutarında burs sağlanıyor. Bugüne kadar Türkiye'den 8 olmak üzere toplam 183 öğrencinin yararlandığı programın 2022-2023 dönem başvurularında Türkiye'den 2 öğrenci burs imkanı elde edebilecek.

NN Hayat ve Emeklilik olarak gerek şirket içinde gerekse bulundukları ülkelerde eğitime katkı sunacak projelere büyük önem verdiklerini belirten İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Hong-Wha Ling, "NN Group'un topluma yatırım projelerinin odaklandığı başlıca konularından biri eğitim. Bu program ile öğrenciler, yurtdışında yaşama ve eğitim alma deneyimi kazanırken aynı anda bir yüksek lisans programlarını tamamlıyorlar. Bu yıl da son 5 yıldır olduğu gibi Hollanda'da bir Yüksek Lisans programını tamamlamak isteyen iki öğrencimize bu fırsatı sunacak olmak bizi mutlu ediyor." dedi.

NN Future Matters eğitim bursu için 1 Nisan 2022 Cuma gününe kadar başvuru kabul edilecek. Başvurular www.studyin-holland.nl/nnfuturematters adresi üzerinden yapılacak.

BAZILARI DENİZDE YÜKSELİR

145 ülkede, 370'in üzerinde temsilcilikle
dünyanın tüm denizlerinde yanınızda olan Türk P&I ile
siz de denizde yükselmeye hazır olun.



TURKP&I

Türk P ve I Sigorta A.Ş.

Mehmet Akfan Sokak No:7/9 34718 Koşuyolu-Kadıköy/İstanbul

T. +90 850 420 8136 F. +90 216 545 0301 turkpandi.com





Sylvain
Ducros

Generali Sigorta CEO'su

“Z ve Alfa kuşakları kişiselleştirilmiş, esnek ve bütçelerine uygun yapılara odaklanacak”

Generali Sigorta CEO’su Sylvain Ducros, Sigorta Life Dergi’nin Şubat sayısına konuk oldu. Sigorta Life okurlarına özel açıklamalarda bulunan Ducros, 2021 yılının Generali Sigorta’nın hedeflerine ulaştığı, yeni ürünler lanse ettiği ve mevcut ürünleri geliştirdiği bir yıl olduğunu altını çiziyor. Başarılı bir yılı geride bıraktıklarını ifade eden Ducros, önümüzdeki günlerde özellikle modüler sigortacılık ürünlerine olan talepte artış beklediklerini ifade ederek Z ve Alfa kuşaklarının kişiselleştirilmiş ürünlere ilgi göstereceğini belirtiyor.

SORULARIMIZI içtenlikle yanıtlayarak sigorta sektörünün 2021 yılını değerlendiren Ducros, salgının yanı sıra Türkiye’de yaşanan doğal afetlerin sigortacılık sektörünün yakından ilgilendirdiğini ve ekonomik gelişmelerin sektörün aksiyon alma gücünü ve mevcut yapısının güçlülüğünü ortaya koyduğunu ifade ediyor. Salgın dolayısıyla yaşanan kapanma dönemlerinin ardından ekonomik toparlanma tüm ülkeler için olduğu gibi Türkiye özelinde de öncelik halini aldığını belirten Ducros, “Yıl boyunca yaşanan ve Türkiye’nin birçok ilini etkileyen yangınlar, seller ve depremler de sigortacılık sektörünü yakinen ilgilendiren konular oldu. Ayrıca fiyatlar; kasko ve trafik sigortasındaki yüksek rekabete, sigorta bedeli artışına, yüksek yedek parça enflasyonuna ve hasar fiyatlarını artıran yeni trafik sigortası düzenlemesine rağmen, Ekim ayına kadar sabit kaldı.

2021 yılındaki bu kronik düşük fiyatlandırma, dirençli bir yapıya sahip olmasına rağmen sektörü zayıflattı. Kasım ve Aralık aylarında sektör, bu teknik fiyat farkını önemli ölçüde düzeltti ancak henüz sürdürülebilir bir seviyeye ulaşmadı. Pandeminin devam eden etkilerinin yanı sıra 2021 yılı içerisinde ardı ardına yaşanan doğal afetler, değişen dinamikler ve ekonomik gelişmeler, sektörün aksiyon alma gücünü ve mevcut yapısının güçlülüğünü ortaya koydu” diyor.

Pandemiden en çok etkilenen sektörlerden biri “sigortacılık”

Generali Sigorta CEO’su Sylvain Ducros, tüm bu yaşanan gelişmeler dikkate alındığında ise 2021 yılının Generali Sigorta adına hedeflerine ulaştığı, yeni ürünler lanse ettiği ve mevcut ürünleri geliştirdikleri bir yıl olduğunu da altını çiziyor ve “Başarılı bir yıl geride bıraktık” diyor.

İçinde bulunduğumuz pandemi süreci ve yaşanan doğal afetlerin sektöre olan etkilerine de değinen Ducros, lokal olmayan, her ülkenin ve ekonominin etkilendiği bir süreç ile karşı karşıya kaldıklarını belirtiyor. Koronavirüs salgını, birçok ülkenin hem sosyal hayatında hem de ekonomisinde büyük hasarlara, değişimlere yol açtığını ifade eden Ducros, “Pandemi sürecinden en çok etkilenen sektörlerin başında ise sigortacılık sektörü yer aldı. Sigortacılık sektörünün var oluş nedenlerinden biri, bu gibi durumlar karşısındaki duruşu ve aksiyon planları. Bu süreçte yapılan analizler gösteriyor ki, insanlar sağlık konusundaki endişeleri kadar ekonomik gelir kaybı endişesini de aynı oranda yaşıyor ve yaşamaya de-

vam ediyor. Bu durum ekonomiyi, sektörü ve sigortaya olan talebi doğrudan etkiledi ve etkilemeyi de sürdürecektir. Ayrıca pandeminin günlük hayata etkilerinin, farklı müşteri beklentilerini ve ihtiyaçları da beraberinde getirdiğini söyleyebiliriz” şeklinde sözlerine devam ediyor.

Pandeminin etkilerinin hala devam ettiği ve tüm ekonomik aktörlerin de etkilenmeye devam ettiğinin altını çizen Ducros, belirsizliklerin ortaya çıkarak sigortaya olan talebin de ertelenmesine sebep olduğunu belirtiyor.

Sigorta ürün ve hizmetlerinde talep artışı ön planda

Generali Sigorta olarak odaklarında yer alan KOBİ’lerin pandemide ciddi şekilde etkilendiğini de bu sebeple sigorta taleplerini de ertelediklerini söyleyen Ducros, pandeminin devam eden etkilerinin yanı sıra 2021 yılı içerisinde ardı ardına yaşanan doğal afetlerin de sektörün aksiyon alma gücünü ve mevcut yapısının güçlülüğünü ortaya koyduğunu ifade ediyor. Pandeminin günlük hayata olan etkileri 2021 yılında da devam ettiğini ve farklı müşteri beklentilerini de beraberinde getirdiğini aktaran Ducros, sözlerine şöyle devam ediyor;

“Yaşanan süreç sağlık ve hayat sigortası ürünlerine talebi artırdı. Diğer yandan finansal sigorta ürünleri hem bireysel hem de kurumsal alanda önem kazandı. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de ekonominin neferleri KOBİ’ler süreçten olumsuz etkilenen kesimler oldu. KOBİ’lerin yaşadıkları kayıplara yönelik ürün ve hizmetler daha da değer kazandı. Ayrıca bu salgın, aniden ortaya çıkabilecek, günlük hayatı ve işleyişleri derinden etkileyecek olaylara-durumlara karşı sunulacak sigorta ürün ve hizmetlerine yönelik taleplerde de artışı beraberinde getirdi.”

Pandemi ile birlikte sağlık sigortalarında sevindirici bir artış yaşanmasının yanı sıra tamamlayıcı sağlık sigortalarının da toplum tarafından daha çok benimsendiği gözüküyor. Generali Sigorta CEO’su Sylvain Ducros, son yıllarda tamamlayıcı sağlık sigortasındaki artış trendinin pandemi ile birlikte sağlık sigortasına olan talebin arttığına tanıklık ettiklerini ve sağlık sigortalarının payının sektördeki payının giderek artması, sektörün temel ürünlerinden biri haline gelmesi yönünde beklentilerinin olduklarının altını çiziyor.

Kurumlar TSS'ye ilgi gösteriyor

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın, müşteri segmenti, mali güç ve benzeri kriterleri içerisinde barındıran bir fiyatlandırma yapısı içerdiğini ifade eden Ducros, "Sağlık gibi vazgeçilemez bir hizmete, sıra beklemeden ve hekimlerin kaliteli zaman ayırmasına olanak sağlayan bir sigorta ürününden bahsediyoruz. Bu anlamda günümüz müşteri beklenti ve memnuniyetine çok uygun bir özelliğe sahip. Kurumlar da bu özellikleri dolayısıyla TSS'ye kayış gösteriyor" diyor.

Ducros, artan döviz kurları ve sigorta primlerine dikkat çekti!

Artan döviz kurları eksik sigortalı da gündeme getirmeye başladı. Artan döviz kurlarının sektöre olan etkilerine de değinen Ducros, "Sigorta maliyetleri ile döviz kuru yakından ilişkili durumda. Dolayısıyla önemli seviyedeki kur dalgalanmaları sonrasında sigorta primlerinde artış olması doğal bir sonuç olacaktır.

Sigorta primlerinde artışın sebebi, hasar maliyeti ile beraber aynı zamanda sigortalanan varlıkların da değer artışı ile ilgili. Yani artan döviz kuru, kasko sigortasına sahip bir aracın piyasa değerini

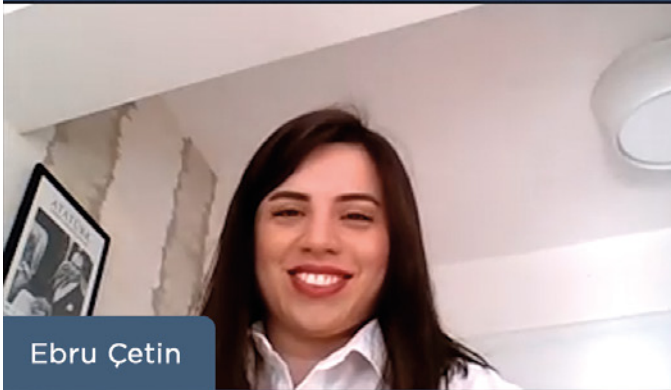
de Türk Lirası cinsinden artıracığından, sigortalının riske maruz varlığının değeri de artmış olacaktır. Bu nedenle hem sigortalanan varlığın değerini hem de bu varlığa ilişkin ödenen sigorta priminin artışına dair sonucu beklememiz gerekiyor" diyor.

Burada sigortalıların dikkatinden kaçmaması gereken husus, özellikle sigortalanan varlığın piyasa değerinin Türk Lirası cinsinden artmış olması diyen Ducros, olası bir hasar durumunda sigortalıların zararlarını doğru piyasa değerinden tazmin edebilmeleri için, artan döviz kurlarının yansıdığı sigorta primlerini sigorta şirketine ödemiş olmaları beklendiğini de belirtiyor.

"KOBİ ve konut sigortasında önemli büyüme yakaladık"

Generali Sigorta olarak, KOBİ ve konut sigortasında önemli büyüme yakaladıklarını açıklayan Ducros, "Her şeyden önce, sektörümüzün de ürünleri olan KOBİ ve küçük işletmelerin yanı sıra tüm ürünlerimizi (kasko, KOBİ, konut, seyahat ve tamamlayıcı sağlık) hedeflemeye ve müşterilerimize sunduğumuz tekliflerimizde ve hizmetlerimizde yenilik yapmaya devam ettik. 2020 yılında modüler KOBİ ürünümüz "Ekmecek Teknem", ismi ile uyumlu şekilde küçük ve orta büyüklükteki girişimcilere sigorta güvencesi sunma hedefi ile hayata geçmişti. 2021'de bu ürünümüzü daha fazla KOBİ ile buluşturmayı hedefledik.

SİGORTA LIFE SOHBETLERİ



Ebru Çetin



Generali Sigorta CEO'su Sylvian Ducros



Yılın ilk yarısında, ihtiyaç dahilinde olmayan teminatlara ekstra prim ödeme zorunluluğunu da ortadan kaldırarak hızlı, zahmetsiz ve yepyeni bir sigortacılık deneyimi vadeden Süper Evim Konut Sigortası'nı müşterilerimizle buluşturduk" diyor.

Kişiselleştirilmiş ve mobil kullanıma uygun ürünlere ihtiyaç artacak

"Modüler Kasko" ürününün 2021 yılında da oldukça iyi gittiğinin altını çizen Ducros, sunduğu esnek teminat paketleri ile bütçe ve ihtiyaca göre tamamen isteğe bağlı olarak özelleştirilebilen aynı zamanda ekstra indirim opsiyonları da sunan "Benim Kaskom" ürünlerinde de büyümeye devam ettiklerini belirtiyor. Sigortalıların daha kapsamlı, kaliteli ve daha uygun fiyatlarla sağlık hizmetlerinden yararlanabilmelerini sağlayacak Generali Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın toplam üretimi içerisinde ilk 5 üründen biri olmasına dair çalışmaların sürdürdüklerini de buradan açıklayan Ducros, "Ayrıca seyahat ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerimizi geliştirmek yönünde de önemli adımlar attığımızı söyleyebiliriz" diye belirtiyor.

Generali Sigorta'nın büyüme stratejisinin nasıl şekillendiğine dair önemli açıklamalarda bulunan Ducros, 2022 yılında gelecekteki ürünlerin yanında, finansal kayıpların korunmasına yönelik ürünlere talebin artacağını, yine teknolojik gelişmelere paralel olarak, data ve dijital süreçlere ilişkin sigortalara talebin oluşmaya başlamasını beklediklerini ve önümüzdeki yıllar-

da kişiselleştirilmiş ürünlere ve daha mobil kullanıma yönelik olarak tasarlanmış ürünlere yönelik ihtiyaçlarda artış olacağını da aktarıyor. Özellikle modüler sigortacılık ürünlerine olan talepte büyüme olacağını beklediklerini belirten Ducros, "Bunun da önemli bir sebebi var" diyerek sözlerine şöyle devam ediyor; "Artık daha bilinçli ve yalnızca ihtiyacı olana odaklanan bir tüketici olgusu ile karşı karşıyayız. Özellikle 18-35 yaş arasındaki kuşak ve sonradan gelecek olan Z ve Alfa kuşakları kişiselleştirilmiş, esnek ve bütçelerine uygun yapılara odaklanacak. İhtiyaçlarını bu anahtar sözcükleri merkeze koyarak karşılamaya çalışacaklar. Modüler olmayan, zorla dayatılan, işlevselliği taşımayan, bütçeye gereksiz yük olarak gördükleri tüm ürünlerle aralarında mesafe olacak."

"Amacımız pazar payımızı yukarıya taşımak"

2022 yılı için öngörülerde bulunan Ducros, "2022 yılı ve sonrasında baktığımızda, müşteri beklentilerindeki dönüşümün devam edeceğini görüyoruz. Bu nedenle, danışmanlık rollerini yerine getirmelerini sağlamak ve güçlendirmek amacıyla acente ağıımızı geliştirmeyi ve desteklemeyi sürdüreceğiz. Günümüzde müşteriler -ekonomik koşullar ve sigortacılık bilgileri göz önüne alındığında- kendilerini ve varlıklarını korumak için en iyi tavsiyeyi sunan şirketlere ihtiyaç duyuyorlar. Satış yaklaşımından ziyade bir danışman rolü üstlenmek; müşterilerin risklerini ve beklentilerini en iyi şekilde anlamak, onları korumak ve yönetmek anlamına geliyor. Generali Sigorta olarak hem dijitalleşmenin etkileri hem de dijital dönüşüm alanında müşterilerin beklentilerini karşılayabilme konusunda hazırlıklıyız. Müşterilerimizle olan yaşam boyu ortaklık stratejimiz ve felsefemizle yeni yılda da yanlarında olmayı sürdüreceğiz" şeklinde konuşmasını sürdürüyor.

Ducros, 2022 yılı için odaklandıkları konu başlıklarını okurlarımız için paylaştı. 2021 yılında çalışanları, müşterileri, acenteleri ve iş ortakları ile birlikte tüm zorlukları aştıklarını ifade eden Ducros, "2022'de de herkesin ihtiyaçlarını karşılayan ürün ve hizmetleri adapte etmeye ve sunmaya kesinlikle kararlıyız. 4 yıldır dijitalleşme, çeviklik ve acentelerimiz özelinde attığımız adımlarla pazar payımızı her geçen yıl artırıyoruz. 2021'de olduğu üzere 2022'de de amacımız hem Generali Grubu'nun stratejik planlarını hem de Türkiye'nin sahip olduğu potansiyeli kullanarak pazar payımızı yukarıya taşımak olacak" diyerek sözlerini noktalıyor.

Otomobilini herkes sever

VIP kasko isteyen
Türk Nippon'u seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka. Şimdi siz de Türk Nippon'a gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı VIP kaskomuzla onu güvence altına alın.

 Hasarsızlık indirimi  İkame araç  Vale hizmeti  Orijinal yedek parça  1 yıl boyunca parça ve onarım garantisi

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA



MAPFRE Sigorta 2022’de ‘Bir adım önde’ ilerleyecek

MAPFRE Sigorta düzenlediği Online Acenteler Toplantısı’nda iş ortaklarıyla bir araya geldi. “Bir adım önde” sloganıyla çevrimiçi yapılan toplantıya Türkiye’nin dört bir yanından bin beş yüzü aşkın MAPFRE Sigorta iş ortağı ve çalışanı katıldı. Buluşmada MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Stefan Jensen ve Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi Yıldırım Türe 2021 yılının genel değerlendirmesini yaparak MAPFRE Sigorta’nın 2022 yılına dair yeni stratejilerini ve hedeflerini paylaştı.

“BİR adım önde” sloganıyla gerçekleşen geleneksel MAPFRE Sigorta Acenteler Toplantısı, bin beş yüzü aşkın aracının yoğun ilgi ve katılımıyla gerçekleşti. MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Stefan Jensen’in açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi Yıldırım Türe de sektöre ve önümüzdeki döneme dair değerlendirmelerini paylaştığı bir sunum yaptı. İş ortaklarına uzun yıl birliktelik, verimlilik ve üretim kategorilerinde ödüllerin takdim edildiği etkinlikte son olarak eğitimci, yazar ve oyuncu Mehmet Auf sahne aldı ve ‘Türkleri İkna Etmenin Yolları’ başlıklı keyfili bir konuşma yaptı.

‘Geçmişimizden bir adım önde, geleceğimizden bir adım gerideyiz’

Ekonomik dalgalanmalar, pandeminin devam eden etkileri ve iklim krizi gibi sorunların damgasını vurduğu 2021 yılını başarıyla tamamladıklarını söyleyen MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Stefan Jensen, “Dünya olarak zor ve savunmasız zamanlardan geçiyoruz. Ancak dayanıklılık ve gayret Türk halkının DNA’sında var. Bu dayanıklılık bize de ilham ve güç veriyor. Zor koşullar iş hayatının özünde var; ama aynı özde çözüm de var. Sorunun değil çözümün bir parçası olmak, zor koşulların üstesinden gelmek için kritik önem taşıyor. Bunun için ‘bir adım önde’ düşünmek gerekiyor. Hedeflere ulaşmak isteyen ve bunun için şu anki koşulların bir adım ötesine geçerek düşünebilen, başarmaya daha çok yaklaşıyor. MAPFRE Sigorta olarak biz de çözümün bir parçası olarak ilerliyor ve bu doğrultuda kendimizi sürekli geliştiriyor ve yeniliyoruz. Geçmişimizden bir adım önde, geleceğimizden bir adım gerideyiz” dedi.

‘Türkiye Avrasya Bölgesi’nde birinci sırada’

2021 yılında da stratejik projeler hayata geçirmeye, ürün ve hizmet kalitesini artırmaya ve dijitalleşmeye yatırım yapmaya devam ettiklerini söyleyen Jensen, “Global deneyimimizden aldığımız güç, yenilikçi iş anlayışımız ve tüm MAPFRE ailesinin birbiriyle kurduğu güçlü bağ bizi 2021 yılında da başarıya taşıdı. Prim üretiminde yılı, pazar ortalamalarına yakın bir seviyede, %28 oranında büyümeye kapadık. Sektörün ilk 10 şirketi arasındaki güçlü konumumuzu sürdürüyoruz. MAPFRE Sigorta olarak içinde yer aldığımız Avrasya Bölgesi’nde de güçlü bir konumdayız. Prim üretiminde bölgemizde 4. sıradayız, kârlılığın %70’ini biz oluşturuyoruz. Türkiye olarak MAPFRE’nin faaliyet gösterdiği tüm ülkeler arasında ilk 5’te yer alıyoruz. Bu başarı ülkemiz adına bizi gururlandırıyor. Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşu Fitch Ratings tarafından 2021

yılı Finansal Güçlülük Notumuz bir önceki yıl olduğu gibi yine AA+ olarak açıklandı. İçinde bulunduğumuz zorlu ve belirsiz koşulları düşündüğümüzde bu notun anlamı çok büyük” diye konuştu.

‘Fundación MAPFRE ile ihtiyaç duyanları desteklemeye devam edeceğiz’

MAPFRE Sigorta’nın 2022 yılı hedefleri hakkında da bilgi veren Jensen, şöyle devam etti: “Önümüzdeki dönemde verimlilik ve üretkenliğimizi artırmayı ve MAPFRE çatısı altında kültürel ve yetenek dönüşümünü stratejik hedeflerimiz olarak belirledik. Bu yıl da dengeli bir portföy yönetimi ile sürdürülebilir ve kârlı büyümeye, müşteri odaklı olmaya, stratejik branşlarda konumumuzu korumaya odaklanacağız. Sürdürülebilirlik 2013 yılından bu yana faaliyetlerimizin merkezinde yer alıyor. Bu alanda önemli hedeflerimiz var. Sosyal sorumluluk projelerimizde en büyük destekçimiz olan vakfımız Fundación MAPFRE ile hayata geçirdiğimiz projelerimiz devam edecek. İşimize tüm adanmışlığımızla, dört elle sarılarak Türkiye için değer yaratmaya devam edeceğiz. 627 çalışanımız, 14 bölge müdürlüğümüz ve 2000’i aşkın iş ortağımızla yaklaşık 1,2 milyon müşteriye hizmet vermekten mutluluk duyuyoruz”

Yıldırım Türe: ‘Siz olmadan olmaz’

MAPFRE Sigorta’nın 2021 yılını sektör paralelinde bitirerek denge kalmaya başarısını gösterdiğini söyleyen MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi Yıldırım Türe ise “Başarı çalışma azmi, disiplin, sürdürülebilirlik ve kendini geliştirmekle mümkün. Bir ıstakozun kabuğuna sığmayacak kadar büyüdüğüde kabuk değiştirmesi gibi MAPFRE Sigorta da değişimlere hızla adapte olarak, gelişmeye ve ilerlemeye devam ediyor. Yıl sonu tahminlerine göre pazar payımızı % 3.30’dan yaklaşık %3.82’ye yükselttik. Sağlık, yangın, trafik, nakliyat, mühendislik gibi stratejik olarak konumlandığımız branşlarda ya sektör ortalamasında ya da ortalamanın üzerinde büyüme gösterdik. Kaskodaki pazar payımız artmaya devam ediyor. Aktif müşteri sayımızı da %23 oranında artırdık. 2022 yılında sektörümüzü maliyet ve gelir artış hızında denge-sizliklerin yaşanabileceği, oto dışı rekabetin artacağı, oyuncuların artacağı dolayısıyla da dağıtım kanallarının rolünün önem kazana-cağı bir gündem bekliyor. MAPFRE Sigorta olarak sektördeki güçlü konumumuzu sürdüreceğiz. Müşterilerimizin güvenini ve memnuniyetini daha üst noktalara çıkarmamız için iş ortaklarımızın desteği çok kıymetli. ‘Siz olmadan olmaz’ diyerek MAPFRE Sigorta’yı bu günlere getiren ve gelişmesi, güçlenmesi için gayret gösteren tüm iş ortaklarımıza bir kez daha teşekkür etmek istiyorum” diye konuştu.



Groupama en iyi işveren markası seçildi

GROUPAMA Türkiye, global ölçekte uygulamalarda mükemmelleşme, iyi bir işveren markası olma konusunda standartları belirleyen Top Employer Enstitüsü tarafından elementer sigorta sektörünün “En İyi İşveren Markası” seçildi. Geçtiğimiz yıl da aynı ödüle layık görülen Groupama Türkiye, insan kaynakları uygulamalarında mükemmelleşme konusunda standartları belirleyen ve uluslararası otorite olarak kabul edilen Top Employer Enstitüsü tarafından “Top Employer En İyi İşveren” sertifikasıyla ödüllendirildi.

Top Employer ödülünün sertifikasyon sürecinde genel strateji, insan kaynakları stratejisi, liderlik, organizasyon, değişim yönetimi, dijitalleşme, çalışma ortamı, sürdürülebilirlik, çeşitlilik, ortak değerler ve tüm insan kaynakları uygulamaları değerlendirilen Groupama Türkiye böylece sayılı şirkete verilen sertifikayı üst üste iki yıl alarak sigorta sektöründe oldukça önemli bir başarıya imza atmış oldu.

Bu başarıdan ötürü mutluluklarını dile getiren Groupama Türkiye İnsan Kaynakları ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özge Yilmazyavuz “İnsan kaynakları alanındaki çalışmalarımızı, ödüllerden bağımsız olarak, çalışan bağlılığımızı ön planda tutarak gerçekleştirmek şirket geleneğimiz. Top Employer En İyi İşveren Sertifikası’nı alarak bu konuda ne kadar başarılı ve doğru bir yol izlediğimizi bir kez daha tescillemiş olduk. Böylesine önemli bir ödüle layık görülmek çok gurur verici, çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz” dedi.

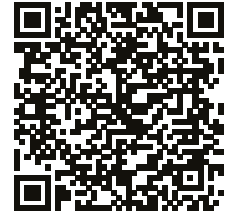


BES kuşaklı için Gelecek Net!



**Fibaemeklilik ile 18 yaş altı çocuğunuzu*
Bireysel Emeklilik Sistemine dahil edin,
geleceğini güvenceye alın.**

Fibaemeklilik, 18 yaş altı Gelecek Net Bireysel Emeklilik Planı ile, AÇEV'in Okuyan Bir Gelecek Projesi'ne destek oluyor. Çocuğunuzun geleceği netleşirken geleceğin okuryazarları yetişiyor. Detaylı bilgi için **geleceknet.com.tr** adresini ziyaret edebilirsiniz.



444 82 88 | www.fibaemeklilik.com.tr

 **Fibaemeklilik**

*Her bir çocuğunuz için ayrı ayrı devlet katkısı imkanından yararlanabilirsiniz!

BES enflasyonun üzerinde kazandırdı

*Ayhan
Sincek*

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü



ENFLASYONDAN fazla getiri sağlayan BES; Türkiye'nin en güvenilir ve en kazançlı yatırım aracı olduğunu bir kez daha ispatladı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Finansal dalgalanmaların yoğun şekilde yaşandığı bir yılı geride bırakırken BES; Türkiye ekonomisinin tasarruf dinamosu haline gelerek en güvenilir birikim ve gelecek planlama sistemi oldu. Ayrıca, 18 yaş düzenlemesi, devlet katkısının yüzde 30'a çıkarılması, BEFAS, Bütünleşik Planlar gibi pek çok olumlu düzenlemeyle BES, 2021'de gelişti ve büyüdü. 2022'de de daha hızlı bir büyüme bekliyoruz" dedi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 13,3 milyon katılımcıya ve 244 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan BES'in (OKS dahil) tüm sektör olarak yukarı yönlü bir ivme yakaladığını belirtti. Katılım Emeklilik, EGM tüm endeks verilerine göre yüzde %39,6 getirisi ile enflasyonun üzerinde getiri sağladı. Ayhan Sincek, "2021 yılında 18 yaş düzenlemesiyle artık ailenin tüm fertlerinin geleceğini güvence altına alan BES, böylesine çalkantılı bir dönemde gerçekten güvenli bir liman olduğunu ispatladı" ifadelerini kullandı.

Özellikle 18 yaş düzenlemesinin yürürlüğe girmesi hem orta vade planlamalarda hem de uzun vade emeklilik planlaması açısından umut verici bir gelişme oldu diyen Sincek, şunları ekledi; "Düzenleme sektöre bir hareket getirdi, Emeklilik şirketleri açısından yeni bir pazar açıldı. Şirket olarak bizi de sektörümüzü de olumlu etkiledi. Daha bütünleşik, tüm aileyi kapsam alanına alan planlar geliştirilmesinin önü açıldı. Açıklanan kampanyalar, reklam filmleri ve iletişim çalışmalarıyla da desteklendi. Tüm bunların sonucunda BES, son ayları hareketli geçirdi. Bu hareketin 2022'de de artarak devam edeceğini öngörüyoruz.

18 yaş altı BES'li sayısı 170 bini aştı

EGM verilerine göre 18 yaş altı BES'li sayısı 170 bine, bu kategorideki fon tutarı da 260 milyon TL'ye ulaştı. Bebeklikten ilk gençlik yıllarına kadar uzanan geniş skaladaki binlerce çocuk

ve gencimiz için BES sayesinde gelecek daha kolay olacak. Sektörün derinleşmesindeki öncülüğümüzü bu alanda da gösteriyoruz; Katılım Emeklilik olarak avantajlı paketimizle üretimin yüzde 8'ini gerçekleştiriyoruz."

Devlet katkısı yüzde 30'a çıktı

Ayhan Sincek, "Müşterilerimizin tasarruflarına en yüksek getiriyi sağlama çabamız regülasyon tarafında da takdir görek devlet katkısının yüzde 30'a çıkarılması kararı verildi. Bu da BES'i eşsiz bir tasarruf sistemi konumuna getirdi. Bu sayede ülke tasarruflarının artırılmasında en önemli tasarruf yöntemlerinden biri konumuna gelen, dünyanın en bonkör teşvik sistemi BES, daha da güçlü ve rekabetçi hale geldi. Bu durumun sistemin sürdürülebilir büyümesine büyük ölçüde ivme katacağına eminiz. Şartlar ne olursa olsun, finansal ve ekonomik dalgalanmaların sonunda temeli sağlam, stratejisi olan, geleceğe ümitli bakan sektörler ve şirketler yollarına devam edecektir. Burada önemli olan yeni, inovatif ve çözüm odaklı ürünler ve yaklaşımlardır" şeklinde konuştu.

Faizsiz fonlara ilgi artıyor

Bu süreçte faizsiz fonların da yüksek oranda getiri ile emeklilik sistemini yukarı taşımaya devam ettiğini belirten Sincek, "Faize duyarlı insanlarımızın beklentilerini ise gerek katılım esaslı BES gerekse de katılım sigortacılığı, hem ürün kalitesi ve sunulan hizmetler hem de teknolojik alt yapı ve ulaşılabilirlik olarak çok iyi karşıladı. Bu da büyümeyi getirdi. Faizsiz fonlar sektör ortalamasının %21 üzerinde getiri sağladı. Böylece 2021 yılında da faizsiz fonlar sektör ortalamasından pozitif ayrıştı. Faizsiz fonların pazar payı da yıldan yıla hızlı bir şekilde artıyor. 2013 yılında sadece yüzde 2,21'lik pazar payı 2017 yıl sonunda yüzde 6'lara yükseldi. 2020 yılında yüzde 15'lere ulaşan faizsiz fon büyüklüğü payı 2021 yıl sonu itibarıyla yüzde 20'lere ulaştı." ifadelerini kullandı.

Sektörün üzerinde büyüyüyoruz

Katılım esaslı BES ve katılım sigortacılığının öncüsü Katılım Emeklilik'in de 2021 için belirlediği tüm hedeflerini gerçekleştirdiğini aktaran Sincek şöyle devam etti; "850 bin BES sözleşmesi, 230 bin sigorta sözleşmesi, 5,7 milyar TL'yi aşan fon büyüklüğümüz ve getiride üst sıralarda yer almayı başaran faizsiz fonlarımızla her yıl BES'in cazibesinin artırılmasında öncü rol üstleniyor, sektörün üzerinde büyümeye ve sektörümüzü büyütme devam ediyoruz. Bu süreçte Katılım Emeklilik olarak fon büyüklüğümüz sektör ortalamasının üzerinde bir ivmeyle büyüyerek 3,7 milyar TL'den 5,7 milyar TL'ye yükseldi. Sektördeki ortalama yüzde 43,1'lik artışa kıyasla daha yüksek oranda, yaklaşık yüzde 52'lik bir büyüme gerçekleştirdik.

Bizi tercih edenlere yüzde 208 kazandırdık

EGM'nin hesapladığı kurucu şirket bazında 2021 yılı getiri kıyaslamasında Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. olarak yılı yüzde 39,62'lik getiri oranıyla tamamlamayı başardık. Özellikle aralık ayı aylık enflasyonun yüksek geldiği ortamda bile yüzde 36'lık enflasyonun üzerinde katılımcılarımıza reel getiri elde etme başarısını göstermek bizi katılımcılarımıza karşı verdiğimiz reel getiri sözüne sadık kalma anlamında mutlu etti.

Zaman periyodunu son 5 yıllık perspektife aldığımızda ise yüzde 208,5'lik getiri ile sektörde katılımcısına en fazla getiri sağlayan şirket olmanın da ayrı gururunu yaşıyoruz. Aynı dönem aralığında yüzde 134'lük enflasyonun üzerinde katılımcımıza yine reel getiri sunma başarısını gösterdik.

BEFAS'la tüm BES'liler yatırım yapabiliyor

Ayrıca BEFAS (Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu) sistemi aracılığıyla diğer BES müşterileri de Katılım Emeklilik fonlarına yatırım yapabiliyor. Katılım evreninde istediği emeklilik fonunu tercih etme imkanı sağlayan BEFAS ile oluşacak rekabette bireysel emeklilik hesabı olanlar karlı çıkacak.

Katılım sigortacılığında da büyüyüyoruz

Katılım Emeklilik olarak faizsiz BES'in yanı sıra katılım sigortacılığı tarafında da yaşamın her alanına dokunan sigortacılık ürünlerimizle gelişmeyi sürdürüyoruz. Sigortacılık tarafında da hedefimize ulaşarak büyümeye devam ediyoruz. 2021 yılında karlılığımızı arttırdık. 2022'den de oldukça umutluyuz. Sigortacılık sektörüne ve katılım sigortacılığına olan desteğimiz de artarak devam ediyor. Diğer yandan sağlık branşında da iddialı büyümemiz sürüyor. Türkiye'nin ilk faizsiz özel sağlık sigortasını sektörle buluşturan Katılım Sağlık olarak değişen koşullara esnek çözümler getiriyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortalarıyla başlayan süreç, bugün kurumsal markamız Katılım Sağlık'la devam ediyor. Katılım Sağlık da pandemi döneminin en hızlı büyüyen markalarından biri oldu. Bütünleşik emeklilik planlarının önünün açılması ile pek çok faydayı bir araya getirip birlikte sunacak olan yeni ürünler çalışıyoruz, bu sayede 2022 yılında katılımcılarımızı yeni avantajlarla buluşturacağız."





Dijital Güvenlik Platformu ile dijital dünyada da güvende kalın

İnternette karşınıza çıkan türlü risklerle başa çıkabilmeniz için
Aksigorta'nın bambaşka bir platformu var;

Dijital Güvenlik Platformu.

Dijital dünyada hep güvende kalın diye; ücretsiz online eğitimler,
bilgilendirici videolar, en güncel haberler ve çok daha fazlası
bu platformda!

Dijital Güvenlik Platformu'nu ziyaret edin,
dijital dünyada güvende kalın.

aksigorta.com.tr



/Aksigorta



/Aksigorta



/Aksigorta

AKSigorta

Bambaşka.



*En grvende hissettigimiz
yer de risk altında!*

GÜNÜN karmaşası ve yorgunluğunu attığımız ve sığındığımız bir liman olan evimize geldiğimizde evimize hırsız girdiğini ya da bir su baskını yaşandığını görmeyi hiçbirimiz istemeyiz. Ya da bir deprem esnasında her şeyin yerle bir olduğunu... En güvende hissettiğimiz yer olan evimiz de her zaman risk altındadır. Evimizde meydana gelebilecek tüm risklere karşı önlem almak çok da zor değil. Tüm gerçekleşebilecek riskler karşısında evinizi koruyan şey ise sigorta. Tam bu noktada sıklıkla birbirine karıştırılan Zorunlu Deprem Sigortası ve Konut Sigortası'nı sizler için derledik.

Zorunlu Deprem Sigortası nedir?

Türkiye'nin bir deprem bölgesi olması sebebiyle doğal bir afet olan depremin zararlarının da en aza indirilmesi gerekir. Yaşanacak olası riskler altında hem ev hem de ev içindeki eşyalar hasar görme riski altındadır. Ortaya çıkan hasarın giderilmesinde ise bazı sigorta türlerinden yararlanılır. Konut sigortası ve DASK olarak da bilinen Zorunlu Deprem Sigortası, belirlenen teminatlarla evinizi ve ev eşyalarınızı güvence altına almanın en temel yöntemleridir. Doğal Afet Sigortaları Kurumu 2000 yılında kurulan ve kısaca DASK olarak anılan "Deprem geçecek hayat devam edecek" bakış açısıyla depremin zararlarının en aza indirilmesi için çalışır.

Konut Sigortası nedir?

Deprem ve sel gibi doğal afetler, yangın, su baskını ve hırsızlık gibi olası durumların sebep olabileceği hasarlara karşı sigortalının evini ve eşyalarını güvence altına alan bir sigorta çeşidi olan Konut sigortasını yaptıran sigortalılar isterlerse yalnızca binalarını isterlerse evle birlikte eşyalarını da koruma altına alabilir.

Zorunlu Deprem Sigortası ve Konut Sigortası aynı şey mi?

Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) ve konut sigortası aynı şey olarak düşünülebilir fakat aynı şeyler değildir. DASK devlet tarafından sağlanan ve yaptırılması zorunlu olan bir sigorta türü iken, konut sigortası isteğe bağlı olarak yaptırılır.

DASK, depreme ve depremin doğrudan sebep olduğu risklere karşı koruma sağlar ancak konut sigortasında konut, poliçe kapsamında bulunan risklere karşı sigortalıdır. DASK isteğe bağlı olarak iptal edilemez ve her yıl süresi dolduğunda yenilenmek zorundayken Konut sigortası poliçesi, sigorta şirketlerinin şartlarına bağlı olarak iptal edilebilir.

DASK, yalnızca deprem nedeniyle binanın hasar görmesi ve bu hasarın sigortalılar için maddi kayıp oluşturması durumunda geçerli olur, sigortalıların deprem nedeniyle zarar gören evlerinin değerini karşılar.

Konut sigortası ise çok daha geniş kapsamlıdır. Bu sigortanın ana teminatı yangın olsa da poliçeye pek çok teminat eklenebilir.



Konut sigortasını kiracı olarak bulduğunuz konut için de yaptırabileceğinizi biliyor muydunuz?

Konut sigortası, isteğe bağlı olarak tapu sahibi veya kiracı tarafından yaptırılır. Konut poliçe kapsamında bulunan risklere karşı sigortalıdır. Kiracının yaptırdığı sigorta sadece eşyaları koruma altına alır. Konut sigortası deprem sigortasından daha kapsamlı olabilir. Konut sigortası yaptırırken deprem riskini de "sigorta poliçesine" dahil edebilirsiniz.

AgeSA'nın yeni işveren markası: İyinin Peşinde

BİREYSEL emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, insan kaynakları alanındaki çalışmaları ve projeleriyle fark yaratmaya devam ediyor. AgeSA, yeni marka adı ve varlık nedeniyle başlayan değişime yeni işveren markası "İyinin Peşinde" ile devam ederken, yeni ofisi ile çalışanlarına verdiği değeri aksiyonlarına taşıyor.

Sabancı Holding ve 200 yıllık dünya sigorta devi Ageas iştiraki olan AgeSA, 2021 yılında varlık nedenini "Mutlu bireyleri olan güven dolu bir toplum hedefiyle işimizin özündeki iyiliği sunmak için varız" olarak belirlediğini duyurmuştu. Varlık nedenini yaşatmak için kültürel değerlerini yenileyen firma, son olarak işveren markasını "İyinin Peşinde" olarak belirledi. İçindeki iyinin gücüyle harekete geçen ve sigortacılık işinin özünde olan iyiliği sunmak için denenmemiş yollardan geçmeye cesaret eden insanların çalıştığı AgeSA, müşterileri ve çalışanları için hep daha iyinin peşinde olacağını duyurdu.

"AgeSA'da herkes, her zaman iyinin peşinde"

İnsan kaynakları alanında yerel ve uluslararası pek çok ödüle de layık görülen AgeSA, işveren markasındaki değişimin yanı sıra çalışan deneyimine yönelik yenilikçi uygulamalarına da hız kesmeden devam ediyor. Çalışma ekosisteminin yeni dinamikleri doğrultusunda hızlı bir şekilde hibrit çalışma modeline geçen AgeSA, genel müdürlük ofisini de farklı bir lokasyona taşıdı. AgeSA, ekolojik unsurların önceliklendirilerek tasarlandığı yeni ofisiyle çalışanlarına daha esnek, verimli ve sosyal bir çalışma ortamı sunuyor.

AgeSA İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgül, AgeSA'daki yeniliklerle ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Şirket olarak dokunduğumuz herkese "İyi ki" dedirtirken, tüm çalışanlarımız



**Burak
Yüzgül**

AgeSA İnsan Kaynakları
Genel Müdür Yardımcısı

ve müşterilerimiz için hep daha iyinin peşinde olacağız. AgeSA'lı olmanın, iyiliği hayatın her alanında yaşamak demek olduğunu herkese anlatacağız. Çünkü biliyoruz ki AgeSA'da çalışan herkes harekete geçerek sorumluluk almanın, denenmemiş yollardan geçmenin, birlikte başarıp, beraber kutlamanın peşinde. Sürekli değişen dünyada her daim iyinin peşinde olmak için kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Bu yolculukta attığımız ilk adımlardan biri yeni hibrit çalışma modelimizi duyurmak olmuştur.

Yeni ofisimizi de hibrit çalışma düzenimize ve yeni nesil çalışma trendlerine uygun bir şekilde tasarladık. Bize farklı tarz ve konseptlerde çalışma ortamları sunan, arkadaşlarımızla sosyalleşirken keyifli zaman geçirebileceğimiz, farklı sanatçıların eserlerine duvarlarımızda yer vererek çalışanlarımızla sanatı buluşturduğumuz, içmekan tasarımları ile değerlerimizi ve kültürümüzü her yerinde hissedebildiğimiz bir ofisimiz var. Tüm dünyada kabul gören Leed sertifikasına sahip yeni plazamızda bulunan ofisimizi tasarlarırken, doğa ve çevre dostu bir mimari anlayışla ilerledik. Düşük karbon izi, tasarruf ve geri dönüşüm gibi sürdürülebilirlik prensiplerini gözetirken, ısı yalıtımı ve ses akustiğinden musluklardan akan suyun debisine kadar her şeyi en ince ayrıntısına kadar düşündük. Hayata geçirdiğimiz yeniliklerle her daim iyinin peşinde gitmeye ve çalışanlarımıza "İyi ki" dedirtmeye devam edeceğiz."

Genç Tasarruf Emeklilik Planı

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



*Türk
Nippon Sigorta
ürünlerinde
yeniliklere
kasko ile
devam ediyor*

**Baturalp
Pamukçu**

*Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü*

SUNDUĞU müşteri odaklı ürünlerle fark yaratan Türk Nippon Sigorta, kasko ürününde yapacağı yenilikler ile yeni yıla giriyor. Mevcut kasko ürününde yer alan Geniş, Dar ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, Gülümseten Kasko paketine yeni eklemeler yaparak müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı amaçlıyor.

Kasko ürününde 2022 yılında da avantajlı hizmetler sunacaklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu Türk Nippon Sigorta olarak, 2021 yılında belirlediğimiz yıl sonu hedeflerimize ulaştık. 2022 yılında da avantajlı hizmet anlayışımız ve yapacağımız kampanyalar ile tüm ürünlerimizde olduğu gibi kasko ürünümüzde de müşteri ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılamayı hedefliyoruz.” dedi.

2022 yılı itibari ile kasko ürününe olan talepte çeşitliliğin artacağını öngördüklerini ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu; “Artmasını öngördüğümüz talepteki çeşitliliğe önceden hazırlıklı olmak adına kasko ürünlerimize farklı düzenlemeler yaparak, daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişkenlik gösterirken, fiyatlamada da ürünlerdeki farklılara göre ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz” dedi.

Maliyet Artışları Primlere de Yansımali

Araç üretiminde baş gösteren chip krizi, buna bağlı olarak yaşanan üretim sıkıntısı ve aynı zamanda birinci elde artan kur sebebi ile fiyat yükselişlerinin araç bedellerinde yüksek artışlara sebebiyet vermesi nedeni ile 2022 yılında kaskoya olan talebin artacağını öngördüklerini ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu; “Talep artışı sektörümüzün düşük penetrasyon oranı için çok faydalı olacaktır. Ancak artan fiyatlar sebebi ile yerine koyma maliyetleri de paralel olarak yükseleceğinden, kasko primlerinin de doğru orantılı bir biçimde aktüeryal çalışmalar sonucunda artırılması sektörü daha da rahatlatacağı diye düşünüyorum.” diye konuştu.



Türk Nippon Sigorta yeni yıl hep birlikte karşıladi

Türk Nippon Sigorta yeni yılı 29 Aralık günü Genel Müdürlük bahçesinde gerçekleştirdiği partiyle karşıladı.

Açık havada gerçekleştirilen ve sokak lezzetleri konsepti ile yapılan etkinliğe tüm şirket personeli katıldı.

Uzun bir aradan sonra toplanmanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; “Uzun bir aradan sonra hep birlikte olmak bize iyi geldi. Çalışma arkadaşlarımız ile hasret giderdiğimiz güzel bir organizasyon oldu. Yaptığımız her işte olduğu gibi amacımız çalışanlarımızın motivasyonunu en üst seviyede tutmaktır. Gerçekleştirdiğimiz parti ile de bunu sağlamaya çalıştık” dedi.

2022'de işletmelerin en büyük endişesi siber saldırı!



ALLIANZ Risk Barometresi 2022'de Siber saldırılar yüzde 44 ile zirveye yerleşti. İş kesintileri yüzde 42 ile ikinci sıraya gerilerken doğal afetler ise yüzde 25 ile üçüncü sırada yer aldı. Doğal afet ve iklim değişikliği riskleri en son Allianz Risk Barometresi sıralamasında yükselirken, siber tehlikeler 2022'de küresel olarak işletmeler için en büyük endişe kaynağı olarak görülüyor.

Ankete katılanların %44'ü, büyük ölçüde fidye yazılımı saldırıları tehdidinden kaynaklanan en büyük endişeleri olarak siber olayları belirtirken, tehlike geçen yıl %40 ile üçüncü olduktan sonra 2022'de ikinci kez en üst sırada yer aldı. Özellikle fidye yazılımı tehditleri, "Çifte gasp" gibi yeni taktikleri içeren son zamanlardaki bir dizi saldırının tetiklediği, ankete katılanlar tarafından 2022 için en büyük siber risk olarak onaylandı.

Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) Küresel Siber Başkanı Scott Sayce'e göre, "Fidye yazılımı, taktiklerini geliştiren, giriş engellerini 40 \$'lık bir abonelik ve çok az bir ücret karşılığında azaltan siber suçlular için büyük bir iş haline geldi. Siber suçun ticarileştirilmesi, güvenlik açıklarından büyük ölçekte yararlanmayı kolaylaştırıyor. Teknoloji tedarik zincirlerine ve kritik altyapıya yönelik daha fazla saldırı göreceğiz." dedi. Oyların %42'sini alarak bu yıl bir sıra gerileyen iş kesintisi (BI) risklerinde ilk sırayı siber aldı. İlginç bir şekilde rapor, fidye yazılımı saldırılarındaki artışın siber-

leri BI'nın en korkulan nedeni haline getirdiğini, doğal afetler ve pandeminin BI için diğer iki önemli tetikleyici olarak görüldüğünü ortaya koyuyor. AGCS'de Gayrimenkul Sektörü, Teknoloji, Medya ve Telekomünikasyon Lideri Philip Beblo ise "Pandemi, modern tedarik zincirlerindeki bağlantıların kapsamını ve birbiriyle alakasız birden fazla olayın nasıl bir araya gelerek yaygın bir aksama yaratabileceğini ortaya çıkardı. Tedarik zincirlerinin dayanıklılığı ilk kez küresel ölçekte kırılma noktasına kadar test edildi" dedi.

Doğal afet olaylarından kaynaklanan tehditler de en önemli etkenlerden biri olurken, %25 ile listede üç sıra birden atlayarak üçüncü sıraya yükseldi. Rapora göre, aynı zamanda, iklim değişikliği önümüzdeki yıl için dokuzuncu sıradan altıncı sıraya yükseldi ve genel olarak afetlerden kaynaklanan kayıplardaki artışın yanı sıra iklim değişikliğiyle giderek daha fazla bağlantılı olan sel ve orman yangınları gibi ikincil tehlikelerden kaynaklanan kayıpları yansıtıyor. Ayrıca, doğal afetlerden kaynaklanan sigorta ve reasürans endüstrisi kayıpları 2021'de yeniden 100 milyar doları aştı ve reasürör Munich Re bu rakamı 120 milyar dolara çıkardı. Bu nedenle, doğal afet risk farkındalığı şu anda çok yüksek ve iklim değişikliği eğilimi alevlendirdiğinden, bunların işletmeler için en önemli endişeler olmaya devam etmesi muhtemel. Allianz SE Sürdürülebilirlik Sorumlusu Line Hestvik bu konuda, "İşletmeler üzerindeki iklim değişikliği konusunda harekete geçme baskısı, net sıfır katkıya odaklanmanın artmasıyla birlikte geçen yıl gözle görülür şekilde arttı" diye konuştu.

Sizin İçin Sizlerle Büyüyoruz...

Son yıllarda olduğu gibi 2021 yılında da
hem sigortacılık hem bireysel emeklilik alanlarında
istikrarlı büyümemizi sürdürdük.

**%100
FAİZSİZ**

Yüksek reel getirilerimiz, avantajlı ürünlerimiz ve
bize güvenen yüz binlerce katılımcımızla
büyümeye ve ilerlemeye devam ediyoruz.



Bireysel
Emeklilik
Sistemi



Otomatik
Katılım



Hayat
Sigortaları



Ferdi Kaza
Sigortaları



Sağlık
Sigortaları

Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Albaraka Türk Katılım Bankası şubeleri ile Katılım Emeklilik acentelerimize bekliyoruz.

**Katılım
Emeklilik**
Gelecek bugün başlar

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

 /katilimemeklilik

 /katilimemeklilik

 /katilimemek

 /katilimemeklilik



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için QR-Code'u okutun.

 Google play

 App Store

*“%30’a
çıkarılan
devlet katkısı
BES’teki
büyümenin
itici gücü
olacak”*

*Remzi
Duman*

Türkiye Sigorta ve
Türkiye Hayat ve Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı:

BES'teki yeni düzenleme ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman; "Sistemin önümüzdeki dönemde yakalayacağı büyüme ivmesindeki en önemli itici güçlerden biri hiç kuşkusuz ki, yüzde 30'a çıkarılan devlet katkısı olacak. Bu desteği arkamıza alarak, BES'teki sürdürülebilir liderliğimizi bu yıl da devam ettireceğiz" dedi.

Remzi Duman değerlendirmesini şöyle sürdürdü; "Cumhurbaşkanımızın 2021 Aralık ayında açıkladığı ekonomik önlemler paketi kapsamında, 2013 yılından bu yana başarıyla uygulanan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) dünyanın hiçbir yerinde olmayan 'doğrudan devlet desteğinin' yüzde 25'ten yüzde 30'a çıkarıldığı duyuruldu. Hiçbir finansal enstrümanın yıllık yüzde 30 sabit getiri sağlayacağının garantisi yokken; yeni düzenleme sayesinde BES birikimleri bu güvenceye kavuşmuş oldu. Türkiye Hayat ve Emeklilik olarak sektörümüzü daha da büyütmek için şimdi sıra bizde. Bu paralelde 2022'de de BES'teki liderliğimizi devam ettirerek sektörümüze yön vermeyi sürdüreceğiz."

"BES fonlarında yaklaşık 55 milyar TL'lik büyüklüğe yaklaştık"

2003 yılında kurulan BES'in 18 yılını başarıyla tamamladığını ve 2021 sonu verilerine göre, OKS ve devlet katkısı dâhil olmak üzere 13,3 milyon katılımcıya ulaştığını aktaran Remzi Duman,

2020 yılına oranla yüzde 44 artışla 244 milyar TL'lik fon büyüklüğüne erişildiğini söyledi. Duman ayrıca; "17 Ocak itibarıyla BES'te 2 milyon 58 bin 549 katılımcı sayısı ve 45 milyar 102 bin TL'lik devlet katkısı dahil fon büyüklüğü ile sektörümüze liderlik ediyoruz. Aynı şekilde OKS tarafında da 2 milyon 362 bin 337 katılımcı sayısı, 9 milyar 128 milyon TL'nin üzerinde devlet katkısı dahil fon büyüklüğü ile birinciliğimizi sürdürüyoruz. 2022 yılında da yüzde 30'luk devlet katkısı, şirketimizin büyümesindeki en önemli itici güçlerinden biri olarak" dedi.

"BES'te sürdürülebilir liderliğimizi 2022'de de pekiştireceğiz"

BES'teki yeni düzenlemelerle birlikte özellikle devlet katkısına getirilen iyileştirmelerin sektörde bu yönde talepleri olan vatandaşları rahatlatarak, sistemden ayrılmalara önüne geçeceğini düşündüklerini söyleyen Duman, devlet katkısının artmış olması, BES'ten ayrılıp farklı yatırım enstrümanlarına geçmek isteyen katılımcıların bu kararlarından vazgeçerek sistemde daha uzun süre kalacaklarına inandıklarını belirtti. "Tüm bu gelişmelerin BES sistemine uzun vadede çok olumlu yansımaları olacak ve sektörün genel anlamda büyümesini teşvik edecektir. Türkiye Hayat ve Emeklilik olarak biz de bu vesileyle BES'teki sürdürülebilir liderliğimizi 2022 yılında da pekiştirmeye devam ederken, sektörümüze yön vermeye devam edeceğiz" diyerek sözlerine son verdi.



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 dijitalle 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 Ocak ayı karnesini açıkladı.

Facebook

- 1 HDI Sigorta
- 2 AXA Sigorta
- 3 TARSİN
- 4 Allianz Türkiye
- 5 Ethica Sigorta
- 6 Sompö Sigorta
- 7 Sigortamnet
- 8 Quick Sigorta
- 9 Ray Sigorta
- 10 Demir Sağlık ve Hayat

Twitter

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

Instagram

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



AXA SİGORTA

Sağlığım Tamam

AXA'dan eksiksiz bir tamamlayıcı
sağlık sigortası.

Ayda 35 TL'den başlayan fiyatlar
En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
Salgın hastalıklar dâhil

Hızlı teklif: SİTE boşluk T.C. Kimlik No ☒ 7292

Know You Can

axasigorta.com.tr

Fiyat; yatarak tedavili ve yatarak tedavili Bireysel Sağlığım Tamam ürünlerinde cinsiyete, yaşanılan şehre, yaşa ve seçilen teminatlara göre değişkenlik gösterebilir. Mevzuat gereği SGK'nın sigortalılardan özel hastanelerde alınmasını zorunlu tuttuğu doktor muayene fark ücreti 15 TL olup bu ücret, doğrudan devlete ödenmektedir ve poliçe kapsamı dışındadır. Bu tutar, SGK tarafından değiştirilebilir. Poliçe kapsamında AXA Sigorta anlaşmalı 650'ye yakın sağlık kuruluşunda tedavi olunabilir. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.

Satış sonrasında krizden çıkış yolu onarımından geçiyor!



Ünal Ünal
RS Servis CEO'su

TÜRKİYE'nin en büyük özel oto servis ağı RS Servis, oto servisleri ve satış sonrası hizmetleriyle ilgili sektörel bazda önemli notlar paylaştı. Ekonomideki gelişmelerle birlikte oto servislerinde krizden çıkış yolunun onarımdan geçtiğine dikkat çeken TOSEF Başkanı ve RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal "Oto servislerinin geleceği adına, sürdürülebilir bir iş modeli için içinde bulunduğumuz kriz atmosferinden tek çıkış yolu onarımdan geçiyor. Zira onarım, sigorta şirketlerinin maliyetlerinin düşmesi ve onarım hizmeti almış olan sigortalının hem aracının orijinalliğinin korunması hem de değer kaybına maruz kalmaması için kritik bir önem arz ediyor." şeklinde konuştu.

Trafik sigortasındaki yeni düzenlemeler sigortalılar için olumlu

Son dönemde döviz kurunda yaşanan dalgalanmalar ve yüksek enflasyon, hem otomotiv hem de sigorta sektöründeki dengeleri değiştirmeye devam ediyor. Dövizle endeksli yedek parça ithalatına karşın onarımın öneminin tekrar gün yüzüne çıktığını ifade eden TOSEF Başkanı ve RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, 2022 yılında poliçe maliyetleri ve araç satışlarında değer kaybı yaşamamak adına sektörün daha duyarlı olması gerektiğine dikkat çekti. Ünal, "2022 yılını onarım yılı ilan edelim diyoruz. Ekonomideki kriz ortamının düzelmesi için belirli fedakarlıklarda bulunmamız gerekiyor." dedi.

Öte yandan trafik sigortaları özelinde alınan orijinal yedek parça kararı ve kurdaki artışın sektör özelindeki etkilerine ilişkin değerlendirmede bulunan Ünal, sigorta şirketleri ve hasar onarım servislerinin bir masa etrafında oturması gerektiğini söyledi: "Bu yıl, sigorta şirketleri, hasar onarımı konusunda TOSEF, OYDER, Esnaf Sanatkarlar Federasyonu, ve eksperler ile bir araya gelmelidir. Onarımı teşvik edecek işçilik bedelleri belirlenirse, ortalama dosya bedelinin %70'ine yükselen yedek parça bedelini %50 seviyelerine düşürebiliriz." ifadelerine yer verdi.

Yedek parça ithalatında sıkıntılar yaşanıyor, hasar onarımı desteklenmeli

Son günlerde yedek parça ithalatı konusunda önemli problemler yaşandığını kaydeden Ünal, oto servislerinde parça bekleyen birçok otomobilin bulunduğunu ve araç sahiplerinin de gelenen parçalar sebebiyle mağduriyet yaşadığını, onarım yoluna gidilmesiyle bu sorunun da önüne geçilebileceğini belirtti. Konuyla ilgili olarak "Onarım yoluna gidebilmek için kalifiye teknisyen kaynağı gelecekte yetersiz kalacak. Fakat son getirilen düzenlemeler ile mesleki eğitime sağlanan teşvikler kapsamında çırak ve kalfa sayımızı artırarak özel servisleri geleceğe hazırlayacak bir proje üzerine çalışıyoruz. Projenin mimarlarından Garantili Satış Sonrası Hizmetler A.Ş. Kurucu Ortağı Sayın Fikret Gezer, yakın zamanda projenin detayları hakkında kamu oyunu bilgilendirecek." dedi.





Doğa Sigorta öğrencilerin yüzünü güldürdü

ŞANLIURFA'da, merkez ilçe Haliliye'de bulunan Haliliye Orta Okulunun basketbol sahası ihtiyacı talebine duyar-sız kalmayan Doğa Sigorta, okul öğrencilerinin yüzünü güldürdü. Okula kazandırılan saha, düzenlenen törenle hizmete girdi. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın talimatları doğrultusunda Haliliye Orta Okulu'nun bahçesine yakışacak basketbol sahası yapıldı. Sahanın açılışı bugün düzenlenen törenle gerçekleşti. Açılışa Şanlıurfa İl Milli Eğitim Müdürü Fevzi Kurt, Haliliye İlçe Milli Eğitim Müdürü Vural, Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Sorumlusu Seda Güler, Doğa Sigorta Hasar Lojistik Sorumlusu M. Emin Kırmızı, davetliler, okul yönetimi, öğretmenler ve öğrenciler katıldı.

Programda konuşma yapan Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Sorumlusu Seda Güler, Doğa Sigorta olarak basketbol sahasını

Haliliye Orta Okulu'na kazandırdıklarından dolayı mutlu olduklarını belirterek, sosyal ve sorumluluk projelerini gençlere yönelik yaptıklarını ve buna benzer yatırımlarının devam edeceğini ifade etti.

Daha sonra basketbol sahasının yapılmasında emeği geçenlere teşekkür plaketi verildi. Plaket sunumunun ardından kurdele kesimiyle birlikte basketbol sahası öğrencilerin kullanımına sunuldu. Basketbol sahasında renkli görüntüler yaşandı.

Kurdele kesimiyle birlikte ellerinde balon ve Türk bayraklarıyla sahaya giren öğrenciler, coşkuyla sahanın açılışını kutladı. İl Milli Eğitim Müdürü Fevzi Kurt, Doğa Sigorta Kurumsal İletişim sorumlusu Seda Güler ve diğer misafirler basketbol topuyla potaya atış yaptı.



BİRLİKTE BÜYÜDÜĞÜMÜZ
BİR YOL ARKADAŞLIĞI:
**MONOPOLİ İŞ
ORTAKLIĞI
MODELİ**

Bu yolda bizimle büyümek isteyen yol arkadaşlarımızla tüm tecrübe ve uzmanlığımızı paylaştığımız **“Monopoli İş Ortaklığı”** sistemi, birleşme/satın alma opsiyonlarıyla kendi işini yapmak isteyen girişimciler ya da portföyünü büyütmek isteyen meslektaşlarımız için hazır, prestijli ve sermayesiz bir kazanç elde edilmesine olanak sunarak sektörün gelişimine büyük bir katma değer sağlıyor. Büyük ve güçlü **Monopoli ailesine** siz de katılın, sektörümüz için birlikte faydalı işler üretelim, birlikte kazanalım.



Hızlı
Portföy Gelişimi

Çapraz satış imkanı sayesinde portföyünüzün gelişmesine katkı sağlar.



Maliyetsiz
Çalışma Modeli

Bütün hizmet üretim ve pazarlama satış dağıtım maliyetlerinin Monopoli tarafından karşılanması.



Zaman
Tasarrufu

Tüm operasyonun Monopoli'nin uzman ekibi tarafından yönetilmesi.



Hazır
Ofis ve Donanım

Kullanıma açık modern ofis ve ekipmanlar.



Uzman
Hasar Yönetimi

Hasar ekibimizle tüm hasar süreçlerinizin yönetilmesi.



Çözüm
Odaklı Yaklaşım

Alternatif çalışma modelleri ile işletmenize uygun çözümler.

Her profesyonel
İŞİNİ YÜRÜTÜRKEN
ENGELLERLE KARŞILAŞABİLİR.

Ortak akıl, engellerin çözümünü bulmayı kolaylaştırabilir.
Size uygun çözümü üretebilmemiz için sizi dinlemek isteriz.

“Monopoli İş Ortaklığı” sistemi ile ilgili tüm soru ve talepleriniz için bize aşağıdaki iletişim bilgilerinden ulaşabilirsiniz.



The Digital Insurer Türkiye Temsilcisi
Ebru Çetin:

Çiçek büyütme sanatı ve sigorta

If a flower doesn't bloom, you fix the environment in which it grows, not the flower.

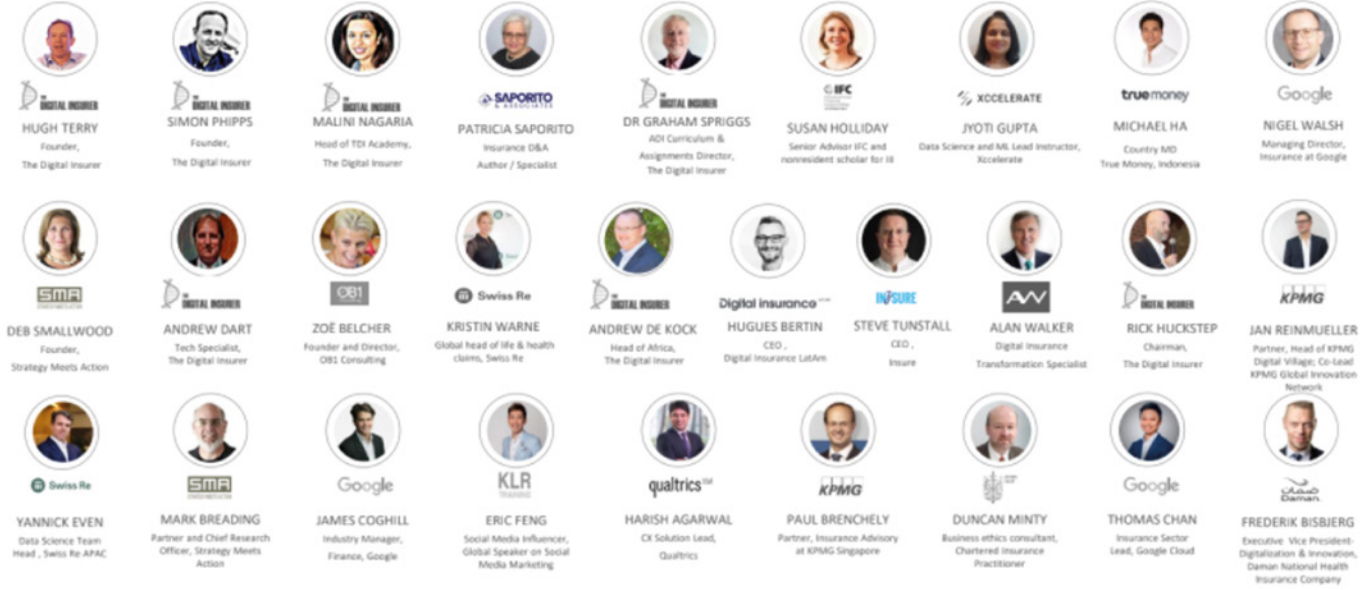
Bir çiçek açmazsa, çiçeği değil bulunduğu ortamı ve şartları değiştiririz.

EVET bir çiçeğin kendini açıp güzelliğini sergilemesi, kokusunu salması ve iyileştirici bütünleyici tabiat enerjisini aktarması için gerekli ilgi, sevgi ve koşulları yerine getirecek ortam oluşturulur. Ya bulunduğu konumu sevmemiştir, ya yeterli miktarda güneş ışını, hayat kaynağı olan can suyunu, sevgiyi, ilgiyi ve şefkati alamamıştır ya köklerini salarak güç alıp beslenebileceği zemin bulamamıştır ya da kurumuş onu çürüten yapraklarının kısımlarından kurtularak kurtulan bölgesini yeniden tamamlayabileceği yeşillikte düzene getirebilecek desteği bulamamıştır ya da başka çiçeklerin gördüğü muamele ile nasıl solduğunu görerek açmaktan çekinmiştir.

İşte fotosentezin neden olmadığını açıklayan bitki bilimi ile sigorta sektörü penetrasyonun neden kısır döngü içerisinde ilerlemeye çalıştığı tam olarak böyle betimlenebilir. Ya finansal piyasalar içerisindeki konumumuzu sevmemiştir ki gelişmiş ülkelerde sigortacılığın finansal piyasalar içerisindeki konumuna bakacak olursak tamamen haklıyız. Ya yeterli miktarda finansal destek, yatırım, vergi ve teşvik desteği, üst kalifiye insan kaynağı ve teknoloji desteği, aynı zamanda bu kaynakların sevgi ve ilgi yani çağdaş yaşam koşulları, iş-yaşam dengesi sağlanması gibi konular ile beslenmesi, köklerini salabileceği regülatif zeminin gelişimi, sektörün kendini geliştirebileceği bir nevi kurumuş yapraklarından arındırılıp yeni bilgilerle donatılabileceği ortamdaki yoksun kalmışızdır.

Ya da sektörün zor zamanlarda üstlendiği görevi neticesiyle karşı karşıya kaldığı hasar anında veya sigorta poliçesi alımı arasındaki muameleler dolayısıyla zorlayarak ilerleme eğiliminde olmuşuzdur. Düşünün ki içtiğimiz bir bardak suya bile güzel sözler söylediğimizde moleküler seviyede titreşimlerinin arttığı ve vücutta daha faydalı ve mutluluk hormonlarını tetikleyici bir seviyede dağılım gösterdiği bilimsel olarak kanıtlanmıştır.

Delivered by global Industry Experts



Peki biz zor zamanında ailesi, dostları veya en yakınlarının üstlenemeyeceği hasarlara karşı yalnız kalacak olan ve en başta el sıkışarak anlaştığımız ve zor zamanında elinden tuttuğumuz sigortalılarımızdan en son ne zaman güzel sözler işittik. Hayatın her alanında işin ucunda maddi alacak-verecek durumları söz konusu olduğunda işin rengi biraz değişiyor.

Biz müşterilerimizi ilk etapta hasar yaparlarsa ne olur enerjisi ile fiyathyoruz. Peki hiç müşterinin hasar yapmama ihtimalini fiyatladığımız ve hasar önleyici hizmetler ile teminatlarımızı süslediğimiz ürünlerimiz olabilecek mi?

Son 2 yılda gerçekleşen regülatif kuruluşların gelişimi ve bu kurum kuruluşların gerçekleştirdiği çalışmalar, sigorta şirketlerinin zor zamanında elinden tuttuğu gerçek müşterilerinin olumlu deneyimlerinin paylaşılması ülkemizde sigortaya olan bakış açısını pozitifte evirmeye başlamış durumda.

Ek olarak pandemi dolayısıyla çalışma şeklimizin değişmesi karşısında sektörümüzün şirketlerinin çalışanlarının iş-yaşam dengesini iyileştirme çalışmaları üst kalifiye insan kaynağı ihtiyacına, ek olarak teknolojik yatırımların sırasının sigorta sektörüne

rüne gelmiş olması da hem sektörün hem de bu sektöre mensup meslektaşlarımızın çiçek açması için koşulların artık değiştiğini bize göstermektedir.

Tıpkı günebakan çiçekleri gibi yüzünü gün ışığına dönen sektörümüzün çiçek açması, koruyucu ve finansal yaraları iyileştirici enerjisini tüm sigortalılarımıza aktarması ve ortaya çıkardığı güzel sinerjinin kokusunu tüm dünyaya yayabilmesi için adeta bir fotosentez katalizörü olarak faaliyet gösteren ve sigortacılığın dijital dünyada ilerlemesine katkı sunan dünyanın en büyük dijital sigortacılık topluluklarından biri olan The Digital Insurer meslektaşlarımızı bir araya getiren platformundaki bilgi birikimini TDI Akademi çatısı altında birleştirdi ve global sektör oyuncularını ile sektörümüzün stratejik olarak ilerlemesinde önemi oldukça yüksek olan konu başlıklarını bir müfredat haline getirdi.

Yerel piyasada ise Okan Utkueri moderatörlüğünde dönem boyunca farklı ekosistem oyuncularını ile zenginleştirilecek müfredat konu başlıkları hakkında istişare grupları oluşturularak global bilgi yerelleştirilerek kişilere, kurumlara, sektörümüze ve dolayısıyla ülke ekonomimize fayda sağlıyor olacak.

*"2022'de sigorta
sektörünü
büyümenin
yanı sıra
zorluklar da
bekliyor"*

Sylvain Ducros

Generali Sigorta Genel Müdürü ve CEO'su

GENERALİ Sigorta Genel Müdürü ve CEO'su Sylvain Ducros 2021 yılında sigortacılık sektörü adına yaşanan gelişmeleri, pandeminin ve yaşanan doğal afetlerin sektöre etkilerini değerlendirerek, 2022 öngörülerini paylaştı.

Sigortacılık sektörü 2021'de mevcut yapısının güçlülüğünü ortaya koydu

Her ülkenin ve ekonominin etkilediği pandemi süreci 2021 yılında da etkilerini birçok alanda hissettirdi. Yıl boyunca yaşanan ve Türkiye'nin birçok ilini etkileyen yangınlar, seller ve depremler de sigortacılık sektörünü yakinen ilgilendiren konular oldu. Ayrıca fiyatlar; kasko ve trafik sigortasındaki yüksek rekabete, sigorta bedeli artışına, yüksek yedek parça enflasyonuna ve hasar fiyatlarını artıran yeni trafik sigortası düzenlemesine rağmen, Ekim ayına kadar sabit kaldı. 2021 yılındaki bu kronik düşük fiyatlandırma, dirençli bir yapıya sahip olmasına rağmen sektörü zayıflattı. Kasım ve Aralık aylarında sektör, bu teknik fiyat farkını önemli ölçüde düzeltti ancak henüz sürdürülebilir bir seviyeye ulaşmadı. Pandeminin devam eden etkilerinin yanı sıra 2021 yılı içerisinde ardı ardına yaşanan doğal afetler, değişen dinamikler ve ekonomik gelişmeler, sektörün aksiyon alma gücünü ve mevcut yapısının güçlülüğünü ortaya koydu.

İhracata dayalı büyüme sektöre pozitif yansıdı

Pandeminin günlük hayata ve müşteri beklentilerine etkileri sağlık ve hayat sigortası ürünlerine talebi artırdı. Diğer yandan, hizmet sektöründeki mikro işletmeler ve özellikle turizm sektörü, pandemiden olumsuz etkilenen kesimler olmaya devam etti. 2020'de olduğu üzere 2021'de de bu işletmelerin yaşadıkları kayıplara yönelik ürün ve hizmetler değer kazanmayı sürdürdü. Bu gelişmelerin yanı sıra Türkiye ekonomisinin 2021 yılında sürdürmeyi başardığı güçlü ve ihracata dayalı büyümenin yarattığı gelişmeler ise ekonomiye ve sigortacılık sektörüne pozitif olarak yansıdı.

Sigorta sektörünü büyümenin yanı sıra zorluklar da bekliyor

2022 yılında sigorta sektörünü büyümenin yanı sıra zorluklar da bekliyor. Mevcut penetrasyonu artırmayı kendine her daim hedef alan sigortacılık sektörü, zor bir yıla adım atacaktır. Özellikle olası maliyet artışları fiyat artışı ile karşılaşmamıza neden ola-

bilir. Ayrıca yakın gelecekte dijital teknolojiler, hayatımıza daha fazla nüfuz edecek; alışkanlıklarımızı, çalışma biçimlerimizi, iş süreçlerimizi ve satın alma davranışlarımızı etkileyecek. Bu durumdan etkilenen sektörlerin başında da sigortacılık sektörü gelecek. Teknoloji sadece dijital polise basımında değil, müşteriye doğrudan dokunan süreçlerde de yerini alacak.

Modüler ürünlere olan talep de artacak

Özellikle modüler sigortacılık ürünlerine olan talepte büyüme olacağını bekliyoruz. Bunun da önemli bir sebebi var. Artık daha bilinçli ve yalnızca ihtiyacı olana odaklanan bir tüketici olgusu ile karşı karşıyayız. Özellikle 18-35 yaş arasındaki kuşak ve sonradan gelecek olan Z ve Alfa kuşakları kişiselleştirilmiş, esnek ve bütçelerine uygun yapılara odaklanacak. Diğer yandan, modüler ürünler her bütçeye uygun esneklikleri sayesinde, artan maliyetler göz önünde bulundurulduğunda müşterilerin daha çok aradığı ürünler olmaya devam edecek.

Yaşam boyu ortaklık stratejimiz merkezimizde olacak

2021 yılı da ürün ve hizmetlere dair müşteri beklentilerinin pandemi ekseninde şekillendiği bir yıl oldu. 2022 ve sonrasında da müşteri beklentilerinin dönüşümü devam edecek. Bu nedenle, danışmanlık rollerini yerine getirmelerini sağlamak ve güçlendirmek amacıyla acente ağıımızı geliştirmeyi ve desteklemeyi sürdüreceğiz. Günümüzde müşteriler -ekonomik koşullar ve sigortacılık bilgileri göz önüne alındığında- kendilerini ve varlıklarını korumak için en iyi tavsiyeyi sunan şirketlere ihtiyaç duyuyorlar. Satış yaklaşımından ziyade bir danışman rolü üstlenmek; müşterilerin risklerini ve beklentilerini en iyi şekilde anlamak, onları korumak ve yönetmek anlamına geliyor. Generali Sigorta olarak hem dijitalleşmenin etkileri hem de dijital dönüşüm alanında müşterilerin beklentilerini karşılayabilme konusunda hazırlıkta. Müşterilerimizle olan yaşam boyu ortaklık stratejimiz ve felsefemizle yeni yılda da yanlarında olmayı sürdüreceğiz. Diğer yandan, acenteler sektörümüzün lokomotif güçleri durumunda. 2022'de de acenteler, müşteri ihtiyaçlarını anlamada ve onlara beklenen fiyat aralığında en uygun ürünü önermede kritik bir role sahip olacak. Acenteler için ise müşteri ilişkileri ve doğru sigorta bedellerinin sunulması üst sıralardaki önemli konular olacak. Bu bilinçle, 2021'de olduğu üzere 2022'de de her alanda acentelerimizin yanlarında olmaya ve kendilerine değer katmaya devam edeceğiz.

Neova Katılım Sigorta, “Uzaktan Görüntülü Ekspertiz” hizmetini devreye aldı!

SİGORTA sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta, sektöre sunduğu teknolojik, müşteri odaklı servis ve hizmetlerine bir yenisini daha ekledi. Özellikle, pandemi süresince hem bulaş riskini ortadan kaldıran hem de ekspertiz bekleme süresini minimuma çeken “Uzaktan Görüntülü Ekspertiz” hizmetisayesinde müşteriler hasar sürecindeki işlemlerini en hızlı şekilde tamamlayacak.

Hizmet ile konut ve işyerlerindeki küçük ölçekli hasarlarda eksperlerin riziko adresine gitmesine gerek olmaksızın hasar tespit işlemleri uzaktan gerçekleştirilebilecek. Böylece, pandemi döneminde evde hasar tespiti yerine uzaktan (görüntülü) hasar tespiti yapılması olacak.

Uygulama ile küçük mabağlı konut hasarları (dahili su, izolasyon hasarı, cam kırılması ve görsel cihazlarda meydana gelen kırılma hasarları) için yerinde hasar tespiti yapmak yerine müşterilerden randevu alınarak; müsait olduğu gün ve saatte; müşterinin izni dahilinde görüntülü ve sesli bir şekilde hasar tespiti yapılabilecek. Süreç, müşterinin

hasar ihbarı oluşturmasıyla başlayacak.

Neova Yenilikçi ürün ve hizmetlerle dönüşmeye, devam ediyor

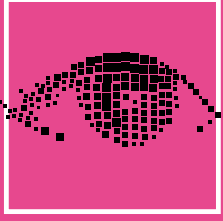


Yenilikçi, teknolojik ürün ve hizmetlerle dönüşmeye, müşterilerinin işini kolaylaştırmaya devam eden Neova Katılım Sigorta, dijital dönüşümün hayatımızın her alanına etki ettiği günümüzde, müşterilerinin hasar tespit sürecinde, pandemi şartlarını da göz önüne alarak; en hızlı, verimli ve teknolojik yöntemleri devreye almaya devam ediyor.

Bu doğrultuda yeni ürün ve hizmetler geliştiriyor ve müşteri deneyimini en üst düzeye çıkarmak için çalışmalar yürütüyor. Son olarak, devreye alınan

‘Uzaktan Görüntülü Eks-

pertiz’ hizmetiyle de ekspertiz süreleri kısılırken, dosyaların bekleme süreleri de azalacak ve ödeme süreleri minimuma inecek. Böylece, operasyonel işlemler de azaltılmış ve verimlilik sağlanmış olacak.



Kadın
gözüyle
hayattan
kareler '22

FOTOĞRAF YARIŞMASI

Konu: Hayata Dair

Türkiye'nin kadınlara özel ilk ve tek fotoğraf yarışması Kadın Gözüyle Hayattan Kareler 16 yaşında!

2022'de sıra belki de sizin karelerinizde...

Son başvuru tarihi: 11 Mart 2022

Ödüller

Birinci 7.000 TL | İkinci 5.000 TL | Üçüncü 3.000 TL
Mansiyon 1.000 TL (3 adet) | Sergileme 350 TL

Katılım bilgileri

- Yarışma, 18 yaşını dolduran tüm kadın fotoğrafçılara açıktır.
- Fotoğraflar, dijital olarak görüntülenmiş olmalıdır.
- Başvurular sadece online olarak yapılacaktır.
- Eser dosyalarının 6 Ocak - 11 Mart 2022 Cuma günü saat 23.00 (TSİ) tarihleri arasında www.anadoluhayat.com.tr veya www.tfsfonayliyarismalar.org adresine yüklenmesi gerekmektedir.



Sonuçlar 8 Nisan 2022 tarihinde www.anadoluhayat.com.tr adresinde ilan edilecektir.

Detaylı bilgi için: www.anadoluhayat.com.tr

İletişim ve etkinlik bilgileri için: iletisim@anadoluhayat.com.tr



ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK

*Sompo
Sigorta
yeni projesi
DOJO ile
start-up'ların
yanında*

**Kemal
Becerren**

*Sompo Sigorta Bilişim
Teknolojileri ve Operasyonlar
Genel Müdür Yardımcısı*

Sompo Sigorta, sigorta sektörüne dönük çözüm üreten start-up'ları desteklemek amacıyla yeni projesi DOJO'yu hayata geçiriyor. Start-up'larla iş birliğini artırmayı ve geliştirmeyi amaçlayan Sompo Sigorta'nın yeni programı DOJO, sigortacılık alanında yaratıcı çözüm ve hizmet fikri olan herkese açık bir platform olarak kuruldu.

İNOVATİF ve rekabetçi yaklaşımla sektörün öncü şirketleri arasında yer alan Japon devi Sompo Sigorta, sektördeki girişimci ve start-up'ların hayatını kolaylaştıracak yeni bir projeye imza

attı. Sompo Sigorta'nın Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde yer almak amacıyla hayata geçirdiği start-up destekleme programı DOJO, hem sigorta hem girişimcilik sektörüne yeni bir soluk getirecek çözümler sunmaya hazırlanıyor.

“İnovatif fikirler kazandıracak start-up'ların yanında olacağız”

DOJO programı ile sigorta sektörüne yönelik çözüm üretmek isteyen start-up'ları destekleyeceklerini söyleyen Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, şunları söyledi: “Sigorta teknolojileri anlamına gelen ‘insurtech’ sektörü ciddi bir hızla büyüyor. Willis Towers Watson’ın yayınladığı verilere göre 2020 yılında 377 işlemle toplam 7,1 milyar dolar olan küresel insurtech yatırımları, 2021 yılında muazzam bir büyüme göstererek 2021 üçüncü çeyrek itibarıyla 421 işlemle 10,5 milyar dolara ulaştı. Biz de sigorta pazarının inovatif ve öncü bir oyuncusu olarak büyümeye devam eden insurtech sektörüne yönelik fikri olan girişimci ve start-up'ların yanında olmak için yola çıktık. Türkiye sigorta pazarı, start-up'lar için büyük bir potansiyel taşıyor. DOJO programı ile sigortacılıkta ihtiyaç duyulan yeni fikirleri, inovasyonu ve teknolojiyi start-up ekosistemi ile buluşturmayı ve daha ileriye götürmeyi hedefliyoruz. Genç girişimcilerle ve start-up'larla yapacağımız iş birlikleri sayesinde onların ihtiyacı olan her türlü desteği sağlamanın yanı sıra sektöre fayda sağlayacak inovatif fikirleri de pazara kazandırmış olacağız.”



Değişimin Parçası Ol

“Değer yaratacak yeni iş modelleri oluşacak”

DOJO isminin Japonca'dan geldiğini belirten Beceren, şu

bilgileri verdi: “DOJO, dövüş sporlarının çalışıldığı oda veya salonları tanımlamak için kullanılan Japonca bir kelime. Kelimenin ‘do’ kısmı aksiyonu, ‘jo’ kısmı ise yeri ifade ediyor. Yani DOJO, işi yeni öğrenenlerin temel hareket yeteneklerinin, gerçek üretim hattına geçmeden önce sınıdıldığı yer anlamına geliyor. Biz de insurtech programımız DOJO ile sigortacılık sektörüyle ilişkili girişimleri destekleyerek girişimcilik ekosistemi güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Pazarımız, iş ortaklarımız ve müşterilerimiz için yüksek katma değer yaratacak yenilikçi ürün, hizmet, süreç ve iş modellerine ulaşmayı planlıyoruz.”

“Genç girişimcilerimiz ile işbirliği yapmayı hedefliyoruz”

DOJO'nun hedef kitlesi hakkında da bilgi veren Beceren, beş aşamalı programa dair şu bilgileri aktardı: “Teknoloji ürün ve servisleri tasarlamaya ilgi duyan; yenilikçi, yaratıcı, proaktif ve içsel motivasyona sahip; sigortacılık sektörü problemlerini çözmeye hevesli; çözüm üretebilecek teknolojik becerilere ya da takıma sahip; mentorluğa açık; kolektif çalışmaya inanan tüm girişimciler, DOJO'nun hedef kitlesini oluşturuyor. Programa kabul edilen start-up'larımız ile çeşitli iş birlikleri geliştirerek, onların ürünlerini kullanarak, ihtiyaç duydukları durumlarda alanında uzman isimlerden mentorluk desteği sağlayarak ilerleyeceğiz. Onlara önemli bir ekosistemin ve fırsat dünyasının kapılarını açmış olacağız. Sektörümüze ve şirketimizde katma değeri olacağına inandığımız projeleri farklı iş birlikleri yaparak değerlendirmeyi düşünüyoruz.”

Dolu felaketinde RS Boyasız Onarım imdada yetişti!



TÜM Türkiye'de hizmet veren RS Otomotiv Grubu, dolu afetine yakalanan sürücülerin Muğla'da RS Boyasız Onarım markası ile yanında oldu. 2017 ve 2020 yılında İstanbul'da yaşanan dolu yağışında 15 bine yakın aracın dolu hasar onarımını gerçekleştiren RS Otomotiv Grubu, Marmaris'te yaşanan dolu yağışının hemen ardından ilk saatlerde 150 araç için başvuru aldı ve araçların onarımı için gerekli hazırlıkları tamamladı.

RS Boyasız Onarım Marka Başkanı Eray Afet "Dolu afetinde Muğla'nın Marmaris ilçesinde 1500 aracın hasar gördüğünü tahmin ediyoruz. İlk bir saatte 150'ye yakın başvuru gerçekleşti ve araçların onarımı için servis noktamıza almaya başladık. 2017 ve 2020 yılında yaşanan dolu yağışlarında edindiğimiz tecrübe ile çok hızlı şekilde aksiyon alıp gerekli işlemlere başladık. Tekrar hatırlatmak isteriz ki doluya karşı alınacak önlem battaniye değil, kaskodur." dedi.

Hasar onarımında ülkemizin lider şirketi RS Otomotiv Grubu, 8 Ocak 2022'de Muğla'da yaşanan dolu yağışının hemen ardından, RS Boyasız Onarım markası ile hasarlı araçların onarımı için gerekli hazırlıkları hızlı bir şekilde tamamlayarak araç kabulüne başladı. Hasar gören araçların ivedi şekilde yardımına koşan RS Boyasız Onarım Marka Başkanı Eray Afet, dolu yağışı sonrasında ilk saatlerde 150'ye yakın başvuru aldıklarını ve araçları onarım için kabul etmeye başladıklarını belirtti.

AFET "2017 ve 2020 yıllarında İstanbul'da yaşanan dolu yağışında kısa sürede 15 bin aracın dolu hasarı onarımını gerçekleştirerek çok önemli bir tecrübe edinmiştik. Bu tecrübe ile hızlı bir şekilde gerekli hazırlıkları tamamlayıp hasarlı araçları servislerimize almaya başladık. Dolu hasarının boyasız göçük düzeltme tekniği ile onarılması gerektiğini tekrar bu vesileyle hatırlatmak istiyoruz. Özellikle Marmaris ilçemizde etkili olan dolu yağışı sebebiyle ortalama 1500 aracın hasar gördüğünü tahmin ediyoruz. Tüm Marmaris halkına geçmiş olsun. Dolu yağışlarına karşı alınacak en iyi önlem battaniye değil, kaskodur." dedi.



Boyasız Göçük Düzeltme Tekniği nedir?

"Boyasız Göçük Düzeltme Tekniği", boyanın zarar görmediği göçüklerin, özel el aletleri ile boyaya zarar vermeden onarılması tekniğidir. Uygulanan bu teknik sayesinde, aracın geleneksel yöntemlerle(kaporta ve boya) onarım görmemesi sebebi ile orijinallliği azami düzeyde korunmuş olur, bu sayede ikinci el satışlarda bu araçlar için değer düşüklüğü söz konusu olmaz. Özellikle son yıllarda sıkça karşılaşılan dolu yağışları nedeniyle araçlar üzerinde meydana gelen göçüklerin düzeltilmesi için kullanılan en doğru ve teknolojik yöntemdir. Boyasız ve çekişsiz olarak özel yöntemlerle gerçekleştirilen onarım için sürücüler 0850 777 40 77 numaralı Dolu Hasarı Randevu Hattı'ndan veya www.rsservis.com.tr adresinden kolaylıkla randevu alabiliyor. Servis gören her araç bedelsiz, Sağlık Bakanlığı ve FDA onaylı ozonla dezenfekte ediliyor.

Sigorta Sözlüğü

• Hasar

Police ile garanti altına alınan risk ya da risklerden herhangi birinin gerçekleşmesi durumuna denir. Üzerinde menfaat kurulabilecek herhangi bir şey veya hakkın, tazminat talebine esas teşkil eden bir olay sonucunda uğramış olduğu değer kaybıdır. Ancak, bu değer kaybı, sigorta poliçesi şartları dahilinde bir tehlikeden meydana gelmiş olsa dahi, sigorta şirketinin karşılamakla yükümlü olduğu miktar olarak düşünülmemelidir. Diğer bir deyişle, tazminat miktarı ile hasar miktarı birçok durumda farklı olabilmektedir.

• Hayat Sigortası

Sigortalıyı yaşam kaybı, sakatlık veya kritik hastalıklar gibi büyük risklere karşı güvence altına alan, birikim priminin alındığı durumlarda primleri yatırıma yönlendirerek, sigorta süresi sonunda toplu para ya da yıllık gelir hakkı tanıyan sigorta türüdür.

• Komisyon

Sigorta şirketlerinin, prim üretimi başta olmak üzere sigortacılık ile ilgili faaliyetlerinde şirket adına iş yapan sigorta aracılara ödediği belli orandaki para miktarıdır. Bu oran, sigorta aracısının düzenlediği veya düzenlenmesine aracılık ettiği police toplam priminin belli bir yüzdesidir. Her bir sigorta branşı için ayrı olmak üzere farklı kademelerdeki sigorta aracılara değişik yüzdelerde komisyonlar ödenmektedir.

• Sürprim

Sigortacının normal prim ile sigorta edemediği rizikolar için sigortalıdan istediği ek ücrete “sürprim” denir. Sürprim hemen bütün sigorta branşlarında vardır. Hayat sigortalarında sürprim uygulaması, başlı başına bir uzmanlık konusudur. Bu branşta sürprim belirlenmesi ve uygulanması mediko-aktüerlere aittir. Bu kişilerin gayet geniş tıp bilgisi ve sigorta matematiğine hakimiyeti vardır. Sürprim belirlenmesine esas olan da hastalıklar üzerinde yapılan istatistiki araştırmaların sonuçlarıdır.

• Prim

Herhangi bir riske ilişkin olarak, sigortacının vermiş olduğu teminata karşılık olmak üzere, sigortalı veya sigorta ettiren tarafından para olarak ödenen bedeldir. Sigorta sözleşmesinin en önemli unsurlarından birisidir ve sözleşmenin diğer bütün şartları yerine getirilmiş olsa dahi, primin ödenmemesi, birçok durumda sigorta sözleşmesinin yürürlüğe girmesini engelleyen bir durumdur.

SigortaShop Var, Endişe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

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.

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

HDI
SİGORTA