

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTA LIFE®

SAYI 19 | NİSAN 2022

sigortalifedergi.com • 30 TL



TSB
VERİLERİNE GÖRE
SİGORTA PRİM
ÜRETİMİNDE
İLK 10'A GİREN
ŞİRKETLER



İŞ DÜNYASINI BEKLEYEN

RİSKLER

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR. ARAÇ #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Trafik - Kasko
Sigortası

**You Locally Risk,
We Globally Value**



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.



Dolu dolu Nisan!



Sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi 19. sayımız olan Nisan sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz. Mart ayı sigorta sektörü ve bizler için çok yoğun geçti. 3-5 Mart arası gerçekleşen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde basın sponsoru olarak yerimizi aldık. Fuardan panelleri ve röportajları canlı yayın olarak siz izleyicilerimize aktardık. Fuarın hemen ardından ise Azerbaycan ile Türkiye Motorlu Taşıtlar Bürosu'nun iş birliğine şahit olmak için Azerbaycan'da da yerimizi aldık. Hiç hızımızı kesmeden HDI Hızlı Destek İstasyonu'nun Bursa'daki açılışını üstlenerek HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile yayınlarımızı gerçekleştirdik. Yazımın başında da bahsettiğim gibi Mart ayı sigorta sektörü için oldukça hareketli geçti. Gulf Sigorta ve Özyeğin Üniversitesi iş birliği kapsamında Acente Portalı Geliştirme Hackathonu'nu takip ettik ve siz değerli okurlarımıza sosyal medya hesaplarımızdan yarışmayı canlı olarak paylaştık.

Santra Marketing olarak projelerimize de ara vermeden sigorta sektörü için kollarımızı sıvadık ve Türkiye'nin en büyük ekonomi dergisi olan Capital ile Sigorta özel eki hazırladık. Geçtiğimiz yıl başladığımız bu projeye bu yılda markalarımızın yoğun ilgisiyle karşılaştık. 1 Nisan'da baskıya giren Sigorta Life ekibinin güçlü editör kadrosuyla hazırladığı bu özel eki okumanızı tavsiye ediyorum.

"Sigortalı yaşayanların dergisi" denildiğinde akla gelen Sigorta Life için artık sigortaya bir de buradan bakın diyerek, sigorta bilincini tabanayaymak için yeni nesil bir perspektifle yayın hayatımıza devam ediyoruz. Tüm ekip arkadaşlarımızın canla başla çalıştığı bu mecrada siz değerli markalarımızın sesini okurlarımızla buluşturuyoruz. Yepyeni projelerimizle karşınızda olmaya devam edeceğiz.

Herkeseye keyifli okumalar diliyorum.

İsmail Öztürk
Santra Marketing Kurucusu

İçin- deki- ler

10-19

ÖZEL DOSYA | Sigorta sektörünün ilk Uluslararası Sigorta Fuarı gerçekleşti!

20

HABER | Groupama Sigorta'dan hem cebe hem de araçlara "Uygun Kasko"

22-23

HABER | Sompo Sigorta kasko branşında da müşteri memnuniyetinden ödün vermiyor

24

HABER | AXA Sigorta, 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' dendiğinde Türkiye'de ilk akla gelen marka

26-29

RÖPORTAJ | Biz geleceği ön görmek zorundayız!

30

HABER | AgeSA ile BES'te Sürdürülebilir Yatırım Zamanı!

26



32-33

HABER | Teknolojinizi afetlere karşı güçlendirin

34

HABER | Sigortam.net'e "En Insurtech Broker" ödülü

36-37

HABER | Politik riskler sigorta sektörünü de etkiliyor

38

HABER | "Hedefimiz %100 Sigortalılık!"

40-42

HABER | Büyüme atağına geçen Maher Holding Sigorta Grubu'nda yeni atamalar gerçekleşti

44-45

HABER | AXAFit'le Sağlıklı Beslenmek Elinde!

46-48

HABER | Sigortam.net, 'kazancı net' müşterilerinin kafasını da netleştirecek

50

HABER | TSB'den ödüllü makale yarışması "Gelecek Sigorta ile şekilleniyor"

52

HABER | Atilla Benli üçüncü kez TSB Başkanı seçildi

54

HABER | TARSİM sahadaki çalışmalarına devam ediyor

58-59

HABER | Azerbaycan İcbari Sigorta Bürosu ile Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu arasında işbirliği protokolü imzalandı

60

KAPAK | Sigorta prim üretiminde ilk 10 şirket

62-63

RÖPORTAJ | Demir Sağlık ve Hayat Sigorta dijital dönüşümle fark yarattı

64

HABER | Neova Katılım Sigorta, İTÜ Çekirdek 'Insurtech Programı'na sponsor oldu

50

SİGORTACILIK
MAKALE
YARIŞMASI



66

HABER | Şubat'ta 97 bin konut satıldı

68

HABER | Fibaemeklilik, en Insurtech Sigorta Şirketi

69

HABER | Risk Yönetimi ve Sigortacılık kitabı raflarda!

70

HABER | 1915 Çanakkale Köprüsü'ne Türkiye Sigorta güvencesi

72

HABER | KOBİ'lerin %70'i faaliyetlerini sigortasız sürdürüyor

74-75

HABER | HDI Sigorta Hızlı Destek İstasyonları ile müşterilerine avantaj sağlıyor

76

HABER | SIAP için imzalar atıldı

78-79

HABER | Yeni nesil Acente Portalı tasarlamak için yarıştılar

80-81

HABER | Unico Sigorta yılı yüzde 69 oranında rekor büyüme ile kapattı

82-83

HABER | Türk Nippon Konut Poliçesi ile evinizi koruma altına alın

84

HABER | İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği 60. yaşını görkemli şekilde kutladı!

86-87

MAKALE | Uzaktan sağlık hizmeti

88

HABER | BNP Paribas Cardif'ten öncü Kadınlar Günü hamlesi

90-91

MAKALE | WWW'nun Birleştirici Gücü Adına

92-93

MAKALE | Deniz taşımacılığının önemi test edildi

94-95

HABER | Katılım Emeklilik'in web sitesine uluslararası ödül

96

HABER | Magdeburger Can Dostum Sigorta'lılara kampanya

98-102

HABER | Sektörden Kısa Kısa

103

HABER | Acentelerin iş süreçlerine katkı sunacak 7 dijital uygulama

104-105

RÖPORTAJ | "Dijitalleşmeyi sigortacılığa uyarlamak en büyük amacımız"

106-109

HABER | 2022 yılında iş dünyasını bekleyen riskler

104

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

SİGORTALİFE®

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

ISSN

2717-9427

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Genel Yayın Yönetmeni

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

Editör

Çağrı Aydemir

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.santramarkeeting.com



EDİ TÖR DEN



Geçtiğimiz ay ki yazımda sizlere uzun uzun Mart ayında gerçekleşecek olan etkinliklerden bahsetmiştim. Mart ayı hem biz basın mensupları olarak hem de sigorta sektörü olarak temposu yüksek ve deneyimlerle dolu bir ay olarak geride kaldı. Bu etkinliklerle birlikte görüyorum ki; pandeminin gölgesinde geçen iki senelik zaman diliminde sektör paydaşları olarak birbirimize hasret kalmış, sektörün geleceği için sıcak temas halinde kalmayı özlemişiz. Sektörün gelişimi için bu tarz etkinliklerin devam etmesini bizler de basın mensupları olarak temenni ediyoruz.

Santra Marketing çatısı altında sigorta sektörüne Sigorta Life dışında da hizmet vermeye devam ediyor, farklı projelerimizle sizlerin karşısına çıkıyoruz. Geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yılda yine 1 Nisan'da Capital dergisi ile raflarda olacak Sigorta özel ekini ekip arkadaşlarım ile özenle hazırladık. Sektörün öncü marka ve isimlerinin yer aldığı bu özel eki okumanızı öneririm.

Yeni nesil habercilik anlayışımız, yeni dünyaya ayak uyduran modern tasarımlarımız ile sektöre ses getiriyor, sigorta bilincini tabana yaymak için canla başla çalışıyoruz. Her sayımızda birbirinden farklı kapak temalarımızla övgü aldığımız Sigorta Life ailesi olarak sigorta sektörüne ışık tutmaya devam ediyoruz. Mart ayında gerçekleşen tüm etkinlikleri yakından takip ederek sizler için güzel bir sayı hazırladık.

Sektörde yaşanan önemli gelişmelere, sektör duayenleri ile yaptığımız çarpıcı röportajlara ve hazırladığımız özel haberlerimize Nisan sayımızda yer verdik. Keyifli okuyacağınıza inandığımız bu sayımıza Turkcell Dergilik ve Türk Telekom e-dergi'den de ulaşabileceğiniz gibi N11, gittigidiyor, Trendyol, Çiçeksepeti ve hepsiburada.com üzerinden de ulaşabilirsiniz. Bir başka sayıda görüşmek üzere, sağlık ve mutluluk hep sizinle olsun...

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com



Sigorta sektörünün ilk Uluslararası Sigorta Fuarı gerçekleşti!

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) işbirliği ile gerçekleşen bu fuarda sigorta firmalarının yanında sıra reasürans şirketleri, brokerlar, hayat ve emeklilik şirketleri, tedarikçiler, meslek odaları, ticaret odaları ve komiteler vb. gibi tüm sektörlerden katılımcılarla 3-5 Mart tarihleri arasında gerçekleşti.

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) iş birliği ile Uluslararası Sigorta Fuarı turizmin başkenti Antalya'da 3-5 Mart tarihleri arasında gerçekleşti. Sigorta firmalarının yanı sıra ve sigorta sektörüne hizmet veren reasürans şirketleri, brokerlar, hayat ve emeklilik şirketleri, tedarikçiler, meslek odaları, ticaret odaları ve komiteler ve benzerlerinin katılımıyla gerçekleşen fuarda yoğun bir ilgiyle karşılaşıldı.

Sigorta fuarına yoğun ilgi

Antalya'da 3 gün süren etkinlikte acenteler ve sektör paydaşlarıyla pandemi sonrası yüz yüze görüşebilmenin ilk fırsatı sağlanmış oldu. Sigorta sektörünün tüm paydaşları üst seviyede yerini aldı. SEDDK'dan (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu) daire başkanları, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli başta olmak üzere, pek çok sigorta şirketi genel müdür ya da genel müdür yardımcısı ilk kez gerçekleşen organizasyonda yer aldı. Sigorta sektörü ile kamu ve özel sektör başta olmak üzere ulusal ve uluslararası tüm tarafları bir araya getiren kongre, İklim Değişikliği ve Katastrofik Riskler, Dijital Sigortacılık ve Finansal Sigortacılık olmak üzere üç ana başlığa odaklandı.

Birçok panel eş zamanlı olarak gerçekleşti

Fuar boyunca yoğun katılımlarla eş zamanlı birçok panel gerçekleştirildi. Başlıca düzenlenen panel başlıkları ise şu şekilde; İklim değişikliği ve Katastrofik riskler, dijital sigortacılık, finansal sigortalar, katılım(tekafül) sigorta sistemi ve farklılıkları, Avrupa'da sigorta aracılarının sektördeki pozisyonu ve Türkiye'de sigorta aracılarının bugünü ve geleceği, Dünya'da tarım sigortaları uygulamaları, hasar sonrası hizmet süreci, Sigorta eksperleri Avrupa ve Türkiye uygulamaları ve sahte hasar, Zorunlu olması gereken sorumluluk sigortaları ve acente mesleki sorumluluk sigortaları, Birikimli / birikimsiz hayat sigortalarının sosyo-ekonomik etkileri ve bireysel emeklilik sistemi, Avrasya ülkeleri

mevcut sigorta pazarı ve Türkiye'nin bu konuda rolü.

Sigortacılıkta dijital devrim

Her geçen gün ürün çeşitliliğini artırarak ilerleyen sigorta firmaları, gerçekleşen panellerde katılımcılara önemli bilgilen-dirmelerde bulundu. Aynı zamanda dijitalleşmenin önemine de dikkat çekmek adına düzenlenen Dijital Sigortacılık panelinde hem sigorta firmalarının yetkililer hem de finansal teknoloji geliştirici firma yetkilileri önemli açıklamalarda bulundu. Sigorta sektörü adına yazılımlar geliştiren firmaların stantlarında görülen yoğun ilgi dijitalleşmenin önemini tüm hafızalara yerleş-tirmiş oldu.



ANSAD Başkanı İbrahim Düzenli:

“Fuarı geleneksel hale getirmek istiyoruz”

Basın sponsoru olduğumuz ve 3-5 Mart tarihleri arasında gerçekleşen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde birbirinden farklı konu ve konuklarımızla keyifli sohbetler gerçekleştirdik. Gerçekleştirdiğimiz yayınlarımızda sektörün farklı isimlerinin fuara dair görüşlerine yer verdik.

Fuarımızı organize eden Sayın ANSAD Başkanı İbrahim Düzenli sorularımızı yanıtladı!

“Öncelikle sizlere teşekkür etmek istiyorum. İyi ki geldiniz iyi ki buradasınız. Basın sponsoru olarak sizleri aramızda görmekten büyük onur duyduk. Birinci gün nasıl başladıysak ikinci gün aynı şekilde tüm hızıyla devam ediyor. Hem fuar hem çok önemli panellerimiz var. Salonlarımız hınca hınç bir şekilde doluydu. Bu panellerden bütün sigortacı arkadaşlarımızın yararlandığına inanıyorum. Mükthiş bir enerjimiz var. Seneye ve diğer senelerde devam etmek istiyoruz amacımız bu yönde. Tek fark son tüketici olan sigortalıları da ağırlamak istiyoruz. Amacımız bu organizasyonu gelenek haline getirmek. Katkı sağlayan sağla-

mayan bütün arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum. Türk sigorta sektörünün böyle bir organizasyona ihtiyacı olduğunu gördük. Bu sene ilk defa düzenlediğimiz için biraz acele ettik. Seneye daha büyük daha kapsamlı olacak. Bilinci artıracacağız, iletişimi ve etkileşimi artıracacağız. Yeni nesil sigortacılığın önünü açmak istiyoruz. Teknolojiyi iyi ve olumlu kullanmak istiyoruz. Sigorta Life ailesine teşekkür ediyorum. Bize renk katıp destek oldunuz. Önümüzdeki yıl bütün basını aramızda görmek isteriz. Bu hepimizin sorumluluğunda. Herkese sağlıklı günler dilerim” diyerek açıklamalarını sonlandırdı.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar:

“Sigorta farkındalığını arttırmak için güzel bir organizasyon”



Birbirinden değerli konuklarımızla her ay olduğu gibi bu ay da sigorta sektörüne katkılarımızı sunmaktan onur duyuyoruz. İlk konduğumuz olan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar fuarla ilgili sorularımızı yanıtladı;

“Pandemi sebebiyle 2 senedir birbirimizden uzak kalmıştık. Tüm sektör paydaşları burada. İlk fuar ben bu kadar hareketli olacağını beklemiyordum. Sigorta şirketleri dışında çok yoğun acente katılımı var. İnşallah fuar önümüzdeki senelerde de devam eder. Sigortalıları da aramızda görme şansımız olur. Sigorta farkındalığını arttırmak için önemli. Fuarlar genelde üretim sektöründe olur. Hizmet sektöründe ilk defa böyle bir fuar oldu. Sizler basın olarak sektörümüzü çok iyi tanıtıyorsunuz. Aslında sigorta sektörü hem rekabeti yoğun hem iletişimi çok yoğun bir sektör. Önemli paneller var. İklimden finansal sigortalara kadar. Bilgi aktarımı çok yoğun.” Quick Sigorta ile ilgili bilgi veren Yaşar, “Biz yine çok renkliyiz. Festivallerimiz devam ediyor. Motosiklet festivalimiz yaklaşıyor. Biz biraz medya sektörüne yakın. Bütün katılımcıları bekliyoruz. QMAG dergimiz var. Bilgi almak isteyen herkesi bekliyoruz” açıklamasını yaptı.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu:

“Gün birlik olmak günü”

HDI Sigorta Ceyhan Hancıoğlu, fuar ile ilgili görüşlerini paylaşarak fuarın sektöre olan katkılarını değerlendirdi.

“Harika bir ortam müthiş bir ambiyans var. İbrahim Düzenli ve destek veren herkese teşekkür ediyorum. Pandemi döneminden sonra çok iyi geldi. İçerik olarak da baktığımızda çok ilginç şöyle ki; somut bir şey satmadığımız için hizmet sektöründe ilk defa böyle bir fuarla karşı karşıyayız. Hem zor hem keyifli bir alan sigorta. Sigortacıların fuar yapması harika. İlerleyen dönemlerde daha kapsamlı bir organizasyon düşünüyoruz. Sigortacıları da aramızda görmek istiyoruz onu da konuştuk. Onları dinlediğimiz bir fuar düşünüyoruz, sorunlarını akıllarına takılan sorularını. İnsanların uzlaşmak üzere bir arada olması her şeyden önemli. Hızlı kazanımlar olduğuna eminim. Çok heyecanlıyız çok mutluyuz. Bugün rekabetlik günü birlik günü. Rekabet her alanda var ama gün birlik olmak günü” diyerek sözlerini sonlandırdı.



Koru Sigorta Genel Müdür Vekili Kasım Yılmaz:

“Her yıl artarak giden bir katılımcı hedefliyoruz”



Koru Sigorta Genel Müdür Vekili Kasım Yılmaz da fuarla ilgili görüşlerini Sigorta Life’a aktardı. Yılmaz fuarla ilgili görüşlerini şöyle aktardı:“Beklediğimden çok güzel bir ambiyans var. Herkes bir arada. Pandemiden dolayı böyle bir ortama ihtiyaç vardı. Her yıl artan giden bir katılımcı hedefliyoruz. Güçlü yanlarımızın ihracı için önemli bir ortam. Antalya’da olması farklı bir anlam bu tarz fuarların hepsi Antalya’da yapılıyor ve bu da katılıma katkı sağlar. Bizim arzumuz sigortalıların da katılması. Müşterinin yanında olduğumuzu bilmeleri lazım. Kendi içimizde hep anlattık ama yöneticilerle de bir araya gelsinler. Uzmanlardan görüşlerini alsınlar. Hayatlarında oluşabilecek riskleri ve mal varlıklarının da devamı için. Sigortanın çok pahalı olmadığını anlatmamız lazım. Pandemi döneminde tamamlayıcı sağlık sigortasının önemini anladık. Hayat, hayat dışında sigorta çok önemli. Sigorta Life ile görüşmelerimizi daha sık paylaşmak isterim. Şirkete de davet edeceğiz sizleri. Sizlere de ayrıca teşekkür ederim” açıklamalarını yaptı.



RS Otomotiv Grubu CEO'su Ünal Ünalıcı:

“200’e yakın bayiiimiz olacak”

“Fuar gayet başarılı geçiyor, hem de ilk kez gerçekleşiyor olmasına rağmen. Başta İbrahim Bey olmak üzere tüm yönetimi tebrik ediyorum. Sezer Bey’i de unutmamak lazım. Bir sürü katılımcı var, her birinin isteğini yerine getirmek kolay bir iş değil. Fuardan beklentim yeni ürünlerimizi tanıtmak tabii ki. Boyasız göçük düzeltme var biliyorsunuz Türkiye’de en tanınan markayız bu konuda. Boyasız onarım şirketini ayırdık, başında Eray Bey var. Müşterilerimiz artık lokal boyadan vazgeçti. Bunun için bize başvuru yapıyorlar. 6 aydır yeni bir proje üzerinde çalışıyoruz Eray Bey ile. RS Göçük Düzeltme olarak 200’e yakın bayiiimiz olacak. Müşteriye butik noktalarda daha yakın olmak istiyoruz. Talep çok fazla daha reklama dahi çıkmadık ve 14 bayii verdik. Nisan ayı itibariyle boyasız onarma reklamlarımız başlayacak. Araç değerleri düştüğü için lokal boyamadan vazgeçildi. Daha terzi işi olacak yaptığımız onarımlar. Fuarın birinci günü herkes network yapıyor. Bu bir antreman seneye daha başarılı bir fuar bekliyorum. Sigorta fuarlarına Sivil Toplum Örgütleri dahil edilmeli diye düşünüyorum. Sigorta bilincini bu şekilde aktarabiliriz. Sizlere de başarılar diliyorum yolunuz açık olsun” diyerek sözlerini noktaladı.



TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem:

“2022 yılı ekonomik açıdan zor ama biz umudumuzu yitirmiyoruz”

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem fuarla ilgili görüşlerini paylaştı. Erdem tüm sektörü bir arada görmeyi heyecanını yaşadıklarını ve fuarı düzenleyen herkese teşekkür ettiklerini aktararak; “Bizler de bu büyük organizasyona katkı ve destek vermeye çalıştık. Çok keyfiliydi katılım ciddi boyutlarda oluşunu görmek ilk defa düzenlenmesi bizi mutlu etti. Her geçen yıl daha da iyileşeceğini düşünüyorum. Pandemi sebebiyle birbirimizi uzun sürelerdir görmemiştik. Hep iletişim halinde olduğumuz insanları görmek bizi motive etti. Fuarın amacı benim için fikir alış verisi bunun da sağlandığını görüyorum. Dünya risk anlamında bir kırılma noktasında. Teknoloji tarafı insanların psikolojik sınırını açtı. İnsanlar yaşamlarına dair kararları çok çabuk alıyorlar. Risk algısı ve risk kabulü yükseldi. Hal böyle olunca sigorta sektörünün bazı şeyleri tekrar gözden geçiriyor olması lazım. Gelecek algımızı doğru konumlandırmalıyız. Alışkanlıklarımız bile değişmeye başladı. Sosyal medyanın devreye girmesiyle olaylara daha pratik bakıyoruz. Türkiye olarak yenilikleri her sektörde yakından takip ediyoruz. Örneğin elektrikli otomobil üretiyoruz risk alınarak girildi fakat başarılı olduk. Ve bu cihazlara ‘akıllı cihaz’ deniliyor. Tam bu noktada bizim sigorta sektöründe bazı şeyleri daha pratik hale getirmemiz lazım. Prosedürleri azaltmamız lazım. Kongrenin bu taraftan bize yararı çok oldu. Herkes fikrini beyan ettikçe ilerleriz. Riskler hayatımızda bitecek gibi değil. Pandemiye atlatıyoruz derken savaş çıktı. 2022 yılı ekonomik açıdan herkesi ve bizi zorlayacak gibi duruyor. Bizim kendi maliyetlerimizin artışta olacağı bekleniyor. Ama umudumuzu yitirmiyoruz” diyerek sözlerini noktaladı.



Doğan Trend Sigorta CEO'su Şenol Ortaç:

“Sektörde fark yaratmak istiyoruz”

Doğan Trend Sigorta CEO'su Şenol Ortaç sektördeki ilk röportajını da Sigorta Life için verdi. Ortaç, müşteri dostu olmak ilk hedefleri olduğunu vurgulayarak fuar ile ilgili görüşlerini de bizlerle paylaştı. Doğan Trend Sigorta CEO'su Şenol Ortaç açıklamalarına şöyle devam etti: “Biz aslında yepyeni bir şirketiz. Eylül Ekim aylarında Doğan Holding tarafından kurulma kararı aldı. Sigorta alanında tecrübesi olan bir grup. Daha önce Ray Sigorta sonra bireysel emekliliğe geçerken Doğan Grup almış onu da AkEmeklilik'e satmış. Bu 4. Tur oldu. Bu sektör içinde iyi bir şey. Hep beraber tüm paydaşlarla bir değer yaratabiliyorsak ne mutlu bizi. Müşteriye değer yatırdığınız zaman size dönüyor dolaşiyor sermaye olarak geri geliyor. Biz biraz daha farklı renk katmak istiyoruz. Çok başarılı bir organizasyon söylemeden geçemeyeceğim. Birbirimizi çok özlemişiz. Önemli konular seçmişler iklim, hasar ve sektörle ilgili konularda konuştuk. Seneye çok daha büyüğü ve güzeli olur umarım. Burada herkesten bir şeyler öğreniyoruz. Asıl amaç döndüğümüzde konuştuklarımızı hayata geçirmek olacak. Biz daha çok bireysel ağırlıklı bir şirketiz. Fark yaratmak istiyoruz. Ürün ve hizmetlerde dijitali iyi kullanarak hem verimli hem daha az hata yapan bir şirket olma yolunda ilerlemek istiyoruz. Müşteri dostu olmak hedefimiz”



Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya:

“Hem acente hem müşterilerimiz için farklı çözümler bulma yolunda ilerliyoruz”

Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya fuarla ilgili sorularımızı yanıtladı. Karakaya, Sigorta Life dergisi Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan'ın sorularını yanıtlayarak, “Sektör adına çok başarılı bir iş olduğunu düşünüyorum fuarın. Beklentimin üstüne bir performansla karşılaştım. Panellere katılım,panellerde yapılan toplantılar hepimiz için çok verimli. Burada olmaktan herkes mutlu. İnşallah bir dahaki senelerde çok daha iyi olacak inanıyorum. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Geçtiğimiz seneyi sektör lideri olarak kapattık. 2022 itibarıyla hedeflerimiz daha farklı. Pazar payı ve müşteri memnuniyeti anlamında baya bir yol kat ettik. Sektöre yaptığımız işlerle öncü olmaya çalışıyoruz. Bir taraftan pandemi bir taraftan şirketlerin birleşmesi ile ilgilendik. Dünyada olmayan bir başarıya imza attık 6 şirketi birleştirdik. 2022 yılında acente açma konusunda yatırımlarımız olacak. Dijitalleşme, mobil uygulama, acentelerimiz için satış platformu konularıyla ilgili revizelerimiz olacak. Fuarla önümüzdeki dönem katılımın çok daha fazla olacağını düşünüyorum. Fuarın bir çok avantajı var önemlisi acente arkadaşlarımızın sektör paydaşlarından beklentileri ve sorunlarını bire bir dile getiriyor olmalı. Bizlerde bu sorunlara çözüm arıyoruz. Her geçen dakika katılım biraz daha artıyor. Türkiye Sigorta olarak hem acente hem müşterilerimiz için farklı çözümler bulma yolunda ilerliyoruz. Bizi takip etsin. Bizimle çalışmayan acentelerimize de seslenmek isterim her türlü fikir ve yeniliğe açığız. Elimizden geldiğince her türlü destek olmaya hazırız” dedi.



TARSİM Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde

TARSİM, 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'ne katılıyor. Kongre'de, iklim değişikliği ve katastrofik riskler, dijital sigortacılık ve finansal sigortalar başlıkları ele alınacak. Sektörün profesyonellerini bir araya getirmek, iş birliklerini ve toplumdaki sigorta penetrasyon oranını arttırmak hedefleri ile gerçekleştirilen organizasyon kapsamında açılan TARSİM standında katılımcılara, tarım sigortası hakkında bilgilendirmelerde bulunuluyor.

Organizasyona, yurtiçi ve yurtdışından çok sayıda sektör temsilcisinin yanı sıra, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Kerim ÜSTÜN, Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir ENGÜRÜLÜ, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil GÜNAL ve beraberindeki heyet katılıyor.

Programın ilk gününde düzenlenen, "İklim Değişikliği ve Katastrofik Riskler" paneline katılan Kerim ÜSTÜN konuşmasında, iklim değişikliğinin kendini ilk gösterdiği sektörün tarım olduğunu ve tarımsal üretimin çok fazla riske maruz kaldığını, 2005 yılında Tarım Sigortaları Kanunu ile kurulan ve 2006 yılından itibaren polise düzenlemeye başlayan, kamu-özel sektör ve sivil toplum kuruluşları işbirliğinin en güzel örneklerinden birisi olan TARSİM'in kapsamı-

nın, kurulduğu günden itibaren sürekli olarak genişlediğini ve Sistem'in çiftçinin yanında olduğunu belirtti. Bununla birlikte, aldıkları yoğun talepler doğrultusunda, ilerleyen dönemlerde yapılabilecek yasal değişikliklerle, üreticilerin, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın kayıt sistemlerine kayıt olmadan ve devlet desteğinden yararlanma imkanı olmadan TARSİM Sistemi'nde yer alabilmesine yönelik çalışmalar yürütüldüğünü müjdeledi.

Programın devamında, Genel Müdür Serpil GÜNAL, moderatörlüğünü Bekir ENGÜRÜLÜ'nün üstlendiği "Dünyada Tarım Sigortaları Uygulamaları" başlıklı panelde sunum gerçekleştirdi. Gelecekte, Dünyada ve Türkiye'de sigorta sektörü içinde en çok atılım yapacak alanın tarım sigortası olduğunu vurgulayarak panelin açılışını gerçekleştiren Bekir ENGÜRÜLÜ, gıda ile alakalı sektörün sürdürülebilirliğinin tarım sigortası ile çok ilintili bir konu olduğunu sözlerine ekledi. Panelde, Dünyadaki iklim değişiklikleri ve katastrofik riskler ile TARSİM Sistemi, uygulamaları ve elde edilen sonuçlar hakkında bilgilendirmelerde bulunan, acentelerin sorularını yanıtlayan Genel Müdür Serpil GÜNAL, TARSİM'de göreve geldiği 2020 yılından itibaren sürekli olarak sahada, üreticilerin yanında olduğunu belirterek, küresel düzeyde yaşanan iklim değişikliklerinin etkilerine bağlı olarak tarım sigortasına olan farkındalığın üretici ve yetiştiriciler nezdinde arttığını ve bunun son derece sevindirici bir gelişme olduğunu aktardı.

Sigortacılar Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde buluştu

SİGORTA sektörünün uzun bir aradan sonra ilk defa fiziksel olarak bir araya geldiği Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi (USFK), 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya Belek'te gerçekleşti. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli USFK'nın açılış konuşmasında iklim değişikliği, finansal sigortalar ve dijital sigortacılık konularında önemli bilgiler verirken; Türkiye Sigorta genel müdür yardımcıları da çeşitli oturumlara panelist olarak katıldı. Sigorta sektörünün profesyonelleri, 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya Belek, Pine Beach Hotel'de düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde (USFK) bir araya geldi. Sigorta şirketleri ve aracıları, sektörle ilgili kurumlar, iş dünyası temsilcileri, üniversiteler, yerel yönetimler, STK'lar ile diğer ulusal kuruluşların katılımları ile gerçekleştirilen kongrede, iş birliklerini artırma ve toplumdaki sigorta penetrasyon oranını yükseltme hedefinin altı çizildi. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli yaptığı açılış konuşmasında önemli mesajlar verdi. Konuşmasında uzun bir aradan sonra sektörün tüm paydaşlarıyla bir araya gelebilmenin verdiği heyecanı dile getiren Benli, 85 milyona erişme ve ülkemizin stratejik varlıklarını sigorta güvencesi altına alma yönündeki hedeflerinin büyük olduğunu; 'güçlü sigortacılık eşittir güçlü ekonomi' anlayışıyla, tüm paydaşlar ile iş birliğiyle çalışmaya devam edeceklerini belirtti. Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: "Fuarın ana konu başlıkları iklim değişikliği

ve katastrofik riskler, finansal sigortalar ve dijital sigortacılık. Biz de sigorta sektörü olarak bu konulara odaklanıyor ve çalışmalar yapıyor, dijital dönüşüme ve teknolojiye hızla ayak uyduruyoruz."

Türkiye Sigorta üst yönetimi panellerde yer aldı

USFK'de Türkiye Sigorta genel müdür yardımcıları çeşitli oturumlarda konuşmacı olarak yer aldı. Kongre kapsamındaki İklim Değişikliği ve Katastrofik Riskler oturumunda da konuşan Remzi Duman, Türkiye Sigorta'nın katastrofik riskler yönetimini, Türkiye'de iklim değişikliği kaynaklı yaşanan hasarları ve sigortacılığa etkilerini paylaştı. 'Dijital Sigortacılık' oturumunda panelist olarak yer alan Bilal Türkmen, Dijital sigortacılığın bugünü ve yarını hakkında görüşlerini paylaşırken, 'Katılım (Tekafül) Sigorta Sistemi ve Farklılıkları Nedir?' başlıklı oturumda ise Güray Çelik, Katılım sigortacılığının ilerleyen dönemde sektörde üstleneceği rol hakkında açıklamalar yaptı. Türkiye'de Sigorta Aracılarının Bugünü ve Geleceği konulu seansta yer alan Doğukan Karakaya ise, Dijitalleşen dünyada ve gelecekte, acentelerin kendilerini nasıl daha iyi konumlandırabileceği konularında bilgi verdi.





Quick Sigorta ve Corpus Sigorta Uluslararası Sigortacılık Fuarı'nda!

Türkiye'de ilk defa gerçekleştirilen sigortacılık fuarı Antalya'da Sigorta Şirketleri, Acenteler ve sektör paydaşlarının katılımı ile başladı! Antalya Sigorta Acenteleri Derneği (ANSAD) öncülüğünde, sektör profesyonellerini bir araya getirmek ve iş birliklerini artırmak amacıyla bu yıl ilk kez 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen Uluslararası Sigortacılık Fuarı ve Kongresinde Maher Holding Sigorta Şirketleri Quick Sigorta ve Corpus Sigorta da yerini aldı.

PİNE Beach Otel’ de düzenlenen fuar ve kongreye sigortacılık, reasürans, hayat ve emeklilik şirketlerinin yanı sıra, sigorta acenteleri, sigorta ve reasürans brokerları, sigorta eksperleri, tedarikçi firmalar ve insurtech firmaları da katılıyor.

Sigorta sektörü ile kamu ve özel sektör başta olmak üzere ulusal ve uluslararası tüm tarafları bir araya getiren kongrenin açılış konuşmasını ANSAD ve Uluslararası Sigortacılık Fuarı ve Kongresi Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Düzenli yaptı. Organizasyonun ilk gününe Hazine ve Maliye Bakanlığı Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan konuşmasıyla online olarak katıldı. Antalya Vali Yardımcısı Aydın Abak, SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem, SAIK Başkanı Levent Korkut, Türkiye Sigortalar Birliği Başkanı Atilla Benli, ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Davut Çetin, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken katıldı.

“İklim Değişikliği ve Katastrofik Riskler”, “Dijital Sigortacılık” ve “Finansal Sigortacılık” olmak üzere üç ana başlığa odaklanılacak kongrede, Maher Holding Sigorta Grup Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar “Finansal Sigortacılık”; Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Pınar

Güzey ise “Dijital Sigortacılık” panelinde konuşmacı olarak yer alacaklar.

Sektörün önemli isimleri açılış programındaydı

Uluslararası Sigortacılık Fuar ve Kongresi hakkında görüş bildiren Maher Holding Sigorta Grup Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “Öncelikle bu güzel organizasyonu mümkün kılan ANSAD’a teşekkürlerimi iletmek isterim. Kongrenin açılış programında da yer alan T.C. Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan, Antalya Vali Yardımcısı Aydın Abak, SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem, SAIK Başkanı Levent Korkut, ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Davut Çetin, TSB Başkanı Atilla Benli ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken, sektör aktörlerine bilgi ve görüşleriyle katkıda bulundular. Ayrıca bu organizasyon sayesinde pandemi döneminde birbirimizle uzaktan iletişim kurduğumuz bir dönemi sonlandırmış olduk. Sigortacılık sektörüne dair önemli konuların görüşüldüğü bu toplantıda paydaşlarımızla ve acentelerimizle yüz yüze bir araya gelmenin heyecanını yaşıyoruz” dedi.

Türk Nippon Sigorta Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde acenteleri ile buluştu

Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongre'sinin sonuna gelindi. Türkiye'de ilk kez gerçekleşen organizasyonda sektör ve sektör paydaşları büyük bir ilgi gösterdi. Türk Nippon Sigorta da fuarda yerini aldı. Türk Nippon Sigorta uzman ve güçlü ekibi ile Uluslararası Sigorta Fuarı'ndaydı. Türk Nippon Sigorta'dan yapılan paylaşımda ise;

"Sektörün yeniliklerini ve haberlerini paylaşıyor, daha iyi hizmet ve farklı yaklaşımlar için fikir alışverişinde bulunuyoruz" denildi.

Gulf Sigorta Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'ndeydi

Gulf Sigorta bu yıl ülkemizde ilk kez Antalya'da yapılan Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde yerini aldı. Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu ve yönetim ekibi birlikte, 3-4 ve 5 Mart'ta gerçekleşen fuar organizasyonunda sponsorları arasında yer alarak, sektördeki paydaşları ile iş birliğini artırmak üzere bir araya geldi.

Philippe-Henri Burlisson

Groupama Hayat Genel Müdürü

Groupama Sigorta'dan hem cebe hem de araçlara “Uygun Kasko”

ÜRÜN çeşitliliğiyle dikkat çeken Groupama Sigorta, kasko ürünlerine bir yenisini daha ekledi. Groupama Sigorta'nın yeni ürünü 'Uygun Kasko', bütçe dostu primler karşılığında sigortalıların araçlarını geniş teminatlarla koruyor. Esnek yapısıyla kişiye özel poliçeler oluşturulabilmesini sağlayan 'Uygun Kasko', Groupama anlaşmalı özel servislerini tercih eden sigortalılara fiyat avantajı sunuyor. Böylece Groupama Sigorta araç sahiplerini kaskosuz bırakmamak için yeni bir alternatif sağlıyor

Groupama Sigorta, “Hayat bazen sana en uygun olanı seçmektir” sloganıyla lanse ettiği 'Uygun Kasko' ile daha ekonomik bir kasko poliçesi arayışında olan kişileri araçlarını koruma altına alabilecekleri yeni bir kasko ürünüyle tanıştırdı.

Otomobil fiyatlarının yükselmesiyle birlikte satışların da son birkaç yılda düşüş gösterdiğini söyleyen Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson, “2015, 2016 yıllarında sıfır otomobil ve hafif ticari araç satışları 950 bin adet seviyesindeydi. Geride bıraktığımız 2021 yılında ise 737 bin adet sıfır otomobil ve hafif ticari araç satışı gerçekleşti. İkinci el otomobil pazarında ise 2021 yılında satışlar bir önceki yıla göre yüzde 7'den fazla azaldı. Satışlar düşerken araçların değeri de her yıl düzenli olarak artmaya başladı. Biz de sigor-

tacılığın riski en aza indirme anlayışından hareketle, ekonomik nedenlerle sigorta yaptırmayan veya mevcut kasko poliçelerini yenilememeyi düşünen araç sahipleri için ürün geliştirme çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Türkiye'de yüzde 25 seviyesinde bulunan kasko sigortalılık oranını arttırmak ve sigortalılarımızın 4 yaş ve üstü araçlarını korumak amacıyla 'Uygun Kasko' adında yeni bir ürün geliştirdik. Uygun Kasko sayesinde sigortalılarımız bütçe dostu prim tutarlarıyla araçlarını çalınma, çarpma, çarpışma, yangın, hırsızlık gibi risklerden koruyacak ve çizik, göçük, döşeme yırtığı gibi durumlarda hasarsızlık indirimini bozmadan mini onarım paketinden yararlanabilecekler. Hasar durumunda da anlaşmalı olduğumuz yaklaşık 500 özel serviste herhangi bir ek ücret ödemeden kasko poliçesinin konforunu yaşayabilecekler.

Uygun Kasko ürünü ile müşterilerimize kendi ihtiyaç ve yaşam tarzlarına uygun yol yardım paketini seçme olanağı sunuyoruz. Ayrıca sel, su baskını, deprem ve ihtiyari mali mesuliyet teminatlarında sunulan opsiyonlar ile kişiye özel teminat yapısı oluşturarak daha uygun primlerle kasko poliçesi almalarını sağlıyoruz. Bu sayede, Uygun Kasko ürünümüzle sigortalılarımızın bütçesini yormadan, cazip prim ödemeleriyle araçlarını risklerden koruyoruz.” şeklinde konuştu.



NEOVA DESTEKLİYOR, SİGORTACILIĞIN GELECEĞİ İTÜ ÇEKİRDEK'TE ŞEKİLLENİYOR!

Neova Katılım Sigorta, İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'na sponsor oluyor, Türkiye'nin sigorta start-up'larına hem finansal destek sağlıyor hem de mentorluk yapıyor.

İnovasyon ve teknoloji neredeyse Neova orada!



İTÜÇEKİRDEK

Ayhan Arslan

Sompo Sigorta Hasar
Genel Müdür Yardımcısı

*Sompo
Sigorta
kasko
branşında da
müşteri
memnuniyetinden
ödün vermiyor*



Otomotiv sektörünün yaşadığı üretim, maliyet ve çip krizi, kasko sektöründeki dengeleri de yakından etkiliyor. 2021 yılına damgasını vuran olumsuz gelişmelerin kasko branşında fiyat odaklı bir rekabete neden olduğunu söyleyen Sompö Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Arslan, “Biz Sompö Sigorta olarak müşteri memnuniyeti hedefimizden asla ödün vermeden yolumuza devam ediyoruz” diye konuştu.

OTOMOTİV sektörü 2021 yılını çip krizi, düşük üretim ve artan döviz kuru nedeniyle aşırı yükselen maliyetlerin gölgesinde geçirdi. Hem sıfır hem ikinci eldeki araç fiyatlarından yedek parça ve servis ücretlerine kadar birçok kalemde önemli oranda fiyat artışları yaşandı. Tüm bu gelişmeler, her beş araçtan birinin kaskolu olduğu sigorta pazarındaki dengeleri de yakından etkiliyor.

Üretime karşılık hasar daha çok arttı

Sektörde fiyat rekabetinin öne çıkmaya başladığını belirten Sompö Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Arslan, 2021 yılının hasar tarafı anlamında zorlu bir yıl olduğunu ifade etti. Arslan’ın söyledi: “Yıl içerisinde araç rayiç piyasasının hareketlenmesi, pandemi şartlarının getirdiği zorluklar, maliyetlerdeki dalgalanmalar ve afetlerle sürekli yön değiştiren bir hasar sürecinin içerisindeydik. 2021 yılında ülkemizde kaskolu araç sayısı yüzde 14,3 artarken hasar adedi yüzde 22 artmış görünüyor. Sektörün genel hasar frekansı da bir önceki yıla göre yüzde 16,7’den yüzde 17,9’a çıktı. Üretime karşılık hasarın daha çok arttığı bir yıl olduğunu söyleyebiliriz.”

“Hasar ödeme hızımızı artırmaya devam ediyoruz”

Hasar frekansının artmasıyla rekabetin fiyat odaklı bir çerçeveye kaydığını vurgulayan Arslan şöyle devam etti: “Fiyat odaklı bir rekabetin olduğu bu dönemde Sompö Sigorta olarak etkin tarife yapımız, acentelerimizin desteği, verimli hasar organizasyonumuz, teknolojik ve analitik hasar yönetim süreçlerimiz,

hızlı uyum sağlayan koordinasyonu güçlü yapımız ile rekabette fark yaratmaya devam ettik. 2021 yılı hasar geliştirmeleri anlamında yoğun bir yıl oldu.

Pandemiyle birçok şirket için odak noktası olan dijitalleşme süreçlerinde Sompö Sigorta olarak sektördeki ilkleri uzun süre önce gerçekleştirdiğimizi söyleyebiliriz. 2022’de ise öğrenen sistemlerin, robotik süreçlerin, müşteriye özel analitik modellerle en iyi deneyimi en kısa sürede yaşatmak için ileri teknolojiyi hasarın her anına entegre ederek çalışmaya devam edeceğiz. Ayrıca daha iyi hizmet için Türkiye genelinde 70 yeni anlaşmalı servisimizi mevcut servis ağıma katarak ulaşılabilirliğimizi artırdık. Sürdürülebilirlik bilinciyle mevcut servislerimiz ve hasar süreçlerimizde teknolojiyi daha derin kullanarak geliştirmeler yaptık ve yapmaya devam ediyoruz” şeklinde konuştu.

“2022 yılı zorlu bir yıl olmaya devam edecek”

Dünya genelinde belirsizliklerin ve muğlaklığın 2022’de de süreceğini öngördüklerini söyleyen Arslan, sözlerini şöyle tamamladı: “Sektörün bu dönemi maliyet kısıtlamaları, ve teknolojik süreçlere daha fazla odaklanarak geçireceği görülüyor. Maliyetin gündemde olacağı bu dönemde rekabetin daha da artacağı ve teknolojiyi iyi kullanan şirketlerin avantajlı olacağı bir resmin hâkim olacağını düşünüyoruz.

Bu dönemi de ülkemizdeki ve dünyadaki ekonomik gelişmelerin dışında kalmadan, global ve lokal tüm değişimlere 2021’de olduğu gibi hızlı uyum sağlayarak, bu uyumu sigortalılarımıza tüm hizmetlerimizde proaktif bir hasar yönetimi desteği ile sunarak her zaman olduğu gibi başarı ile yürüteceğiz.”



*Sanem Çıngay
Buçukoğlu*
AXA Sigorta COO'su

*AXA Sigorta,
‘Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası’
dendiğinde
Türkiye’de ilk
akla gelen marka
olmayı başardı*

KÜRESEL bilgi birikimi, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle Türkiye’de 130 yıldır sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, tamamlayıcı sağlık başta olmak üzere, pek çok alanda müşterilerinin güvenilir çözüm ortağı olmayı sürdürüyor. AXA Sigorta olarak amacımız, insanlığın gelişimi adına insanlar için önemli olanı korumaktır. Bu sebeple çalışanlarımızın, müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın sağlığını her şeyin üzerinde tutuyoruz. Müşterilerinin 7/24 sağlık kurumlarına ulaşmasını sağlayan AXA Sigorta, 400 bin üzerindeki sigortalı sayısı ile de Türkiye’nin bu alandaki önde gelen şirketlerinden biri konumunda.

Müşterilerine Sağlığın Tamam tamamlayıcı sağlık sigortası ile ihtiyaçlara hızlıca yanıt veren dijital sağlık çözümleriyle de öne çıkıyor. Şirketin geliştirdiği sağlık çözümleri arasında müşterilerin sağlık sorunlarıyla ilgili her konuyu uzman doktorlara yazılı, sözlü veya görüntülü olarak danışabildiği AXA Doktor Danışma Hattı, hastalıkların teşhisi ve tedavisi sırasında ikinci bir uzman görüşü almasını sağlayan Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü, 0-16 yaş arası çocuklar ve aileleri, 65 yaş ve üstü bireyler ve her yaşta ameliyatsız müşterilere destek olmak için oluşturulan AXA Bağımsız Yaşam Hattı bulunuyor. Şirket ayrıca AXAFit isimli mobil uygulamasıyla da müşterilerinin sigortacılık işlemlerinin kolaylaştırmasına ve sağlıklı bir yaşam sürmesine de katkı sağlıyor. AXA Sigorta’nın tamamlayıcı sağlık sigortası alanında Türkiye’nin ilk akla gelen markası olduğunu belirten AXA Sigorta COO’su Sanem Çıngay Buçukoğlu şunları söyledi: “AXA Sigorta olarak, bu sene 130. yaşımızı kutluyoruz. 130 yıldır geliştirdiğimiz ürün, hizmet ve projelerle müşterilerimizin yaşamını kolaylaştırmak, toplumun ilerlemesini ve ülkemizin ekonomik kalkınmasını sağlamak için büyük bir azimle çalışıyor, sektöre yön veriyoruz. Çalışmalarımızda bizler için oldukça değerli bir amaçtan ilham alıyoruz: İnsanlığın gelişimi adına insanlık için değerli olanı korumak. Biz yalnızca hasar anında zarar tazmin eden bir sigorta şirketi değiliz. Müşterilerimizi beklenti ve ihtiyaçlarına göre çalışmalarını şekillendiren, hayatlarının her anında onların yanında olan bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz.”

Pandemi dönemiyle insanların sağlıklarını daha fazla önemsemeye başladığının altını çizen Çıngay, “Bu dönemde ‘Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’ öne çıkan ürünlerden biri oldu. Türkiye’nin doğusundan batısına en geniş anlaşmalı kurumlar ağına sahip Sağlığın Tamam tamamlayıcı sağlık ürünümüzle, sektörde ilk akla gelen marka olmayı başardık. Sayısı 2,5 milyonu geçen tamamlayıcı sağlık sigortalılarının 400 üzerinde AXA Sigortalı olması başarımızın önemli bir kanıtı. Aynı zamanda 2021’de hizmete sunduğumuz, prim ödeme modeliyle farklılaşan gençlere özel inovatif ürünümüz Genç Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile de sektörde bir ilki gerçekleştiriyoruz. Gerek tamamlayıcı sağlık alanında gerekse diğer konularda sunduğumuz sigortacılık çözümleriyle sektöre yön vermeye devam edeceğiz.” dedi.

Erken BES dü dü dü dü dü dü



**+%30
DEVLET
KATKISI**

**%100
FAİZSİZ**

*Hayalleri kumbaralara sığmıyorsa,
**Erken BES yaptırın,
erkenden biriktirmeye
başlayın!***

Şimdi 18 yaş altındakiler de BES sahibi olabiliyor.
Erken BES avantajlarından faydalanırken,
çocuğunuzun geleceği için biriktirmeye
şimdi başlayın!





Tolga Tezbaşaran

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı

Biz geleceği ön görmek zorundayız!

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran Sigorta Life Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan'ın sorularını yanıtladı. Sigorta sektörü olarak sallanan bir zemin üzerinde iş yapmaya çalıştıklarını ve değişen dünya koşullarında sigortadaki risk dalga boyunun oldukça arttığını belirten Tezbaşaran, Aksigorta olarak sigortalılarının ve acentelerinin yanında olduklarının altını çizdi. Acenteleri için “Biz onlarla aile gibiyiz” diye betimleyen Tezbaşaran, “Acentelerimizin rahatı için kaynaklarımızı kullandırmamız lazım. 2021 de acentelerimizi aktif olarak destekledik, 2022 yılında da desteklemeye devam edeceğiz” dedi.

Ülkemizde yaşanan son gelişmeler ve ekonomi alanındaki değişkenlikler tüm sektörleri olduğu gibi sigorta sektörünü de etkiledi. Sektör açısından genel bir değerlendirme alabilir miyiz?

Pandeminin başlamasıyla bizim alışkın olduğumuz zincirin kırılması sektör için gerçekleşti. Hala pandeminin etkileri geçmiş değil. Ekonomik tarafta inanılmaz bir değişimle karşılaştık. Önce bir pandemi dalgası daha sonrasında da ekonomi dalgası geldi. Tam bu sorunlarla başa çıkmaya alıştık ki sonrasında bir savaş patlak verdi. Sınırlarımızda gerçekleşmeye de etkileri bize de yansıyor. En basit örneği akaryakıt fiyatlarındaki artış diyebiliriz. Bu bize tüketici olarak yansıyan kısmı. Göremediğimiz çok daha farklı etkileri de var. Biz zaten riski güvence altına alan bir iş yapıyoruz. Pandemiden sonraki süreçte risk dalga boyu çok artmış durumda. Öncesinde riskler insan hatalarıyla oluşan ve öngörülebilir şekildeydi. Örneğin şimdi ise siber riskler birden hayatımıza girdi. Sigorta sektörü olarak sallanan bir zemin üzerinde iş yapmaya çalışıyoruz. Biz geleceği ön görmek zorundayız.

Biz Aksigorta olarak acentelerimizin hep yanındayız!

Yaşanan gelişmeler sigorta sektörü için iyi bir sınavdı diyoruz ancak 2021 yılında yaşanan döviz kurlarındaki dalgalanmaların ardından yıl acenteler için nasıl geçti?

Özellikle son 2-3 ayda yaşadığımız değişiklikler bizi kar/zarar anlamında olumsuz etkiledi. Öbür yandan insanlar pandemiye uyum sağlamak için araç almaya yöneldi. Trafik poliçesi ve kasko poliçesi adet artışı ortaya çıktı. Bu da olumlu olarak işin çünkü insanlar sigortayla daha fazla içli dışlı oldu. Tüketim arttı, sigorta adedi arttı. Fakat sigorta şirketleri bunları yönetirken zorlandı. Acentelerimiz çok zorlu bir iş yapıyorlar. Sigorta sektörü olarak biz hak ettiğimiz değeri halen görebilmiş değiliz.

Her olumsuz durumda bundan en etkilenenler aslında acentelerimiz. Maliyetleri çok fazla arttı. Komisyon artışı ile gider artışı ne yazık ki orantılı değil. Yüzde 100 artışlardan söz ediyoruz. Doğal olarak zor bir dönem. Bence onların en büyük sermayesi sahip oldukları müşterileri. Biz Aksigorta olarak onların hep yanlarındayız. Hem maddi olarak hem bilgi aktarımı olarak destekçiyiz. Aramızda aile ilişkisi var birbirimize bağlanıyoruz. Acentelerimizin rahatı için kaynaklarımızı kullandırmamız lazım. 2021 de acentelerimizi aktif olarak destekledik, 2022 yılında da desteklemeye devam edeceğiz.

Siber zorbalıklar sadece maddi değil manevi olarak çok daha fazla yıpratıcı oluyor

Bildiğiniz gibi online olarak fiyat karşılaştırması yapan, poliçe satan gibi sigorta pazaryerleri bulunuyor. Dijitalleşen dünyada sigortacılık da evrilmeye mahkûm hale geliyor. Gelecekte acentelerin sektördeki pozisyonu nasıl olacak? Dijitalleşmenin gölgesinde kalan acentelerimiz nasıl aksiyonlar almalı?

İletişim bir miktar yapı değiştiriyor. Artık insanlar aplikasyon üzerinden araba satın alıyorlar. Müşterilerin bilgi alabildiği çok fazla platform var. Sigorta sektöründe de fiyat önemli bir argüman. Sigorta yapmadan önce her yerden bir araştırma yapıyorlar. Sigorta yanlış kararlar sonunda çok kötü sonuçlanabilen bir tüketim süreci. O yüzden sigortalılar arada bir uzmandan yardım almak istiyorlar. Soru sorduklarında cevap alabilecekleri bir muhatap arıyorlar. Kimdir bu uzman diye sorduğumuzda acente cevabını veriyorlar.

“Teknolojiyi tehdit değil bir fırsat olarak görmeliyiz”

Tüketiciler acenteleri bir bütün olarak görüyorlar. Acentelerin kendi arasında belirleyici özelliği artık dijitalleşme. Sanal ortam bilgi vermek için çok doğru alanlar. Buraya iyi yatırım yapmak lazım. Kendi bilginizi müşterilere aktaracak bir alan gerekiyor. Pazarlama alanı olarak düşünmek gerekiyor. Satış kanalından ibaret değil, müşterilerle ilerleyen bütün süreçleri buradan takip edebilirler. Mesela ben Aksigorta'dan örnek vermek isterim; acentelerimizin sorunlarına çözüm bulmak için arkadaşlarımız çalışıyorlardı bir insan gücü gerekiyordu. Ama sonra oraya yapay zekâ koyduk. Robot olarak anlaşılсын istemem bu bir yazılım. Bu arkadaşımızın adı 'ADA'. Ve önceden yaptığımız işlem sayısının 7-8 katına çıktık. Cevap süremiz ortalama 2 dakikanın altında. Aynı örneği ben acentelerimizin alıp müşteriye bu hizmeti taşımalarını öneriyorum. Teknolojiyi tehdit değil bir fırsat olarak görmeliyiz. Acentelerimizin aslında en büyük tehditi şuan siber saldırılar. Maddi manevi mağduriyetler doğuruyor. Biz doğru yatırımlarla bunun önüne geçmeye çalışıyoruz. Artan maliyetleri yönetmek için de buna ihtiyacımız var. Aynı sürede daha çok iş yapabilmekte avantajları arasında.



Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.



“Vatandaşlarımıza toplumsal sorumluluk olarak yola çıktık”

Dijitalleşmeden bahsetmişken biraz daha Aksigorta özeline inelim istiyorum. Dijitalleşmenin böylesine hızlı yaşandığı bir süreçte, dijital risklerin de hayatımızda olduğu gerçeğinin göz ardı edilmemesi gerekiyor. Hayata geçirdiğiniz Dijital Güvenlik Platformu’ndan bahsedelim biraz da. İzleyenlerimiz için kısa da olsa platformun amaçlarından bahseder misiniz? Ve platform ile ilgili güncel durum nasıl? İstenilen etkiye ulaşıldı mı?

2019’dan beri bunun üstünde çalışıyoruz. 2020’de lansmanını yapmıştık. Gördük ki burada birinci sorun farkındalık. İkincisi bunlarla nasıl başa çıkılırın cevaplarında eksiklikler var. Kısacası bilgi kaynağı lazım hepimize. Bir sigorta şirketi olarak değil, vatandaşlarımıza toplumsal sorumluluk olarak yola çıktık. Dijital Güvenlik Platformu adı altında bir internet sitesi oluşturduk. Boğaziçi Üniversite ile bir iş birliği yaptık. Büyük bir sorumluluk olduğu için uzmanlardan yardım almak istedik. Eğitimler de vererek pro-aktif bir platform yarattık. Halka açık bir platform, isteyen herkes kayıt yaptırarak faydalıyor. Tek amacımız bireylerin ve Kobilerin bilinçlenmesi. Bu konuda asla bir ticari beklentimiz yok.

“Yeni ürünlere acentelerimiz ne kadar çabuk dahil olurlarsa o kadar kazanç sağlarlar!”

Sürekli olarak kasko, trafik ve DASK gibi sigorta türlerinden bahsediyoruz. Peki önümüzdeki süreçte ön plana çıkacağını düşündüğünüz ürünler var mı? Biliyorsunuz dijitalleşme ile birlikte siber sigortaları da çok sıkça gündeme gelmeye başladı. Siz bu konuda neler söylemek istersiniz?

Acentelerimize çok iş düşüyor, çünkü müşteriyle sürekli iletişim halinde oldukları için doğru aktarımları oldukça önemli. Hem Kobiler için hem bireysel için siber koruma ürünlerimiz mevcut. Evcil hayvanlarla ilgili ürünler çok ön plana çıkıyor. İnsanlar hayvan bakma konusunda bilinçlendi.

İlk evcil hayvan poliçesi biz de. Başka diğer poliçe tamamlayıcı sağlık sigortası. Sağlık ihtiyaçları da eviriliyor. Bütün acenteler artık sağlık poliçesi satıyor bundan oldukça memnunuz. Farklı ürünler üstünde de çalışıyoruz. Henüz pazara uyarlayamadık. Yeni ürünlere acentelerimiz ne kadar çabuk dahil olurlarsa o kadar kazanç sağlarlar.

Aksigorta oto dışına yoğunlaşıyor

Tolga Bey, yeni yılın ilk aylarını yaşarken sizlerin 2022 yılı planlamalarında hangi konular gündemde? Aksigorta'yı nasıl bir yıl bekliyor? Ayrıca bu soruya ek olarak acentelerinizi nasıl bir yıl bekliyor?

Şu an tutarlı varsayımlar yapmakta zorlanıyoruz. Türkiye'ye özel değil globalde bir sıkıntı var. Plan yapıyoruz ama kısa vadeli planlar yapıyoruz. Eskiden bütün yılı planlarken şimdi 3 kısma ayırıyoruz. İstikrarlı olan şuan bu şekilde oluyor. Acentelerimizle bir olduğumuz için daha kolay atlatıyoruz. Ürün çeşitliliğimizi arttırmak için çalışıyoruz. Bu sene biraz daha oto dışında yoğun çalışmalar yapıyoruz. 2022 sağlık alanında Aksigorta için bir dönüm noktası olacak. Pazar payımız yüzde 8/yüzde15 arasında. 3 bin 500 civarında acentemiz var. Ek gelir modellerimizi çok şeffaf tutuyoruz. Bundan ödün vermeden 2022 yılını tamamlamak istiyoruz.

Aksigorta kadınların bir gün değil her gün yanında

Sigorta sektöründe kadın çalışanların sayısı oldukça fazla, ancak yönetici kadrosunda bu sayı daha düşük oranda. Sizler de geçtiğimiz günlerde İş'te Eşit Kadın Sertifikası'nın sahibi oldunuz. Bu konu hakkında söylemek istedikleriniz var mı?

Cinsiyetten bağımsız hepimiz eşit bir şekilde hareket etmeye çalışıyoruz. Kadınların hırsları, iş ahlakları ve ön sezileriyle çok başarılı yerlerde olduklarını düşünüyorum. Bir seviyeden alıp bambaşka bir seviyeye taşıyabiliyorlar. Güler Sabancı eşliğinde zaten kadınlarımıza ne kadar değer verdiğimizi her fırsatta göstermek istiyoruz. Toplumda kadınların rolü arttığında hem refah düzeyinin arttığını hem de hayat kalitesinin arttığını düşünüyorum. Sadece Aksigorta özelinde değil, toplum olarak bu algıyı benimsememiz gerektiğini düşünüyorum. Biz bunu ödül için değil inandığımız için yapıyoruz.





**Fırat
Kuruca**
AgeSA Genel Müdürü

*AgeSA ile
BES'te
sürdürülebilir
yatırım
zamanı!*

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nu (GFH) orta uzun vadede yüksek getiri amaçlayan müşterilerinin hizmetine sundu.

SABANCI Holding ve 200 yıllık Avrupa'nın güçlü sigorta gruplarından Ageas iştiraki olan AgeSA, ihraç ettiği yeni bir emeklilik yatırım fonu ile BES müşterilerine, Sürdürülebilirlik Endeksi kapsamında çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularında performansları yüksek şirketlere yatırım yapma fırsatını sundu. AgeSA Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu*'nın (GFH), fon portföyünün en az yüzde 80'i BIST Sürdürülebilirlik Endeksi ile yurt dışında genel kabul görmüş sürdürülebilirlik endekslerinde yer alan yerli ve yabancı şirketlerin ortaklık payları, Amerikan depo sertifikaları ve global depo sertifikaları ile yurt içinde sürdürülebilirlik endekslerini takip etmek amacıyla kurulan borsa yatırım fonlarının katılma paylarına yatırılacak.

“Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu ile orta ve uzun vadede yüksek reel getiri performansı hedefliyoruz”

Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nu sürdürülebilir ve istikrarlı bir getiri amaçlayan müşterilerinin hizmetine sunduklarını söyleyen AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, şu değerlendirmede bulundu: “Birikimler doğru fonlarda değerlendirildiğinde, BES en iyi yatırım araçlarından birisi olarak ön plana çıkıyor. AgeSA olarak 2022 hedeflerimizde fon çeşitliliğimizi artırmak ve yüksek getiri performansı ile müşterilerimize katma değer yaratmak yer alıyor. Sürdürülebilirlik Fonumuzu da bu amaç doğrultusunda BES katılımcılarına sunuyoruz. Bu fon ile ağırlıklı olarak sürdürülebilirlik endeksi kapsamındaki çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularında performansları yüksek şirketlere yatırım yaparak orta ve uzun vadede büyüme ve yüksek reel getiri performansı hedefliyoruz. Ek olarak bu fonumuzu BES katılımcıları BEFAS platformundan da tercih edebilecek. Ayrıca ortaklarımız Sabancı ve Ageas'ın öncülük ettiği sürdürülebilirlik stratejilerine paralel, bu alanda yatırım yapan şirketlere finansal destek ve kaynak sağlamış olacağız. AgeSA Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu, hem sürdürülebilirlik vizyonumuzda hem de fon yönetimi stratejilerimizde önemli yer tutuyor.”

KADINA DEĞER SİGORTASI

Hayatımızı güzelleştiren kadınlarımızın değerini biliyoruz!

Sağlıklı günlerinizin keyfini çıkartırken BNP Paribas Cardif gücüyle önleminizi şimdiden alın.



Kadına Değer Sigortası hastalıkta da sağlıkta da her zaman sizin yanınızda olsun. Uygun primler ile yaptıracağınız Kadına Değer Sigortası ürünü ile kadınlarda görülen 7 farklı kanser* türünden biri için teşhis konulduğunda Tehlikeli Hastalıklar teminat limiti dahilinde tek seferde ve toplu ödeme yapılır.

Kadına Değer Sigortası, Hastalık Sonucu Tam ve Daimi Maluliyet, Kadın Tehlikeli Hastalıkları durumlarında size, Vefat durumundaysa sevdiklerinize maddi güvence sağlar. Tehlikeli Hastalıklardan* birine yakalanmanız durumunda tek seferde tazminat ödemesi yaparak oluşabilecek finansal güçlüklerle karşı size maddi güvence sağlar.

Her hastalıkta olduğu gibi erken tanı hastalığın atlatılmasında büyük önem taşıyor. Hastalığa yakalansanız da yakalanmasanız da Ek Asistans Hizmetlerimiz yarınlar için güvenceniz olmaya devam eder. **

Kadına Değer Sigortası hakkında detaylı bilgi almak için **TEB Şubelerini, BNP Paribas Cardif Acentelerini ve bnpparibascardif.com.tr'yi** ziyaret edebilir, **444 43 23 Müşteri İletişim Merkezimizi** arayabilirsiniz.

*Tehlikeli hastalıklar: Meme, rahim içi, rahim ağzı, yumurtalık, yumurtalık tüpü kanserleri, vajina/vulva tümörleri.

**Police süresince 1 kez ücretsiz mamografi, 6 kez online psikolojik danışmanlık, 6 kez online diyetisyen ve sağlıklı beslenme danışmanlığı, telefonla 7/24 yenidoğan bakım ve bilgi hizmetleri.

BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. MERSİS: 0306006728300016



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen
dünyanın
sigortacısı

Acil durum hazırlığınızı gözden geçirin

Teknolojinizi afetlere karşı güçlendirin

BİR yanda ülkeler arasındaki savaşlar, bir yanda ne zaman gerçekleşeceği belli olmayan doğal afetler ya da bir afete dönüşebilen hava olayları herkesi bir B planı hazırlamaya zorunlu kılıyor. Siber güvenlik şirketi ESET acil durum hazırlıklarını teknoloji penceresinden inceledi. Deprem, yangın ya da bir kar fırtınasına karşı hazırlıklarınız neler olmalı? Çalışma alanınızdan aniden ayrılmanız gerektiğinde verilerinizin ve iletişiminizin güvende olması için neler yapmalısınız? Acil durumların nadir olmadığı bir bölgede yaşıyorsanız, teknolojinizi hızlı bir şekilde kaçmaya hazır hale getirmeniz önemlidir. İşte aniden ayrılmak zorunda kalmanız durumunda, hayatta kalmak için iletişiminiz, verileriniz ve planınızı içerecek bir 'acil seyahat çantanızı' hazırlamanıza yardımcı olacak birkaç ipucu.

Planınız olsun

Bu, aslında ilk etapta temel ihtiyaçları içeren bir çantaya sahip olmak anlamına gelir. Şarj cihazlarını ve kabloları unutmayın. Ekstra piller bir zorunluluktur, aynı zamanda bir tür küçük güneş şarj cihazı ve çok pahalı olmayan küçük jeneratörlerden biri de bulunabilir. Teknolojinin giderek daha az güç aç hale gelen gücüyle, günlerdir şarj olmadan gidebilir. Ama elektronlar akmayı bıraktığında her şey kapanır.

Önemli belgeleri tarayın

Ehliyet/Kimlik Kartı, SGK, pasaport, doğum belgesi, aşı ser-

tifikası, evlilik cüzdanı, mali evrak gibi önemli belgeleri tarayın (veya fotoğraf çekin). Mümkünse, bunları şifre korumalı bir arşivde, şifreli sanal sürücüde veya harici USB sürücüsünde vb. saklayın. En azından, telefonunuzda bulunsunlar.

Gerekli iletişimi sağladığınızdan emin olun

Acil bir durum sırasında iletişim kurmak için hücresel verileri kullanabilirsiniz, ancak neredeyse istisnasız, herkes neler olduğunu anlamak için telefonunu aldığı anda baz istasyonlarındaki trafik artacaktır. Baz istasyonu konuşlandırmaları bu tür anlık trafik yağmuru için uygun değildir, çünkü uygun hale getirilmesi altyapı maliyetini önemli ölçüde artıracak ve çoğunlukla kullanılmayacak yatırıma neden olacaktır. Alternatif kurulumlara ihtiyacınız var, bağlı kalması gereken uzak ofisler tarafından kullanılacak çok katmanlı, yük dengeleme yönlendiricileri gibi. Böylece ihtiyaç durumunda, verileri birkaç sağlayıcı ve teknolojiye sorunsuz bir şekilde yönlendirebilirsiniz. Uydu veri iletişimi bazı durumlarda çok işe yarar, ancak pahalı olabilir, bu nedenle iletişiminizi metin ve e-posta ile sınırlarsınız. Sınırlı bağlantılarda videolardan kaçın, "sahip olmak iyidir, ancak gerekli değildir".

Online yedekleme yapın

Kaçıyorsanız ve teknolojinizi bırakmak zorunda iseniz, yeni cihazlara geri yüklemenin bir yolunu bulmalısınız. Bu da bulut yedeklemeler veya en azından yanınızda taşıdığınız harici sabit

ACİL DURUM HAZIRLIĞI:

Teknolojinizi afetlere karşı güçlendirin.



sürücüler demektir. Koşuşturmanın sıcaklığında dikkatinizin dağılacığını unutmayın, bu yüzden birçok önlemi birden fazla almaya dikkat edin. Yerel yedeklemeler, yalnızca asıl iş yerinizde bir süre çalışmaya niyetiniz yoksa faydalıdır. Ayrıca yedeklemelerinizin sağlamlığına da güvenmeniz gerekir.

Yedek yiyecek, yakıt ve paranız olsun

Acil bir durumlarda yakıtsız kalmak sorunlarla dolu çok uzun bir yolculuğa neden olur. Aniden tehlikeli bir durumun ortaya çıkabileceğini hesaba katarak benzin deponuzun yarıdan aşığıya inmemesine dikkat edin. Acil bir durumlarda, marketler, bankalar ve ATM'ler hemen boşalır, önceden önlem alın. Biraz yiyecek, su ve para sizi günlerce veya haftalarca güvende tuta-

bilir. Normal zamanlarda stoklarınızı yenilemeyi de unutmayın, çünkü kuru ve konserve yiyeceklerin bile raf ömrü vardır, son kullanma tarihi yaklaşan gıda eşyalarınızı yerel bir gıda bankasına bağışlayabilirsiniz.

Tatbikat yapın

İlk tatbikatınızı yaptığınızda, neredeyse yüzde 100 sorun bulma şansınız vardır. İşte o zaman, çok basit şeyleri unuttuğunuzu fark edeceksiniz. Bunların hepsi basit geliyor ve kesinlikle çok masraflı değil, ama muhtemelen çok az kişi gerçekten tatbikat yaptığı için atlanıyor. Cehalet bir strateji değildir, umut da değildir. Her yıl yine acil durum tahliye tatbikatını tekrarlayın. Sorunlarla karşılaşırsanız bile en azından sıfırdan başlamamış olacaksınız ve bu da hiçbir planınız olmamasından iyidir.



***Bora
Uludüz***

Sigortam.net CEO'su

Sigortam.net'e “En Insurtech Broker” ödülü

TÜRKİYE'nin en büyük insurtech markası Sigortam.net, yeni nesil teknolojik çözümlerini insan dokunuşuyla harmanlayarak müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımayı hedefleyen vizyonuyla aldığı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Sigortam.net, sigorta ve teknoloji ekosistemi olan Insurtech Hub tarafından düzenlenen 2022 Türkiye Insurtech Ödülleri'nde "En Insurtech Broker" ödülünün sahibi oldu.

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, sigorta ve teknoloji ekosistemi olan Insurtech Hub tarafından, sigorta sektöründe dijital dönüşüm farkındalığını artırmak amacıyla düzenlenen, Türkiye'deki ilk ve tek insurtech ödül organizasyonu 2022 Türkiye Insurtech Ödülleri'nde "En Insurtech Broker" marka seçilerek ödüle layık görüldü.

Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, bu ödülü almış olmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirterek, "Ülkemizin insurtech bayrağını taşıyan lider markasıyız. 'Müşterinin Şampiyonu' olma vizyonuyla karmaşık bir ürün olan sigortayı çok daha anlaşılır, basit, uygun ve erişilebilir hale getirmek hedefiyle çalışıyoruz. Dijitalleşme ve son teknolojinin imkanları ile insan sıcaklığını en iyi şekilde harmanlayarak sunduğumuz hizmeti mükemmelleştirmeye odaklanıyoruz. Sektördeki 22 yıllık tecrübemizle bundan sonra da yenilikleri ve ilkleri hayata geçirmeye devam edeceğiz" dedi.

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK



Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

İş hayatında öngörülebilir riskleri doğru saptamak önemlidir.

Corpus Sigorta olarak, iş yerinizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, karşılaşılabilecek riskleri analiz eder, raporlarız. Böylece siz basit ve doğru önlemler alabilir ve çok daha uygun ve kapsamlı sigorta çözümlerine sahip olursunuz. Kısacası, öncesi de sonrası da bize ait.

Önleyici sigortacılık, sadece Corpus'ta.



Politik riskler sigorta sektörünü de etkiliyor

RUSYA ile Ukrayna arasında yaşanan gerilim, tüm alanlarda etkisini gösterirken sigorta sektörünü de etkilemeye başladı. Politik risk, havacılık, kredi ve denizcilik sigortaları başta olmak üzere sigorta sektöründe ciddi bir baskı oluşacağının beklendiğini belirten Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk, sıcak gündemden etkilenen sigorta sektörünü değerlendirdi.

Son yıllarda sigorta sektörü pandemi, doğal afet, iklim krizi gibi pek çok alanda baskı altında kaldı. Son günlerde dünya ekonomisi üzerinde ağır etkilerinin olacağı ön görülen Ukrayna ve Rusya arasındaki savaş ile ilgili analistler, yakın ve orta vadede küresel sigorta endüstrisini büyük ölçüde etkileyeceğini belirtiyor. Sıcak gündemde yaşananlar politik risk sigortası kapsamında tartışılması gereken birçok konuyu gündeme getiriyor. Bu yaşananlardan dolayı enerjiden nakliyata, havacılıktan, inşaat ve ticaret kredilerine kadar birçok noktada risklerin ortaya çıktığını vurgulayan Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk, sigorta sektöründe yaşananlar ve ileri dönemlerde yapılması gerekenler hakkında bilgi verdi.

Ukrayna ve Rusya genelinde yaklaşık 2 milyar Dolar Politik Risk Sigortası Bulunuyor

Haftalardır Ukrayna sınırında gelişen olayları yakından izlediklerini belirten Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk: "Tüm bu yaşananlar politik risk sigortası kapsamında tartışılması gereken birçok konuyu gündeme getirdi. Ukrayna ve Rusya genelinde politik risk sigortası için toplam sigortalı limitin yaklaşık 2 milyar Dolar olduğu tahmin ediliyor. Tüm sigortalarda savaş hali sigorta teminatı dışında tutulduğundan; mevcut sigortalı ticari, sınai, konut dahil tüm varlıkların savaş nedeniyle uğrayacağı zarar sigortadan maalesef karşılanamayacak. Risk yönetilebilir görünse de sıkıntılar yaşanacağını öngörüyoruz. Uluslararası sigorta gerçekleştirenlerin Rus risklerini üstlenme şekilleri aksayabilir veya mevcut poliçelere ilişkin tazminat taleplerini karşılamaları zorlaştırabilir. Tabii politik

riskleri dışında bu dönemde siber riskler de söz konusu. Çünkü artık sadece fiziki dünyada değil sanal dünyada da bir savaş yaşanabilir. Yeni gelişen risklere karşı oluşan yeni sigorta branşları geliştirilmeli. Bu bağlamda sigortacıların risklerini gözden geçirerek doğru analizler yapmaları çok önemli" dedi.

İthalat ve ihracata devlet desteği

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK), Rusya ile Ukrayna arasında yaşanan savaş durumu nedeniyle çalışmalar yaptığını söyleyen Erol Esentürk, "SEDDK, bu ülkelerle ülkemiz arasında yük ve yolcu taşıması yapan sivil deniz ve hava araçlarının sigorta teminatı sorunlarının 2022 yıl sonuna kadar Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM) kapsamında yönetilmesine karar verildiğini açıkladı. 2021 Mayıs ayında çıkartılan kanunla kurulan, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın hissedarı ve Türk Reasürans'ın işletici olduğu ÖRYM; yurtiçinden ve uluslararası piyasalardan sigorta ve reasürans teminatı bulunamayan riskler, eğer kamu yararı çerçevesinde ise teminat sağlama görevini üstleniyor. Kanuna eklenen yeni bir madde sayesinde; terör, savaş hali, doğal afetler ve benzeri olağanüstü durumlarda, yurtiçinden veya uluslararası piyasalardan sigorta veya reasürans teminatı sağlanmaması ve Cumhurbaşkanlığı'nın gerekli görmesi halinde, sivil hava ve deniz ulaşım araçları için Hazine ve Maliye Bakanlığı'nca sigorta veya reasürans teminatı sağlanmasına olanak sağlandı.

İlk poliçeleri de Toprak Mahsulleri Ofisi tarafından ithal edilen ürünler kapsamında düzenlendi. Bu çalışma sadece ithalat için değil, ihracat yapan Türk firmaları için de geçerli. İhracat yapan şirketlerin risk sigortası için ambargolu kişi ve kuruluşların listesine göre hareket edilecek. Bu uygulama sadece Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketleri için değil, dünyadaki tüm sigorta şirketleri için geçerli olacak" diye belirtti. Erol Esentürk: "Bu durum bize sigortanın önemini bir kez daha vurgulamış oldu. Sigorta varsa kara, hava, deniz yolu ile ticaret yapılabilir, fakat sigorta yoksa ticaret duruyor" diyerek sigortanın gerekliliğine dikkat çekti.



"Dask ile esnaf ve sanatkâr buluşmaları başlıyor:"

***"Hedefimiz
%100
Sigortalılık!"***

DASK olarak yürüttüğümüz iletişim, bilinçlendirme ve farkındalık kampanyalarımızla vatandaşlarımızı, ülkemizin deprem gerçeğini ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın önemini anlatmak için özveriyle ve tüm gücümüzle çalışıyoruz. Pandemi koşulları sebebiyle ara verilen fakat arka planda çalışmaları sürdürülen sosyal sorumluluk projeleri, 2022 yılıyla birlikte yeniden DASK'ın gündemindeki yerini aldı. Bu sosyal sorumluluk projeleriyle depreme karşı hazırlıklı olmanın önemini her fırsatta hatırlatıyoruz.

2022 yılı hedeflerimiz arasında da Türkiye'de sigortalılık bilincinin artması ve %100 sigortalılık kampanyamızın başarıya ulaşması için yürüteceğimiz projeler olacak. Misyonumuz ve hedeflerimiz kapsamında Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu'nun (TESK) desteği, DMW Uluslararası Diplomatlar Birliği proje yönetimi ve koordinasyonluğunda, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Ana Sponsorluğunda gerçekleşen ESİB Projesi'nin paydaşlarından biri olduğumuzu paylaşmak isteriz.

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu'nun, üyelerinin "Sigorta, Risk ve Finansal Teknolojiler" alanlarındaki gelişimine katkı sağlamak ve onların sigorta bilincini artırmak hedefiyle düzenlenen eğitimlerde kıymetli Esnaf ve Sanatkarlar ile bir araya geleceğiz. Olası riskler karşısında finansal önlemin önemi ve gerekliliğine dikkat çekmek, Zorunlu Deprem Sigortası'nın önemini vurgulamak, özellikle de üyelerin, riskler meydana gelmeden evvel riskin önüne geçecek tedbirler almaya yönelik aksiyona geçme kabiliyetlerini güçlendirmek için başlatılan ESİB Projesi'nde, sigorta ve risk alanlarındaki bilgi ve deneyimlerimizi paylaşmak için "DASK ile Esnaf ve Sanatkar Buluşmaları: Hedefimiz %100 sigortalılık!" diyerek biz de yer alıyoruz.

Ülkemizdeki deprem gerçeğinin ve risklerin farkında olarak ve sigortalılık bilincinin, bu riskler karşısında yarattığı güvenceyi daha çok insana anlatarak farkındalık çalışmaları yürütmeye, daha çok kişiyi bilinçlendirmeye ve %100 sigortalılık hedefi doğrultusunda çalışmaya devam ediyoruz.



GULF SİGORTA İLE EMEĞİNİZ GÜVENCE ALTINDA!

*Mesleki Sorumluluk Sigortası ile hata yapmaktan korkmadan,
gönül rahatlığı ile işinizi yapabilirsiniz.*

*Mesleki hizmetinizi yaparken, hatalarınızın sebep olacağı,
üçüncü kişiler tarafından gelebilecek tazminat taleplerini,
yılların sigorta uzmanlığıyla **güvence altına alıyoruz.***



#GulfSigortaylaGüvendeyim



Büyüme atağına geçen Maher Holding Sigorta Grubu'nda yeni atamalar gerçekleşti

2021 yılında büyüme stratejilerine uygun olarak yeni sektörler ve şirketleri gruba dahil eden, üst yönetimde yeni görevlendirmeler yapan Maher Holding Sigorta Grubu, 2022 yılında da büyüme atağına hız kesmeden devam edecek.

2021 yılında büyümesine hız katan Maher Holding Sigorta Grubu, 2022 yılı stratejik yol haritasını açıkladı. 2021 yılında büyüme stratejilerine uygun olarak yeni sektörler ve şirketlerin gruba katılmasıyla birlikte üst yönetimde yeni görevlendirmeler yapan Maher Holding'in sigorta şirketleri Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın yıl sonu itibarıyla toplam prim üretimi 2,1 milyar TL olurken, konsolide aktif büyüklüğü 4,6 milyar TL'ye ulaştı.

Böylece Türkiye'nin en büyük bağımsız, yerli sigorta grubunun sahibi olan Maher Holding, finans sektöründeki yatırımlarıyla dikkat çekerken konsolide özkaynak büyüklüğünü de 1,3 milyar TL'ye çıkarmış oldu. "Şimdi hedefte yeni yatırımlar" mesajı veren Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Avrupa'ya açılacaklarını açıkladı. Maher Holding'in 2021 yılı performansını değerlendiren ve 2022 yılı yol haritasını yönetici arkadaşları ile paylaşan Yaşar, "Yeni Rotamız Avrupa" dedi.

Avrupa'ya açılma yönünde adımlarımızı attık

Pandemin hafiflemesi ve ülkeler arası sınırların açılması ile Avrupa'da bir sigorta şirketi kurma planını yeniden gündeme aldıklarını söyleyen Ahmet Yaşar, şu açıklamayı yaptı: "Yer aldığımız sektörlerdeki global oyuncularla kendi ülkemizde rekabet ederken artık bunu onların coğrafyasında da gerçekleştireceğiz. Başarılarımızı artık Avrupa'ya taşımayı düşünüyoruz. Avrupa'ya açılma yönünde adımlarımızı attık, yatırımın yapılacağı ülkeyi belirledik." açıklamasını yaptı.

Yeni yatırımlarla güçlendi

Maher Holding Sigorta Grubu, 2021 yılını yeni yatırımlarıyla birlikte büyümenin hız kesmeden devam ettiği bir yıl olarak geçirdi. 2021 yılının Nisan ayında, aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binası bulunan AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin %100 oranındaki hisselerinin Maher Yatırım Holding A.Ş.'ye geçmesi ilk yatırımlardan oldu. Şirket, aktifinde yer alan AND Kozyatağı binasının yeni adını da QUICK TOWER olarak belirledi. Yatırımlarına, BDDK'dan kuruluş izni alıp Quick Finans'ı kurarak devam eden ve hemen ardından QPay Teknoloji Hizmetleri A.Ş ile ödeme hizmetleri konusunda yeni bir şirketin girişimlerini başlatan Maher Holding, finans sektöründeki giri-

şimleri ile başarılı bir yılı geride bıraktı.

Bilançosu büyüyen nadir şirketlerden biri oldu

2021 yılı hedeflerini, pandeminin piyasalara etkisini de gözetenek belirleyen Maher Holding Sigorta Grubu, bir önceki yıla göre bilançosu büyüyen nadir şirketlerden biri oldu. Finansal veriler açısından Quick Sigorta, konsolide 1,1 milyar TL özkaynak büyüklüğü ile bir önceki yıla göre özkaynak karlılığında %78 büyüdü. Brüt prim üretimi 1,6 Milyar TL olan şirketin konsolide aktif büyüklüğü 3,6 Milyar TL ve konsolide net karı 400 milyon TL olarak gerçekleşti. Yine Holding'in "Önleyici Sigortacılık" konseptiyle hareket eden diğer şirketi Corpus Sigorta'nın bir önceki yıla göre öz kaynak karlılığı %104 oldu. Corpus Sigorta, konsolide aktif büyüklüğünü 1 milyar TL'ye konsolide net karını ise 128,8 milyon TL'ye çıkardı. Sigorta grubunun ayırdığı teknik karşılık tutarı 2,8 milyar TL olurken, konsolide net karı ise 529,6 milyon TL olarak gerçekleşti.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar:

Hızlı karar alabilen bir şirket olarak doğru kararlarımızın meyvesini topladık

2021 yılının Maher Holding Sigorta Grubu açısından başarılı bir yıl olduğunu ifade eden Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar "Sigorta şirketlerimiz geçtiğimiz yıl oto branşında küçülme göstermesine rağmen oto dışı sigorta branşlarında sektöre göre 4 kat büyüme göstererek konsolide olarak 2,1 milyar TL'lik prim üretimi gerçekleştirdi. Bunun sonucu olarak 530 milyon TL tutarında vergi sonrası kar mevcut. Sektör açısından bu çok değerli bir sonuç. Tüm bu rakamların elbette yeni yatırımlara ve ticari anlamda 2022 hedeflerimize olumlu bir etkisi olacak" şeklinde konuştu.

Amerikalı bir şirketle otonom otobüsler üzerinde girişim içerisindeyiz

Konuşmasında 2022 yılı stratejik yatırımlarından bahseden Yaşar, Amerikalı bir şirket ile otonom otobüsler üzerinde bir girişim içerisinde olduklarını ve bunun sadece bir yatırım değil genelde sigortacılık özelde kasko sigortacılığında da ar-ge faaliyetlerine hız verecekleri bir yatırım olacağının altını çizdi.

Aşı için yatırım yapmaya başlıyoruz

Boğaziçi Üniversitesi'nden Prof. Dr. Nesrin Özeren'in liderliğinde Vaccizone girişimi ile devam eden aşı çalışmalarına yatırım yapmaya başlayan Quick Sigorta, sosyal teknolojik yatırımlar olarak gördüğü bu yaklaşımını birçok alanda devam ettirecek.

Tamamlayıcı sağlık sigortası ile sektörde yeniden ezberi bozacağız

Sözlerine tamamlayıcı sağlık sigortası ile devam eden Yaşar, yakın zamanda Quick Sigorta'nın yeni ürünü tamamlayıcı sağlık sigortası ile sektörde bir ilki daha gerçekleştireceklerini ve yeniden ezberleri bozacaklarını ifade etti. Bu açıdan bakıldığında finansaldan sağlığa en geniş ürün gamı ile sektörün en geniş dağıtım kanalına hizmet veriyor olmaktan gururluyuz" dedi.

Kefalette rekor sürede tazminat ödemesi

Kefalet sigortalarını ülke ve sektör gündemine taşıyan Quick Sigorta, geçtiğimiz ay neredeyse yarım saatte tek kalemde ödediği 130 milyon TL'lik hasar tutarı ile sektör tarihinin bu büyüklükteki en hızlı hasar ödemesini gerçekleştiren şirket oldu. Bu durumun kefalet sigortaları ve Quick Sigorta'nın ötesinde Türk Sigorta sektörü için oldukça güven verici olduğuna dikkat çekildi. Diğer yandan tazminatın büyük kısmını Dünya'nın en önemli reasürörleriyle yaptığı anlaşmalar gereği kısa sürede temin eden Quick Sigorta yabancı kaynak girişi açısından ülke ekonomisine de katkı sağladı.

Büyüme yolunda yeni atamalar gerçekleştirildi

Yatırımların ve dinamizmin hız kesmeden devam ettiği Maher Holding Sigorta Grubunda organizasyonun büyümesinin de gerekliliklerinden bahseden Yaşar, yeni görevlendirmelerin ve terfilerin gerçekleştiğini de duyurdu. Daha önce Hasar ve Teknikten Sorumlu GMY olarak çalışan Eyüp Özsoy, Quick Sigorta Genel Müdürü, daha önce Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama GMY olarak çalışan Pınar Güzey, Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı olarak atandı.

Eyüp Özsoy, Quick Sigorta Genel Müdürü olarak atandı



İstanbul Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi mezunu olan Eyüp Özsoy, Sigorta Sektöründeki ilk görevine 1989 yılında Batı Sigorta'da Hasar Servisi'nde başlamıştır. Ardından Ticaret Sigorta, Emek Sigorta, Fiba Sigorta ve Generali Sigorta şirketlerinde hasar bölümlerinde yönetici olarak çalışmıştır. 2016 yılında Quick Sigorta bünyesinde Teknik, Hasar ve Rücu'dan sorumlu Genel Müdür

Yardımcısı olarak göreve başlayan Eyüp Özsoy hasar servisinin organizasyonunun yapılandırılması, hasar maliyetlerinin minimize edilmesi ve genel anlamda hasar servisi hizmet kalitesinin artırılması gibi alanlarda önemli çalışmalar yürütmüştür. Eyüp Özsoy, Nisan ayı itibarıyla Quick Sigorta Genel Müdürü olarak görevine devam edecektir.

Pınar Güzey, Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı olarak atandı



Pınar Güzey'in 20 yılı aşan yurtiçi ve yurtdışında pazarlama ve dijital alanlarda iş deneyimi bulunmaktadır. İTÜ İnşaat Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra, kariyerine bankacılık sektöründe dijital alanda adım atmıştır. Sonrasında Almanya'da MBA eğitimini tamamlamıştır. Almanya ve Avusturya'da farklı sektörlerde uzun yıllar dijital teknolojiler ve pazarlama alanında çalışmıştır. Türkiye'ye dö-

nüp Turkcell'in Dijital Kanallarını yönetmiş ve Türkiye'nin ilk dijital dönüşüm projelerinden birini gerçekleştirmiştir. Daha sonra D&R'da Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak görev almıştır. Bunun yanında Yeditepe Üniversite'nde Dijital Dönüşüm ve Dijital Pazarlama alanında dersler vermiştir. Evli ve bir kız çocuğu annesi olan Pınar Güzey, Quick Sigorta'da Bütünleşik Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak başladığı görevine Nisan ayı itibarıyla Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı olarak devam edecek.

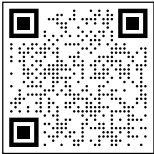
Ücretsiz
zengin
ek sağlık
hizmetleri mi?
iyi fikir

Online Uzman Doktor Görüşmesi
Evde Tıbbi Bakım Organizasyon
Online Diyetisyen Görüşmesi
Online Psikolojik Danışmanlık
Online 7/24 Tıbbi Danışmanlık
Uzman Doktorlardan İkinci Görüş
Mamografi ve Meme USG Hizmeti
PSA Hizmeti
Ücretsiz Check Up Hizmeti
Diş Bakım Hizmeti
Göz Kontrol Hizmeti

**ÖMÜR
BOYU**
BEKLEMEDEN
**YENİLEME
GARANTİSİ**

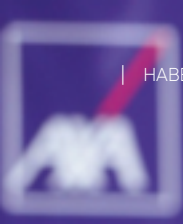
QUICK TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Ücretsiz ve zengin ek sağlık hizmetleriyle Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sağlığınıza iyi gelecek. Üstelik Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile tercih ettiğiniz hastaneye uygun prim ödersiniz. Zaten gitmeyeceğiniz hastanenin primini niye ödeyesiniz ki?



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA



AXA SİGORTA

Firuzan İşcan

AXA Sigorta Satış ve
Pazarlama Başkanı ve
İcra Kurulu Üyesi

*AXAFit'le
sağlıklı
beslenmek
elinde!*

AXA Sigorta, iyi yaşam ve sigortacılık mobil uygulaması AXAFit'e özel olarak geliştirdiği Sağlıklı Beslenme Modülü ile herkesin sağlıklı bir yaşam sürmesine destek oluyor.

YENİLİKÇİ bakış açısıyla sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, AXAFit uygulamasını Sağlıklı Beslenme Modülü ekleyerek güncelledi. AXA Sigorta müşterilerinin yanı sıra iyi bir yaşam sürmek isteyen herkesin faydalanabildiği, kullanmak için herhangi bir ön şart ve ücret gerektirmeyen AXAFit içerikleri, sağlıklı yaşama ve beslenmeye dair bilgiler kişisel diyet listeleri ve kilo takip sistemi ile daha da zenginleştirildi.

Sağlıklı Beslenme Modülü'nde uzman diyetisyenlerin iş birliğiyle hazırlanan 10.000'e yakın diyet listesi yer alıyor. Bu listeler arasından kullanıcının kişisel tercihlerine uygun üç adet alternatif diyet listesi, iki haftalık programlar şeklinde veriliyor. Diyet listeleri kişilerin cinsiyet, yaş, boy, kilo bilgilerinin yanı sıra alerji durumları, beslenme türü tercihleri, diyet yapma amaçları, günlük aktivite seviyelerine göre düzenleniyor.

Daha iyi bir yaşam için değer yaratan Sağlıklı Beslenme Modülü, sağlıklı beslenme sürecini daha yakından gözlemleyebilmek adına kilo takip sistemi de içeriyor. Ayrıca uygulamada gelişim ve değişimi adım adım gösteren grafikler de yer alıyor.

Çok yönlü bir iyi yaşam uygulaması

İyi yaşam ve sigortacılık mobil uygulaması AXAFit, oluşturulduğu günden itibaren kullanıcılarına birçok kolaylık sunuyor.



Günü verimli kullanabilmek için günlük plan özelliği taşıyan uygulama, sağlıklı bir yaşam için adım, su ve ilaç takibi yapılmasına imkân tanımasının yanı sıra egzersiz videoları da içeriyor. Uygulamadan ayrıca nöbetçi eczaneler de lokasyona göre görüntülenebiliyor, gezegenin sağlığı açısından da değer yaratan uygulama kullanıcılarının karbon ayak izini ölçüyor ve bu konuda bilinçlendirme özelliği taşıyor. BES ve sağlık poliçe işlemlerine yönelik online çözümler de sunan AXAFit, tüm bu özelliklerinin yanı sıra yeni güncellemesiyle Sağlıklı Beslenme Modülü ile de sağlıklı yaşam içeriklerinde iddiasını sürdürüyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan "AXA Sigorta olarak, merkezine insanları ve onlar için değerli olanı korumayı aldığımız iş yapış şeklimizin temelinde sağlık yatıyor. Çünkü sağlığımız, bu hayatta sahip olduğumuz en değerli varlığımız. Sağlıklı beslenmek ve hangi gıdaları tüketmemiz gerektiğini bilmek de daha iyi bir yaşamın anahtarı. Bu doğrultuda uzman diyetisyenlerle hazırladığımız AXAFit Sağlıklı Beslenme Modülü ile herkesin ücretsiz bir şekilde kendi vücutlarına uygun olan beslenme düzenine erişebilmesini hedefliyoruz. AXA Sigorta olarak daha iyi ve sağlıklı bir yaşam için değer yaratmayı önemsiyoruz. Bu konuda çalışmaya, öncü adımlar atmaya devam edeceğiz." dedi.



sigortam.net



Sigortam.net, ‘kazancı net’ müşterilerinin kafasını da netleştirecek

Kurulduğu günden bu yana 7 milyona yakın müşteriye hizmet veren, Türkiye’nin en büyük insurtech markası Sigortam.net, teknolojiye ve insan kaynağına yaptığı yatırımlarla, logosundan web sitesine tüm altyapısını yeniledi.

YAPAY zekâ algoritmasıyla müşterilerine düşük fiyat, geniş kapsam ve fiyat-performans açısından üç alternatifli şeffaf bir yönlendirme sunmaya başlayan şirket, bu teknoloji için kendi bünyesindeki Türk mühendisler ve Türkiye'nin köklü üniversitelerinden ODTÜ ile birlikte çalıştı.

Ünlü oyuncu Cengiz Bozkurt'un yüzü olduğu yeni reklam filminin de ilk kez paylaşıldığı basın toplantısında konuşan Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, 'Müşterinin Şampiyonu' olmak vizyonu ile sigorta gibi komplike bir dünyayı tüketiciler için netleştirmek istediklerini belirterek, "Ülkemizin insurtech bayrağını taşıyan markasıyız. Müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımak için, teknolojinin imkanları ile insan sıcaklığını en iyi şekilde harmanlayarak büyümeye devam edeceğiz" dedi.

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, 'Müşterinin Şampiyonu' olmak vizyonu ile tüm altyapısını, müşteriyi merkeze alan, anlayan, tanıyan ve kişiselleştiren bir yaklaşımla yeniledi. Türkiye'de insurtech alanında tartışmasız lider konumda olan ve kurulduğu günden bu yana 7 milyona yakın müşteriye hizmet veren Sigortam.net, daha yalın, daha anlaşılır, değişen müşteri ihtiyaçlarına anında çözüm üreten, etkileşimli ve yenilikçi bir web sitesiyle müşterilerinin karşısına çıktı.

Kabuk değiştirme sürecinde Türkiye'de dijital sigortacılıkta bir ilke imza atan Sigortam.net, yapay zekâ algoritmasıyla müşterilerine düşük fiyat, geniş kapsam ve fiyat-performans açısından üç alternatifli şeffaf bir yönlendirme sunmaya başladı. Şirket, bu şeffaf yönlendirme ve bağımsız skorlama altyapısı için kendi bünyesindeki Türk mühendislerin yanı sıra Türkiye'nin köklü üniversitelerinden ODTÜ ile birlikte çalıştı.

"Müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımak istiyoruz"

Ünlü oyuncu Cengiz Bozkurt'un yüzü olduğu yeni reklam filminin de gösterildiği ve Sigortam.net'teki dönüşümün detaylarının paylaşıldığı basın toplantısında konuşan Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, yeni nesil teknolojik çözümleri insan dokunuşuyla harmanlayarak sigorta alanında müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımayı hedeflediklerini belirtti. Sigortam.net'in 22 yıldır sektörde öncü adımlar atan bir şirket oldu-

ğunu belirten Uludüz, şunları söyledi:

"Ülkemizin en büyük insurtech markasıyız. Insurtech dikeyinde penetrasyonu artırma hedefimiz var. Hem teknolojik altyapımız hem nitelikli insan gücümüzle bunu başaracağımıza inanıyoruz. Fintech ekosisteminin parlayan yıldızı insurtech, sektördeki tüm paydaşların yaşamlarını kolaylaştıracak inovatif çözümleri bünyesinde barındırıyor. Biz de inovatif bir yaklaşımla müşterilerimize sunduğumuz hizmeti mükemmelleştirmek amacıyla tüm teknolojik altyapımızı yeniledik. Vizyonumuz, 'Müşterinin Şampiyonu' olmak. Sigorta gibi komplike bir dünyayı müşterilerimiz için netleştirmek, karmaşık bir ürün olan sigortayı çok daha anlaşılır, basit, uygun ve erişilebilir hale getirmek istiyoruz. Kurulduğumuz günden bu yana müşterilerimize 'kazancın net' diyerek, uygun fiyat, doğru ürün ve iyi deneyim yaşatmak için çalışıyoruz. Şimdi müşterilerimizin kafasını daha da netleştirecek adımlar atıyoruz. Dijitalleşme ve teknolojinin imkanlarını en üst düzeyde kullanırken, uzman insan kaynağımızla müşterilerimizin ihtiyaç duydukları her an yanlarında olmak istiyoruz. Büyük bir telesatış, satış sonrası danışmanlık ve hasar ekibimiz var. Müşterilerimize uçtan uca 7/24 sunduğumuz hizmeti geliştirmeye odaklanıyoruz."

"Şeffaf ve doğru bilgilendirme kırmızı çizgimiz"

Yeni dönemde müşterilerin kafalarındaki soru işaretlerine daha net yanıtlar bulabilecekleri bir yapıya kavuştuklarını vurgulayan Bora Uludüz, şöyle devam etti:

"Türkiye'de dijital sigortacılığın lider pazaryeriyiz. 22 farklı sigorta şirketiyle çalışıyoruz. Toplumda sigorta bilincini geliştirmeyi de önemli bir sorumluluğumuz olarak görüyoruz. Yeni dönemde müşterilerimize tüm tekliflerin yanı sıra düşük fiyat, geniş kapsam ve fiyat-performans açısından üç alternatifli şeffaf bir yönlendirme sunmaya başladık. Bu teknolojinin arkasında güçlü bir yapay zekâ algoritması var. Dünyanın en iyi örneklerinden yola çıkarak oluşturduğumuz yeni sitemizi, bünyemizdeki Türk mühendisleri ve Türk yazılımcıları geliştirdi. Müşterilerimizin ihtiyacı ve menfaati odak noktamız. Bu nedenle şeffaf ve doğru bilgilendirme kırmızı çizgimiz. Buradaki şeffaf yönlendirme ve bağımsız skorlama altyapısı için ülkemizin köklü üniversitelerinden ODTÜ ile çalışıyoruz."

gortam.



“Keçi” artık genç ve animatik

Uludüz, kamuoyunda yüksek bir bilinirliği olan olan ve Sigortam.net markasıyla özdeşleşen keçi logosunun da bu yenilenme yolculuğunda genç ve animatik bir keçiye dönüştüğünü söyledi. Yeni animatik logonun şirketin dinamizmine ve enerjisine atıf yaptığını vurgulayan Uludüz, “Genç ve sempatik keçimiz, bizim insana dokunan, cana yakın, ihtiyaç halinde birden ortaya çıkan, sorunları çözen ve müşterimizi kollayan yaklaşımımızı yansıtıyor” dedi.

Yeni reklam filmini Cengiz Bozkurt ile birlikte izlediler

Sigortam.net’in yeni reklam yüzü olan ünlü oyuncu Cengiz Bozkurt’un da katıldığı basın toplantısında şirketin yeni reklam filmi de ilk kez kamuoyuyla paylaşıldı. Müşteriler için kafa netliği mesajının verildiği reklam filmi, şirketin müşterilerine 7/24 kesintisiz bir biçimde sunduğu şeffaf hizmeti eğlenceli bir dille yansıtıyor. Reklam filmini basın mensuplarıyla birlikte izleyen Bozkurt, “Sigortam.net gibi hem köklü hem yenilikçi bir markayla çalışmaktan büyük mutluluk duyuyorum” dedi.

Rakamlarla Sigortam.net

- Sigortam.net, bünyesindeki 10 şirket ile ayda 135 milyon oturum alan ve Türkiye’de internet kullanıcılarının %65’inden fazlasına temas eden iLab girişimi olarak 2000 yılında kuruldu.
- Türkiye’de ve dünyada online sigorta brokerliğinin öncüsü olan şirket, kurulduğu günden bu yana 7 milyona yakın müşterinin hayatına dokundu.
- 675 çalışanıyla müşterilerine hizmet veriyor.
- 22 sigorta şirketiyle çalışan Sigortam.net, 2,55 milyon aylık toplam ziyaret ile ve google’da yüzde 92 aranma oranıyla Türkiye insurtech ekosisteminde lider konumda.

Çıktığınız her yolda... Türkiye Sigorta tüm gücüyle yanınızda!

Geniş güvence kapsamı sunan
çok avantajlı kasko ürünleri
Türkiye Sigorta'da!





TSB'den ödüllü makale yarışması

“Gelecek Sigorta ile şekilleniyor”

TÜRKİYE Sigorta Birliği (TSB), sektörün gelişimine katkı sağlayacak bir platform olarak sigorta ve bireysel emeklilik sistemine yönelik farkındalığı artırmak amacıyla her yıl Mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası kapsamında “Gelecek Sigorta ile Şekilleniyor” başlığıyla bir ‘akademik makale’ yarışması düzenliyor. Yarışmaya, üniversitelerin lisans ve/veya ön lisans bölümlerinde öğrenim gören tüm öğrenciler ile sigorta sektöründe en fazla iki yıllık deneyime sahip yeni mezun çalışanlar ve kariyerinin başındaki genç profesyoneller katılabilecek. Genç dimağların sektörün gelişimine katkı sağlamasının amaçlandığı yarışmada, yenilikçi fikirlerle sektöre ilişkin farkındalığın artırılması ve sigortacılığın gençler arasında cazip bir meslek hâline getirilmesi hedefleniyor. Bu yıl 11.si kutlanacak Sigorta Haftası’nın temel amacı sigortanın ve bireysel emekliliğin toplumda ve ekonomide oynadığı stratejik role dikkat çekmek ve toplumdaki sigortalılık oranını yükseltmeye katkı sağlamak. Bu kapsamda, düzenlenen yarışma da bu amaca hizmet için gençleri aktif rol almaya davet ediyor.

“Sigorta Sektörü Gençlerle Omuz Omuz”

Yarışma ile katılımcılar, ödüllerin yanı sıra, önerilerinin uygulamaya geçirilmesi imkânı da bulabilecekler. Yarışmacılar, sigorta ve emeklilik sisteminin gündeminde üst sıraları işgal eden dokuz farklı başlığa uygun en az bir, en fazla üç makale göndere-

bilecekler. Bireysel ya da grup olarak katılımın mümkün olduğu yarışma için görüşlerin akademik makale formatında hazırlanarak iletilmesi bekleniyor.

Sigorta sektörünün yalnızca riskleri değil, küresel sigorta ve emeklilik sektörlerindeki gelişmeleri de yakından takip ettiğini belirten TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, yarışma için seçilen konu başlıklarının da bu doğrultuda belirlendiğinin altını çizdi. Obalı şöyle konuştu: “Geleceğimizi şekillendirecek gençlerimizle omuz omuz olmalıyız. TSB’nin tecrübesi ve gençlerin yenilikçi fikirleriyle hem sigorta sektörünün hem de ülkemizin yarınlarının aydınlanacağına inanıyoruz. Ülkemizin geleceği için sigorta, sektörümüzün geleceği için ise gençlerimizin katkıları çok önemli. Bu yarışma aracılığıyla gençlerden gelecek yenilikçi fikirleri heyecanla bekliyoruz.”

Yarışmaya gönderilecek eserler, sektörden deneyimli isimler ve akademisyenlerden oluşan jüri tarafından değerlendirilecek. Konu başlıkları arasında iklim değişikliğinden, olası Marmara depremine, sağlık sigortalarının sosyal güvenliği tamamlayıcı rolünden yapay zekâ ve makine öğrenmesine, uzun yaşam beklentisinin sigorta ve emeklilik sistemlerine etkisine ve metaverse’ye uzanan güncel temalar yer alıyor.

Son başvuru tarihi 9 Mayıs 2022 olan yarışmanın sonuçları Sigorta Haftası’nda açıklanacak. Kazananlara ödülleri 23 Mayıs 2022’de Swissôtel The Bosphorus’ta düzenlenen Sigorta Zirvesi’nde takdim edilecek.



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

Atilla Benli üçüncü kez TSB Başkanı seçildi

GENEL KURUL TOPLANTISI

1 Nisan 2022, İstanbul



Türkiye Sigorta Birliği

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği



TÜRKİYE Sigorta Birliği'nin (TSB), Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı 1 Nisan 2022 tarihinde Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de düzenlendi. TSB Başkanı Atilla Benli, SEDDK Başkan Vekili Ali Ersoy ve T.C. Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman'ın açılış konuşmalarının ardından birlik üyelerinin katılımıyla yapılan oylamada, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli üçüncü kez Başkan seçildi. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Benli, seçim sonucuyla ilgili duygularını şu sözlerle dile getirdi: "Sektörümüzün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin Başkanlığı vazifesinin üyelerimiz tarafından yeniden şahsıma layık görülmesinden onur duyuyorum. Bu önemli sorumlulukla, sektörümüz için planladığımız tüm gelişim ve büyüme projelerini layıkıyla uygulayacak, ülke ekonomimize katma değer sağlamaya devam edeceğiz."

67 üye şirketle ekonominin itici gücü

Genel Kurul açılış konuşmasında güncel bilgileri paylaşan Başkan Benli, Türkiye sigorta sektörünün 361 milyar TL fon oluşturabilme kapasitesi ile ekonominin itici güçlerinden biri olduğuna dikkat çekti. Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "42'si hayat dışı, 6'sı hayat, 15'i hayat emeklilik ve 4'ü reasürans olmak üzere 67 üyemizle ve tüm paydaşlarımızla TSB'nin varoluş amaçları doğrultusunda hareket ederek; ürünlerimizi sigortalılar lehine geliştirmek, kullanımını yaygınlaştırmak ve sektörümüzü büyütürken ülke ekonomisine de katkımızı artırmak adına birlik içinde çalışmaya devam ediyoruz. Sektörümüz hem sigortacılık hem de emeklilik tarafında büyüyor. 2012-2021 yılları arasında bileşik yıllık büyüme oranına bakıldığında sigorta tarafında yüzde 20'lik, bireysel emeklilik tarafında da yüzde 32'lik büyüme elde ettik. 2021 sonu itibarıyla prim üretimimiz 105 milyar; BES'te fon büyüklüğümüz ise 244 milyar liranı aştı."

Yangın ve sel felaketlerinin yanı sıra pandemiyle de mücadele edilen 2021 yılının tüm zorluklarına rağmen başarıyla geçirildiğini ifade eden TSB Başkanı, üstlenilen tazminat tutarının önceki yıla kıyasla yüzde 44 artarak yaklaşık 64 milyar TL'ye ulaştığını belirtti. Atilla Benli şu değerlendirmelerde bulundu: "Sigortalılarımızın ihtiyaçlarına anında yanıt verebilmek için büyük bir özveriyle çalışıyoruz. Hepsini birbirinden değerli şirketlerimizle, paydaşlarımızla, destek sağlayıcılarımızla kocaman bir aileyiz ve istihdama önemli katkılar sunuyoruz. Başta düzenleyici kurumumuz SEDDK ve Birliğimiz olmak üzere sektördeki tüm paydaşlarımızla sigortacılığı güçlü yarınlara taşıyarak, ülkemizin ekonomisine katma değer sağlamak için çalışmalarımızı omuz omuza sürdüreceğiz."

"2022 yılının BES ve Sigorta yılı olmasını umuyorum"

SEDDK Başkan Vekili Ali Ersoy ise konuşmasında, tüm çalışmalarının temelinde; sigortalıların hak ve menfaatlerinin korunması ile sektörün istikrarının sağlanması olduğuna dikkat çekti. Ersoy, "Bütün paydaşları ile istişare eden bir kurum olan SEDDK için TSB çok önemli bir paydaş. Gelen her bilgiyi canı gönülden değerlendiriyoruz. 2021 yılında ekonomik paketlerin her birinde sigorta ve BES'in yer alması, sektörün ekonominin her bir çarkı ile uyum içinde çalıştığının göstergesidir. 2022 yılının BES ve Sigorta yılı olmasını umuyorum" diye konuştu.

Son dönemde yapılan çalışmalar ve yakın dönem planları ile ilgili de bilgi veren Ersoy sözlerini şöyle sürdürdü: "Türk modeli olarak adlandırdığımız Katılım Sigortacılığı düzenlemesini Birleşik Arap Emirlikleri, Katar ve diğer Arap ülkelerindeki sigortacılık otoriteleri ile 25 şirkete anlattık. Sonuçta yatırım yapmak için bizimle beraber ülkemize geldiler. Bu konuyu çok önemsiyoruz. 2022 yılında Özel Sağlık Sigortası'nın daha az maliyetle nasıl yapılabileceğinin temaslarını yürütüyoruz. KVKK konusunda yine sektör temsilcilerimizle temas hâlindeyiz. 2030 ve 2053 hedefleri doğrultusunda sıfır karbon salımı için, çevreye zarar veren hususları kontrol altına almak için harekete geçmeliyiz. Dijital Poliçe konusunda yasal bir düzenlemeye ihtiyaç var. Doğrudan Tanzim konusunda çok güzel bir rapor ortaya çıkmış, gönüllü bir şekilde ve kategori koyarak biz bu işi yapabiliriz. Ardından da kişi bazlı sigorta uygulamasını hayata geçirmeliyiz."

"Dev projelerin güvencesi; sigorta sektörümüzdür"

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman ise sigorta ve özel emeklilik sektörünün hayatın ve ekonominin sürdürülebilirliği için çok önemli bir destek ve güven unsuru sunduğunu, koruma kalkını görevi gördüğünü dile getirdi. Sektördeki gelişmeleri memnuniyetle takip ettiklerini söyleyen Bakan Yardımcısı Zaman şu ifadeleri kullandı: "Milletimizin geleceğe daha güvenli bakmasını sağlayan sigortacılık sektörümüz, ticari hayatın kesintisiz devam etmesi ve yeni yatırımların hayata geçirebilmesinde kilit bir işleve sahip. Ekonomide biriken fonları para ve sermaye piyasalarına yönlendirerek ülkemizde finansal piyasaların gelişmesine, ekonominin büyümesine ve istihdamın artmasına katkı sağlıyor. Ülkemizin 'dünyanın en gelişmiş 10 ekonomisi' arasına girme hedefiyle hayata geçirdiği dev projelerin güvencesi; sigorta sektörümüzdür. Sektöre gereken desteği sağlamaya devam edeceğiz."



TARSİM sahadaki çalışmalarına devam ediyor

TARSİM, tarım sigortalarını yaygınlaştırarak, memnuniyet düzeyini arttırmak amacıyla, yeni üretim döneminde sahadan gelen talepleri titizlikle değerlendirerek, çalışmalarına üretici odaklı yaklaşımla devam ediyor.

TARSİM, tarım sigortalarını yaygınlaştırarak, memnuniyet düzeyini arttırmak amacıyla, yeni üretim döneminde sahadan gelen talepleri titizlikle değerlendirerek, çalışmalarına üretici odaklı yaklaşımla devam ediyor. Bu kapsamda, 17 Mart tarihinde, TARSİM'in koordinasyonunda, İzmir'deki Zeytincilik Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nde Zeytin Proje Hazırlık Toplantısı gerçekleştirildi. Zeytinlerde çiçeklenme döneminde meydana gelen olumsuz iklim koşullarının, verim ve kalite üzerine olan etkisinin ve ölçülebilirliğinin ortaya konulması amacıyla başlatılacak yeni projenin hazırlık toplantısına, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günel ve beraberindeki heyet ile Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü'nden yetkililer, Zeytincilik Araştırma Enstitüsü yöneticileri, akademisyenler ve araştırmacılar katıldı.

22 Mart tarihinde ise Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu

Üyesi Bekir Engürülü, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günel ve beraberindeki heyet, don hadisesinin sebzeler ile patates ürünündeki etkisini incelemek üzere, Adana'nın Karataş ilçesindeki üretim alanlarına Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü'nden yetkililer ile birlikte ziyaret gerçekleştirdi ve incelemelerde bulundu. Programın devamında, don hadisesi sonrasında hasar gören ancak teminat altında bulunmayan ürünler için üniversite ve enstitü ile iş birliği halinde yeni bir proje başlatılmasına karar verildi. Bu doğrultuda, 2022 yılında yapılacak çalışmalar neticesinde elde edilen bilgilerin değerlendirilmesi ve teminat kapsamı sınırlarının aktüeryal analizler sonrasında belirlenmesi planlanıyor.

TARSİM Heyeti program kapsamında, Adana İl Tarım ve Müdürlüğü Muhammet Ali Tekin ve Adana Valisi Dr. Süleyman Elban'ı makamlarında ziyaret ederek, TARSİM ve uygulamaları ile sürdürülen çalışmalar hakkında bilgilendirmelerde bulundu.

SigortaShop Var, Endişe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

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



Azerbaycan İcbari Sigorta Bürosu ile Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu arasında işbirliği protokolü imzalandı

AZERBAYCAN İcbari Sigorta Bürosu ile Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu (TMTB) arasında önemli bir işbirliği protokolüne imza attı. 14 Mart Pazartesi 2022 günü Bakü Fairmont Flame Towers'da gerçekleştirilen imza törenine Azerbaycan Merkez Bankası Baş Direktörü Ziya Aliyev, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Azerbaycan İcbari Sigorta Bürosu Müdürü Rashad Ahmedov, TMTB Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Duman, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı ve Türkiye Motor Taşıt Büro Müdürü Mehmet Akif Eroğlu ile Azerbaycan ve Türkiye'den sektör temsilcileri ve basın mensupları katıldı.

Rashad Ahmedov: İki ülke arasında atılan bu imza bir ilk

İmza töreni toplantısının açılışını Azerbaycan İcbari Sigorta Bürosu Müdürü Rashad Ahmedov yaptı. Ahmedov, iki ülke motorlu taşıt bürosu arasında yapılan işbirliğinin kapsamı ve yapılacak çalışmalar hakkında değerlendirmelerde bulunarak, "İki ülke arasında gerçekleşen bu işbirliği Bürolar Konseyi içinde bir ilk. İşbirliği ile iki ülke arasında karayolu taşımacılığı güvenli bir yapıya kavuşacak. Kardeş ülkemiz Türkiye ile yapılan bu işbirliğini çok önemsiyoruz ve TMTB ile karşılıklı iş birliğini geliştirmek üzere bir araya geldik. Önümüzdeki dönemde bu iş birliğinin gelişerek

artacağına inanıyoruz" dedi.

Ziya Aliyev: Türkiye Sigorta Birliği'nin desteği çok önemli

Azerbaycan Merkez Bankası Baş Direktörü Ziya Aliyev de yaptığı konuşmada, tek millet iki devlet olarak kardeş ülke Türkiye ile işbirliğinin sigortacılık sektöründe de hızla hayata geçmesinin çok önemli olduğunu söyledi. Aliyev, "Türkiye sigorta sektörü 150 yıllık tecrübesi ile ülkemiz sigortacılığının gelişmesinde bizim için bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da önemli bir örnek. Türkiye sigorta sektörünün tecrübelerinden faydalanmak istiyoruz. Bu yönde ülkemiz sigorta sektörünün gelişmesinde verdiği desteği çok önemsiyoruz" diye konuştu.

Atilla Benli: Kardeş ülkelerimizde sigortacılığın gelişmesi için işbirliğini çok önemsiyoruz

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Benli de kadim şehir Bakü'de bulunmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek iki kardeş ülke arasındaki işbirliklerinin önemi hakkında detaylar verdi.

"Türkiye Sigorta Birliği olarak özellikle başta Azerbaycan olmak üzere Türk Devletleri Teşkilatı içindeki kardeş ülkelerimizle iş birliği yapmayı, karşılıklı bilgi paylaşımını oldukça önemsiyoruz." diyen Benli sözlerini şöyle sürdürdü:

"Nitekim Birlik olarak bu amaçla, Türk Devletleri Teşkilatı içindeki ülkelerimizde sigorta sektörünün hızlı gelişmesini sağlamak ve sigorta faaliyetlerinin geliştirilmesine yardımcı olmak istiyoruz. Kardeş ülke olmanın verdiği güçle karşılıklı iş birliği yapılmasına, sigorta geleneklerinin oluşturulmasına katkıda bulunulması ve dostluğu güçlendirmek amacıyla Türkiye'deki sektör deneyimlerimizi aktarmayı hedefliyoruz. Ayrıca sigorta, reasürans ve emeklilik sektörleri alanlarında işbirliği amaçlı, araştırma, çalışma, bilgilendirme, danışma, tanıtım, eğitim ve hizmet gibi alanlarda faaliyet gösterecek olan bir uluslararası sivil toplum kuruluşu kurulması arzusundayız."

Benli konuşmasında halihazırda kardeş ülke Azerbaycan ile TSB, SBM, TARSİM, TSEV, SEGEM ve TMTB kurumları nezdinde doğrudan ilişkiler kurulduğunu ve ortak çalışmalar yapıldığını ifade ederek TMTB ile Azerbaycan İcbarı Sigorta Bürosu arasında işbirliği projesi hakkında da bilgiler verdi. Benli sözlerini şöyle sürdürdü; "Sigorta sektörü olarak birçok alanda çok kritik roller üstleniyoruz. Bu bağlamda makro perspektiften baktığımızda ülke ekonomisine doğrudan ya da dolaylı fayda sağladığımız alanlar var. Nitekim sigortacılık diğer birçok önemli işlevi yanı sıra ticari hayatın

devamında da önemli bir güven unsuru.

Karayoluyla gerçekleştirilen ülkemiz ihracatının değeri 2021 yılında 88 milyar dolara ulaştı. Bu tutar Uluslararası Nakliyeciler Derneği'ne bağlı 1.115 nakliyecisi tarafından gerçekleştirilmekte ve toplam ihracatımızın yüzde 40'ını oluşturuyor. Ülkemiz karayolu taşımacıları, yeşil kart sistemine dahil olan ülkelerde 600 bin sefer için yeşil kart sigortası kullanıyorlar. Ancak burada karşılaşılan önemli bir sorun sahte yeşil kart konusu. Sahte yeşil kart birçok soruna yol açtığı gibi prim maliyetlerini de artırıyor ve şu anda dijital kontrol yapılmıyor. Bugün kardeş ülkemiz Azerbaycan'ın İcbari Sigorta Bürosu ile imzalanan protokolle Türkiye ve Azerbaycan sınırında yeşil kartların dijital kontrolleri sağlanacak bu durum iki ülke arasındaki ticari taşımacılıkta önemli fayda sağlayacaktır. Bu proje ile sınır geçişinde operasyonel kolaylık olacağı gibi, sahte yeşil kartların yol açtığı komplikasyonlar da önlenecektir.

Amacımız, sahte yeşil kartı önlemek suretiyle Yeşil Kart maliyetlerini azaltarak uluslararası rekabette ihracata dayalı büyüme modelinde önemli bir işlen yürütülen karayolu nakliyecilerimize rekabet avantajı sunarak Türkiye ticari hayatına destek olmak."

Benli sözlerini organizasyon ve misafirperverliği için Azerbaycan yetkililerine teşekkür ederek tamamladı.

Akif Eroğlu: Bu proje 46 üyeli Bürolar Konseyi'nde bir ilk

TMTB Müdürü M.Akif Eroğlu ise, yetkisiz kişilerin sahte yeşil kartla sürücüleri dolandırdıklarını sahte yeşil kartlar nedeni ile işletenlere önemli tazminatlar çıktığının altını çizerek bu konuda masum sürücülerin ve işletenlerin zarar görmemesi için bu sorunu kaynağında kesmek adına tüm yeşil kart sisteminde dijital yeşil kart uygulamasına geçilmesi gerektiğine vurgu yaptı.

Eroğlu, "Bu noktada Bürolar Konseyi çatısı altında bir çalışma grubu bulunuyor. Biz Türkiye Büro olarak da Yunanistan ve Bulgaristan gibi sınır komşularımız ve başta Azerbaycan olmak üzere kardeş ülkelerimizle karşılıklı işbirliğine gidiyoruz. Artık sınırda dijital yeşil kart kontrolü sağlayarak sahteciliği önleyeceğiz ve Azerbaycan'la yapılan projemiz de tamamlanmak üzere. Bugün Bakü'de lansmanını yapıyoruz. Bu projemizin, Bürolar Konseyi için de referans gösterilen ilk uygulama olduğunu memnuniyetle ifade etmek isterim."

Eroğlu, projede emeği gecen her iki ülke büro temsilcilerine teşekkür ederek sözlerini tamamladı.





Sigorta prim üretiminde ilk 10 şirket

SİGORTACILIK sisteminde prim, hizmetin satışını gerçekleştiren yetkili tarafından sağlanan teminatı satın alan kişilerin ödediği ücrettir. Sigorta hizmetinden yararlanmak isteyen kişiler tarafından ödenmesi gereken bu primler, sigorta hizmetinin türüne ya da sigorta hizmetini sağlayan kuruluşla hizmet alan kişinin arasındaki anlaşmaya göre belirlenen bir süre zarfında ya da ömür boyunca düzenli bir şekilde ödenebilir. 2021'de ise prim üretimi hayat dışında 87,6 milyar, hayatta 17,7 milyar TL oldu. 2020 yılına kıyasla prim üretimi hayat dışında yüzde 28,5 artışla 87,6 milyar lira, hayatta yüzde 22,8 artışla 17,7 milyar ve toplamda yüzde 27,5 artışla 105,3 milyar lira oldu.

Türkiye Sigorta Birliği Şubat ayı verilerine göre sigorta prim üretiminde ilk 10'a giren şirketleri siz Sigorta Life okurlarımız için hazırladık.

	<i>Toplam Üretim</i>	<i>Pazar Payı</i>
1 Türkiye Sigorta AŞ	3.528.097.589	12,90%
2 Allianz Sigorta AŞ	2.719.839.686	9,94%
3 Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi	2.600.986.203	9,51%
4 Aksigorta AŞ	1.627.827.295	5,95%
5 Bupa Acıbadem Sigorta AŞ	1.529.846.875	5,59%
6 HDI Sigorta AŞ	1.413.321.060	5,17%
7 Axa Sigorta AŞ	1.278.925.568	4,67%
8 Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ	833.368.467	3,05%
9 Bereket Sigorta AŞ	786.752.201	2,88%
10 Sompo Sigorta AŞ	774.543.278	2,83%

Geçtiğimiz yılki pazar payı yüzde 12,16 olan Türkiye Sigorta, 2022 Şubat verilerine göre pazar payını yüzde 0,74 oranında artırarak yüzde 12,90 oldu. Birinci sırada olan Türkiye Sigorta'nın toplam prim üretimi ise yaklaşık 3 buçuk milyar TL olarak kayıtlara geçti. İkinci sıradaki yerini koruyan Allianz ise geçtiğimiz yıl yüzde 10,14 olan pazar payı bu yıl yüzde 9,94'e düştüğü gözlemlendi. Bu yıl yaklaşık 3 milyar TL prim üretimi olan Anadolu Sigorta'nın pazar payı oranı ise yüzde 9,51 oldu. Son dönemlerde yönetim kadrosundaki değişikliklerle gündeme gelen Aksigorta yüzde 5,95 oranındaki pazar payına sahip. 1 buçuk milyar TL prim üretimine sahip olan Aksigorta dördüncü sırada yerini aldı. Sigorta prim üretiminde ilk beşte yer alan Bupa Acıbadem Sigorta, sağlık sigortalarındaki ürünleriyle ön planda olmaya devam ediyor. Yüzde 5,17 oranında pazar payına sahip olan Bupa Acıbadem Sigorta'nın toplam üretimi ise 1 milyar 529 milyon TL olarak kayıtlara geçti.

HAYATIN TÜM RİSKLERİ Renkleri QUICK SİGORTA'DA

QWORLD

QMAG

Aylık dergimiz

QBLOG

Sigortacılık ve hayatın
her alanı ile ilgili blog sitemiz
blog.quicksigorta.com

QSÖZLÜK

Sigortacılık ile ilgili video sözlük
sozluk.quicksigorta.com

QHOME

www.quicksigorta.com

QPORT

Acente portalımız
acente.quicksigorta.com

QFINANSAL

Finansal Sigortalar platformu

QHASAR

Hasar süreçleri
platformu

QSERVİS

Anlaşılabilir servisler
platformu

QROBOT

Akıllı yazılım ile
IVR teknolojisi

QAPP

IOS & Android

QBIG

Big data analiz
programı

QLAB

Uygulama geliştirme
platformu

QPROJECT

Proje yönetim platformu

QSOCIAL

Öğrenciler için sosyal
sorumluluk projesi

QAPI

Webservis entegrasyon
platformu

QLINK

Link kısaltma uygulaması

QWEB

Core Sistem

QBOT

Bilgilendirir, cevaplar
ve aksiyon alır

QuickRouter



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Demir Sağlık ve Hayat Sigorta dijital dönüşümle fark yarattı

Viktor Hodara

*Demir Sağlık ve Hayat Sigorta
Genel Müdürü*

DEMİR Sağlık ve Hayat Sigorta, pandemi döneminde dijital dönüşüm başlattı. Pandemiyle birlikte uygun ürünlerini dijitalden satışa açan şirket, ihtiyaçlar doğrultusunda yeni ürünler geliştirdi. Demir Sağlık ve Hayat Sigorta Genel Müdürü Viktor Hodara, “Sigortalılarımızın değişen ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda ürün ve hizmetler geliştiriyor; onların her anında yanında olmayı ve hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyoruz” diyor. Demir Sağlık ve Hayat Sigorta, ‘Yapılmayamı yapma’ ve ‘İyi yaşam’ vizyonu doğrultusunda pandemi döneminde dijital dönüşüme odaklandı. Şirket, uygun ürünleri dijitalde satışa açarken ihtiyaçlar doğrultusunda yeni ürünler geliştirdi. Pandemiyle birlikte tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de tüm sektörlerde baştan sona büyük bir değişim yaşandığını ve dijitalleşmenin hız kazandığını söyleyen Demir Sağlık ve Hayat Sigorta Genel Müdürü Viktor Hodara, “Bu trend özellikle sigorta sektörüne de büyük değişim getirdi. Birçok şirket ve acente dijital varlıklarına, dijital mecralara ve sosyal medya kanallarına yatırım yapmaya başladı. Kısacası pandemi süreci sigorta sektöründe bir yandan iş yapış şekillerini değiştirirken, diğer yandan yeni ürünlerin ortaya çıkmasını da sağladı” dedi. Bu dönemde özel strateji geliştirdiklerini söyleyen Viktor Hodara, şirketin yeni dönem hedeflerini anlattı.

Pandemiyle birlikte sigorta sektöründe nasıl bir değişim oldu?

Pandemiyle birlikte seyahat, sağlık sigortası gibi bazı alanlarda düşüşler olsa da, toplumun genel olarak sigortaya bakış açısı değişti ve sağlık sigortası artık lüks olmaktan çıkıp, bir zorunluluk, bir ihtiyaç haline gelmeye başladı. Bu sıra dışı dönemde, insanların değişen ihtiyaçları, beklentileri ve öncelikleri doğrultusunda sigorta ürünleri de değişmeye ve çeşitlenmeye başladı. Diğer taraftan pandemiyle birlikte tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de tüm sektörlerde baştan sona büyük bir değişim yaşandı ve dijitalleşme hız kazandı. Bu trend özellikle sigorta sektörüne de büyük değişim getirdi. Birçok şirket ve acente dijital varlıklarına, dijital mecralara ve sosyal medya kanallarına yatırım yapmaya başladı. Kısacası pandemi süreci sigorta sektöründe bir yandan iş yapış şekillerini değiştirirken, diğer yandan yeni ürünlerin ortaya çıkmasını da sağladı.

Pandemiyle birlikte dijital satışa yatırım yapmaya başladınız. Buradaki stratejinizden bahsedebilir misiniz?

Demir Sağlık ve Hayat Sigorta olarak biz de ‘Yapılmayamı yapma’ ve ‘İyi yaşam’ vizyonumuz doğrultusunda, bir dijital dönüşüm stratejisi içerisine girdik. Pandemiyle birlikte uygun ürünlerimizi dijitalden satışa açtık ve ihtiyaçlar doğrultusunda yeni ürünler geliştirdik. Bu dönemde en çok kullanılan uygulamalarımızdan biri online doktor hizmetimiz oldu. ‘Demir Online Doktor’ uygulamamızla sigortalılarımız görüşecekleri doktoru kendileri seçebiliyor, ister görüntülü

isterse de mesajlaşarak doktorlarıyla görüşebiliyorlar.

Dijital ürünleriniz nelerdir?

Pandemi döneminde Türkiye’nin ilk online olarak satılan sınırsız yatarak tedavi teminatlı ‘Dijital Özel Sağlık Sigortası’nı (Dijital ÖSS) geliştirdik. Bu poliçe kapsamında 40’a yakın asistans hizmetini kapsayan Demir Plus üyelik avantajını da ücretsiz olarak sigortalılarımızın hizmetine sunduk. Poliçe sahipleri Demir Plus Asistans Hizmetleri sayesinde; Sağlık ve Sağlıklı Yaşam Paketi, Pet ve Veteriner Paketi, Yurt Dışı Asistans Hizmetleri, Konut ve Araç Asistans Hizmetleri olmak üzere beş ayrı segmentte sunduğumuz ayrıcalıklarla, hayatın her anında kendini güvende hissediyor. Demir Plus üyeliği kapsamındaki hizmetlerin kullanımı için poliçe sahipleri müşteri hizmetlerini aramak zorunda kalmadan online olarak tüm haklarını görüntüleyebiliyor. Ayrıca rezervasyon talebi de online oluşturularak, indirim kodlarına platform üzerinden anında erişilebiliyor.

Dijital ÖSS nasıl bir fark yaratıyor?

Herhangi bir risk analizine girmeden www.demirsaglik.com.tr üzerinden bir tıkla satın alınabilen Dijital ÖSS, sağlık sigortacılığında önemli bir hak olan ömür boyu yenileme garantisi de sunuyor. Geniş bir anlaşmalı kurum ağına sahip olan poliçe, kullanıcılarına Demir Sağlık’ın en gelişmiş sağlık kurumlarını kapsayan Platin Network’üne dahil kurumlarda ve devlet kurumlarında anlaşmalı olarak Yatarak Tedavi Teminatı veriyor. Hem pandemiyle birlikte sigorta yaptırmaya başlanan da düşmesi hem de dijitalden kolayca satın alınabilmesi nedeniyle, 18-40 yaş arasındaki kişilere özel hazırladığımız ürünümüz yoğun ilgi görüyor.

Farklı yatırımlarınız olacak mı bu alanda?

Dijitalleşme çalışmalarımız kapsamında yakın zamanda müşterilerimizin kullanımına sunacağımız mobil aplikasyonumuzun altyapı çalışmaları da hızla devam ediyor. Sigortalılarımızın tüm sigortacılık işlemlerini ve hasar işlemlerini yönetebilecekleri ve aynı zamanda en yakın hastane, eczane, anlaşmalı kurum ağı ve daha birçok detayı görüntüleyebilecekleri bir aplikasyon geliştirdik. İlerleyen dönemde herkese açık hale de getireceğimiz bu aplikasyonumuzda ‘İyi yaşam’ odaklı blog ve vlog içeriklerimize de yer vereceğiz. Ayrıca farklı markalarla iş birlikleri de geliştirerek, sigortalılarımıza büyük avantajlar da sunmayı hedefliyoruz. Sigorta bilincinin gelişmesiyle de paralel olarak önümüzdeki dönemde sağlık sigortalarına olan ilginin daha da artacağına inanıyorum. Biz de bu doğrultuda hem toplumun değişen ihtiyaçlarını gözetenek, hem de ‘İyi yaşam’ vizyonumuzu tüm faaliyetlerimizin odağında tutarak yeni ürünler geliştirmeye ve sigortalılarımızın her anında yanında olmaya devam edeceğiz.



Neova Katılım Sigorta, İTÜ Çekirdek 'Insurtech Programı'na sponsor oldu

HİZMET ağını yenilikçi ürünler ve müşteriye odağa alan hizmetlerle genişletmeye devam eden Neova Katılım Sigorta, dünyada girişimcilik kuluçka merkezleri arasında ilk beşte yer alan İTÜ Çekirdek'in InsurTech Programı'na sponsor oldu. Program, sektörün önde gelen sigorta şirketlerini ve start-up'ları bir araya getirerek sigorta sektörünü açık inovasyonla daha modern, dijital ve heyecan verici bir hale getirmeyi hedefliyor. Sigorta sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta, sigorta sektörünün ileri teknolojilerle dönüşümünde önemli bir rol üstlenen ve start-up'ları bu amaç etrafında buluşturan sektörün önde gelen şirketleriyle buluşturan İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'na sponsor olduğunu duyurdu.

“InsurTech Programı'nın önemli katkı sunacağına inanıyoruz”

2020 yılında hayata geçirilen İTÜ Çekirdek InsurTech Programı, sigorta teknoloji üretecek girişimlerin geliştirilmesi, bu alanda sektörel bir ekosistem oluşturulması, girişimlerin ticarileşmesi ve global başarı hikayeleri oluşturmalarını sağlamak için Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerini bir araya getiriyor. Türkiye'nin özgün, teknolojik değeri yüksek ve küresel ölçekte ses getirecek girişimleri InsurTech Programı ile sigorta sektörünü yeni nesil teknolojilerle dönüştürmeyi

hedefliyor. İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'na dahil olmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirten Neova Katılım Sigorta Strateji Direktörü Metin Yücel, “Teknolojinin gelişimi ve dijitalleşmeyle tüm dünyada ezberler bozuluyor, her sektörde benzeri görülmemiş bir dönüşüm yaşanıyor. Sigorta sektörü de bu dönüşümden ürün ve hizmet çeşitliliği, müşteri deneyimine kadar tüm süreçlerinde yararlanıyor. Neova Katılım Sigorta olarak, biz de yenilikçi teknolojileri kullanarak, müşterilerimizin beklenti ve taleplerini eksiksiz bir şekilde karşılamaya çalışıyoruz. Bu doğrultuda yeni ürün ve hizmetler geliştiriyor ve müşteri deneyimini en üst düzeye çıkarmak için çalışmalar yürütüyoruz. Sigorta sektörünün gelişiminde önemli bir rol üstlenen ve girişimleri bizlerle bir araya getiren İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nı da oldukça kıymetli görüyoruz. Halihazırda sürdürdüğümüz inovatif çalışmalarımızla birlikte InsurTech Programı'nın şirketimize önemli katkıları olacağına inanıyorum” dedi.

İş birliği kapsamında ayrıca Neova Katılım Sigorta direktörleri İTÜ Çekirdek'in çeyrek final, yarı final ve Big Bang süreçlerinde jüri olarak start-up'ları yakından tanıyacak. Aynı zamanda kurum çalışanları, İTÜ Çekirdek bünyesinde desteklenen girişimlere mentorluklar vererek, onlara yol gösterecekler. Program kapsamında desteklenmeye hak kazanan girişimler Big Bang 2022'de Neova Katılım Sigorta'nın 150 bin TL'lik nakdi ödülünden pay alma hakkına sahip olacaklar.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortanız Sompo'dan!



Şimdi Tamamlayıcı Sağlık Sigortanızı uygun primlerle Sompo Sigorta'dan yaptırın, anlaşmalı geniş özel hastane ağında tedavi olma ayrıcalığından yararlanın. Üstelik salgın hastalık teminatları da poliçe kapsamınızda!





Şubat'ta 97 bin konut satıldı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), şubat ayına ilişkin konut satış istatistiklerini açıkladı. Buna göre, şubatta Türkiye genelinde konut satışları, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 20,1 artarak 97 bin 587 oldu. TÜİK verileri hakkında bilgi veren Gayrimenkul Danışmanı Gülcan Altınay, "Konut satışlarında İstanbul 18 bin 752 konut satışı ve yüzde 19,2 ile ilk sırada. Onu 8 bin 464 konut satışı ve yüzde 8,7 pay ile Ankara, 5 bin 575 konut satışı ve yüzde 5,7 pay ile İzmir izledi. 23 konutla Ardahan, 40 konutla Hakkari ve 47 konutla Bayburt ise en az satışın olduğu şehirler olarak dikkat çekti" dedi.

Yabancıya satış devam ediyor

Yabancılar satışın devam ettiğini aktaran Gülcan Altınay, "Türkiye genelinde şubatta yabancılar 4 bin 591 konut satıldı. Toplam konut satışları içinde yabancılar yapılan konut satışının payı yüzde 4,7 oldu. Yabancıların en çok ilk gösterdiği şehir 1958 konut ile İstanbul oldu. İstanbul'u 1099 konut satışı ile Antalya, 288 konut satışı ile Ankara takip etti" diye konuştu.

En çok İranlılar aldı

Altınay, Şubat ayında İran vatandaşlarının Türkiye'den 711 konut satın aldığını, İran'ı, 633 konut ile Irak, 509 konut ile Rusya Federasyonu vatandaşları izlediği bilgisini de verdi.

Vatandaşlık için geliyorlar

Ülkelere göre alıcıların tercihlerinin değiştiğine dikkat çeken Altınay şunları söyledi: "İlk sırada vatandaşlık var. Vatandaşlık dışında yatırım, kısa süreli tatil, emeklilik gibi farklı amaçlarla gayrimenkul alan yabancılar da var. Suudi Arabistanlılar, Ürdünlüler yatırım, Ruslar tatil, Iraklılar ve İranlılar ise oturma izni amacıyla Türkiye'den ev alıyor. Çinliler de Türkiye'nin Avrupa ve Amerika'ya kolay vize alabilen ülkelerden olması nedeniyle vatandaşlık almak istiyor."

Rusya'nın ilgisi artacak

Altınay önümüzdeki aylarda Avrupa ve ABD'nin Rusya'ya uyguladığı yaptırımlar nedeniyle Rusya vatandaşlarının Türkiye'ye daha çok ilgi göstereceğini de sözlerine ekledi.



Kazancım net sigortam.net

Yenilenen yapay zekâyla kafan hep net.

Doğru Ürün | İyi Fiyat | 7/24 Hizmet

sigortam.net

sigortam.net bir iLab grup şirkettir.

444 24 00



Fibaemeklilik *en Insurtech* *Sigorta Şirketi* *seçildi*

FİBAEMEKLİLİK, sigorta sektöründe dijitalleşmeyi desteklemek adına düzenlenen Insurtech Ödülleri 2022'de En Insurtech Sigorta şirketi seçildi. Sigorta sektöründe fark yaratan inovatif teknoloji çözüm ve hizmetleri ödüllendirmeyi amaçlayan Insurtech Hub tarafından verilen ödüle, Fibaemeklilik yapay zekâ teknolojisiyle geliştirilen asistan robotu Figuru ile layık görüldü.

Teknoloji temelli yeniliklerle dijital dönüşüme öncülük ederek sektörde oyunu değiştirmeyi amaçladıklarını ve bu ödülün çalışma motivasyonlarını artırdığını belirten Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu şunları söyledi:

“Figuru, müşteri iletişim kanallarını yapay zekâ altyapısı ile dijitalleştirerek self-servis çözümler sunmak amacıyla sektörde bir ilk olarak hayata geçti. Web sitemizde 7/24 kesintisiz hizmet sunan ve sektörümüzün hem sohbet eden hem de işlem yapabilen yapay zekâ teknoloji tek chatbot'u olan Figuru, bugüne kadar 100 binin üzerinde ziyaretçi ile 50 binden fazla işlem talebiyle ilgilendi, on binlerce soruya cevap verdi.

Müşterilerimiz sorularına anında yanıt bulmaktan da bu deneyimi hiç sıra beklemeden internet üzerinden kolayca ulaşabileceği bir asistanla yaşamaktan da çok mutlular. Bu memnuniyet bizim sektördeki konumumuzu güçlendiren bir unsur.”

En Insurtech Sigorta şirketi seçilen Fibaemeklilik'in dijitalleşmeyi tüm iş süreçlerine yansıttığını belirten Öztürkoğlu, “Robot teknolojisinin iş verimliliğini yükselterek maliyetleri azaltma gibi olumlu bir etkisi var ve şu anda operasyonel süreçleri devrettiğimiz 50'ye yakın robotla birlikte çalışıyoruz. Fibaemeklilik'in müşterilerine en doğru çözümleri en hızlı şekilde sunmayı sürdürebilmesi için yatırımlarımıza devam edeceğiz” dedi.

Figuru ile işlemler en fazla *40 saniye içinde tamamlanıyor*

Dijitalleşmenin sunduğu imkânlardan faydalanarak insan kaynağını daha efektif kullanmayı amaçlayan Figuru, çağrı merkezi çalışanlarının sık cevap verdiği soruları sohbet fonksiyonu ile cevaplayabiliyor. Soru cevaplama başarı oranı yüzde 95'e ulaşan Figuru, standart algoritmasının ötesinde öğrenen robot teknolojisi ile yanıtını tam olarak bilmediği sorularda ise yüzde 88 tahmin yürütebilme yeteneğine sahip.

Fibaemeklilik müşterileri Figuru ile fon, katkı payı, iletişim bilgileri ve ödeme aracı değişikliklerinin yanı sıra ek katkı payı veya açık vade bekleyen ödemelerinin yapılması, BES sözleşme görüntülemesi gibi pek çok işlemi yapabiliyor. Seçilen işlem ait adımlar takip edilerek maksimum 40 saniye içinde işlemler başarı ile tamamlanabiliyor.

Risk Yönetimi ve Sigortacılık kitabı raflarda!

BAŞKENT Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Programı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, sigortacılık sektöründeki doğru bilginin aktarılması amacıyla “Risk Yönetimi ve Sigortacılık” kitabının genişletilmiş 3.baskısını yayımladı.



Amerikan ders kitapları niteliğinde olduğunu ve ülkemizde ilk kez bu kadar kapsamlı bir hazırlandığını ifade etti. Kırkbeşoğlu ayrıca, içerik olarak örnek olay incelemelerine, araştırma problemlerine ve görsel anlatımlara yer veren kitabın sigorta mesleğini icra edenlere ve bu alanda akademik eğitim gören öğrencilere uzun yıllar hizmet edeceğini söyledi.

“Bilgi birikimi çoğalacak”

Kırkbeşoğlu’nun editörlüğünü yaptığı ve Akademi Yayınlarından yayımlanan 650 sayfalık kitap, sigortacılık sektörünün önemli isimlerinin hazırladığı 25 bölümden oluşuyor. Yazarları arasında Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar’ın yanı sıra Cemal Ererdi, Aşkın Düşündere, Ayşegül İçcanoglu Çekiç, Bahadır Zengin, Bekir Engürülü, Erdem Kırkbeşoğlu, Erdoğan Ulusoy, Fatih Kahya, Fuat Çamlıbel, Gamze Atabaş Sezer, Jon McNeill, Kaspar Zakaryan, Mehmet Kahya, Mustafa Nazlıer, Nilüfer Dalkılıç, İrem Aral Eldeleklioğlu, İsmail Yıldırım, Olgun Küntay, Orhan Kulil, Özgür Akpınar, Sedat Öztalay ve Uğur Özer’in de katkıları bulunuyor. Bu basımda ayrıca Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar’ın kaleme aldığı “Finansal Sigortalar” branşı da yer aldı.

**Öğrencilere
rehber
niteliğinde**

Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, sektörün duayen isimlerinin kitabı büyük bir titizlikle hazırladığını, bu dev eserin

Kitaba katkıda bulunan Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar, konuyla ilgili “Sigortacılık alanındaki bilgi birikiminin çoğalmasında en büyük engellerden biri hiç şüphesiz sektörün entelektüel alt yapısını oluşturacak akademik yayınların azlığı. Sektörümüzün sayılı öğretim elemanlarından değerli hocamız Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, bu eksiğin kapatılması

için uzun yıllardır emek sarf etti ve sonunda bu değerli kitabı yayımladı. İnce eleyip sık dokunmuş ve sektörümüzdeki meslektaşlarımıza yol gösterecek olan bu kitapta yer almaktan onur duyuyorum. Hepimiz biliyoruz ki bilgi paylaştıkça çoğalır. Böylelikle hem öğrencilerimiz hem de sektörümüzün bilgi birikimi artacak ve gelecek nesillere doğru bir şekilde aktarılacak” dedi.





**Atilla
Benli**
Türkiye Sigorta
Genel Müdürü

1915 Çanakkale Köprüsü'ne Türkiye Sigorta güvencesi

DÜNYANIN en uzun orta açıklıklı köprüsü' unvanına sahip 1915 Çanakkale Köprüsü, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla Çanakkale Zaferi'nin yıl dönümü olan 18 Mart'ta hizmete açıldı. Türkiye'nin stratejik varlıklarını sigortalamayı amaçlayan Türkiye Sigorta, 1915 Çanakkale Köprüsü'ne 18 Mart 2023'e kadar güvence sunacak.

Türkiye Sigorta, ülkenin stratejik projelerini güvence altına almayı sürdürüyor. Mühendisliğinde ve tasarımındaki detaylarla singelerin köprüsü olarak kabul edilen ve Türkiye tarihinde iz bırakan projelere eklenen 1915 Çanakkale Köprüsü'ne, Türkiye Sigorta güvence sağlıyor. 18 Mart 2023'e kadar geçerli olacak polişe; yangın, yıldırım, infilak, deprem, doğal afetler, makine kırılması ve kâr kaybı gibi teminatları içeriyor.

“Stratejik projelerde yer almaya devam edeceğiz”

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açılışı yapılan törene katılan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, projeye ilişkin şunları söyledi: “Türkiye, son yıllarda ulaşım alanında yaptığı örnek yatırımlarla ve projelerle dünyada sayılı ülkeler arasında yerini alıyor. Sayın Cumhurbaşkanımız ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımızın öncülüğünde hayata geçen çok sayıda prestijli projenin son halkası 1915 Çanakkale Köprüsü oldu. Marmara Bölgesi ile Kuzey Ege'yi birbirine bağlayan, Çanakkale'nin destanlarla dolu tarihine yakışan 1915 Çanakkale Köprüsü'ne sağladığımız teminatla gurur duyuyoruz. Tüm Türkiye için anlam ve önemi büyük olan bu projede, emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum. Gücünü bu kadim coğrafyadan alan Türkiye Sigorta olarak, ülkemizin dört bir yanındaki herkes için hayata geçen stratejik projelerde yer almaya devam edeceğiz.”



1.3
Milyar TL
Prim
Üretimi

154.5
Milyon TL
Toplam
Kâr

%69
Büyüme
Oranı

356.6
Milyon TL
Öz
Sermaye

SEKTÖRÜN BÜYÜME ŞAMPİYONU:

UNI'CO SIGORTA

Sektörün ilk 20 şirketi arasında en çok büyüyen sigorta firması biz olduk.
Bizi buraya taşıyan iş ortaklarımıza, müşterilerimize ve ekip arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

0 850 222 28 00

www.unisigorta.com.tr





*Seydi
Demir*

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı

*KOBİ'lerin
%70'i
faaliyetlerini
sigortasız
sürdürüyor*

TÜRKİYE'DE ekonominin lokomotif gücü olan KOBİ'lerin yalnızca %30'u faaliyetlerini sigorta ile güvence altına alıyor. KOBİ'lerin %70'lik gibi büyük bölümü faaliyetlerini sigortasız sürdürüyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta'nın verilerine göre, Türkiye'de faaliyet gösteren işletmelerin %99'unu oluşturan KOBİ'lerin büyük çoğunluğu faaliyetlerini sigortasız ve güvence altına almadan sürdürüyor. Verilere göre KOBİ'lerin yalnızca %30'a yakın bölümü faaliyetlerini sigorta ile güvence altına alıyor. KOBİ'lerin faaliyetlerini sigortasız sürdürmelerinin başında mevcut finansal yapılarının zayıflığı, sigortalanmayı bir masraf kalemi olarak görmeleri ve sigorta ihtiyaçlarına yönelik farkındalıklarının düşük olması geliyor.

İstanbul, Ankara, İzmir ilk sırada

Mevcut verilerle ilgili açıklamalarda bulunan Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Seydi Demir, Türkiye'de 3,5 milyona yakın KOBİ'nin faaliyet gösterdiğini ve İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli ve Antalya'nın KOBİ'lerin sigortalanma yüzdeleri özelinde öne çıkan iller olduğunu, diğer illerde ise sigortalanma oranının daha düşük seyrettiğini ifade etti.

KOBİ sigortaları iş sürekliliğini garanti ediyor

KOBİ'lerin sigortalanmayı bir masraf kalemi değil bir ihtiyaç olarak görmeleri gerektiğini belirten Seydi Demir, sağladıkları %75'e yakın orandaki istihdamla ve ülke ekonomisindeki ağırlıklarıyla KOBİ'lerin; yangın, sel, dahili su, yer kayması, enkaz kaldırma, iş durması, 3. şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, mali sorumluluk gibi birçok teminattan yararlanabileceklerini ve işletmelerini güvence altına alabileceklerini hatırlattı. KOBİ sigortasının iş sürekliliğini garanti ettiğine ve bu durumun şirketler adına gerçek bir rekabet avantajı sağladığına da değinen Seydi Demir, "İşyerlerini olası risklere karşı korumak isteyen KOBİ'ler, yapılarına uygun poliçeleri araştırarak maddi varlıklarını ve itibarlarını kolayca koruma altına alabilirler." dedi.



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.



HDI Sigorta Hızlı Destek İstasyonları ile müşterilerine avantaj sağlıyor



HDI Sigorta müşterilerine kolaylık sunmak amacıyla hizmete sunduğu 'Hızlı Destek İstasyonu' ağını genişletmeye devam ediyor. Ekim 2014 tarihinde ilk olarak İstanbul'da başlatılan 'Hızlı Destek İstasyonu'nun üçüncüsü bugün Bursa'da açıldı.

Hızlı Destek İstasyonları, yeni açılan yetkili servisler, müşterilere yönelik ikame araç, vale hizmeti, akü ve lastik indirimi gibi birçok hizmet sunacak. Bursa'da gerçekleşen açılıшта HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu katılım sağlayarak açılış konuşmasını gerçekleştirdi.

Hancıoğlu: "İlkleri yapmaya devam edeceğiz"

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Hızlı Destek İstasyonlarının yedi yıldan fazla bir süredir test edildiğini ve güzel sonuçlar aldıkları bir uygulama olduğunu belirterek müşterileri için avantaj sağladığının altını çizdi. Hancıoğlu; "Sigortalılarımız açılışını gerçekleştirdiğimiz bu istasyonda hasarlı araçlarını bırakarak, ikame araçlarını alarak hiçbir aksaklık yaşamayacaklar. İlkini İstanbul'da açarak başlattığımız bu uygulamamızın üçüncüsünü Bursa'da sizlerle birlikte açılışını gerçek-

leştiriyoruz. Bildiğiniz gibi yetkili servislerdeki maliyetler arttı ancak biz Hızlı Destek İstasyonlarımız ile birlikte bu maliyetlerin yüzde 60'ından tasarruf sağlıyoruz. Biz HDI Sigorta olarak sektörteki ilkleri yapmaya devam edeceğiz. Hasarı iyi yöneten bir şirketiz ve bu konuda mütevazı olmayacağım. Müşteri memnuniyeti bizler için kırmızı çizgidir" dedi.

Sınırsız ikame araç desteği!

HDI Sigorta'nın Bursa'daki Hızlı Destek İstasyonu açılışında Sigorta Life için özel açıklamalarda bulunan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, pandemi sürecinde bile sigorta sektörüne yatırım yapmaya devam ettiklerinin altını çizdi. Hızlı Destek İstasyonları ile ilgili önemli açıklamalarda bulunan Hancıoğlu, "Aracı hasarlanan sigortalılarımız, araçları yürütmeyecek haldeyse çekicilerimizle veya araçları yürütebilecek haldeyse bu istasyonlara kendilerini aracını getirebiliyor. Burada arkadaşlarımız aracın gerekli kontrollerini yaparak buradan servislere yönlendiriliyor. Sigortalılarımıza araçlarını bıraktıktan sonra ise onlara sınırsız ikame araç desteği sağlıyoruz. Bu istasyonlarımızda hazır halde bulunan ikame araçlarımız mevcut olduğu için sigortalılarımız ikame araç sorunu yaşamıyorlar" şeklinde konuştu.



Sigorta Acenteleri Platformu (SIAP) için imzalar atıldı

MESLEKİ birlikteliği, iş ahlakını, toplumun mesleğe ve meslektaşların birbirine olan güvenini arttırmak ve acentelerin gelirlerinin artırılması aynı zamanda acentelerin maliyetlerini azaltmak amacıyla STK'ların oluşturduğu hedeflerine ulaşma mücadelesi veren bir platform olan SIAP (Sigorta Acenteleri Platformu) 16 Mart (bugün) 9 STK'nın bir araya gelmesiyle ilk basın toplantısını gerçekleştirdi.

ASİAD Başkanı Öznur Şengül sektörde birlik ve beraberlik çağrısına vurgu yaptı. Şengül'ün yaptığı basın açıklamasının devamı ise şöyle;

“Değerli Basın Mensupları,

Herkesin tahmin edebileceği gibi, bir araya gelebilmek ve birlikte çalışabilmek, biz diyebilmek çok değerli ve kıymetli.

Sorunlar dağ olmuşken, umutlar tükenmişken, yeni bir şeyler söylemek, buna niyetlenmek, alışlagelmişin dışına çıkabilmek cesaret ve özveri ister. Bir arada olmayı başarmak, “Ben” yerine “biz” diyebilmek, Ortak aklı, bilgiyi hâkim kılabilmek,

Mesleki dayanışmayı, faydayı öncelemek, Birbirine sahip çıkabilmek bu yolun temeli, SIAP'ın varlık nedenidir. Biz tüm İstanbul STK yönetimleri yaklaşık 5 ay önce bir araya gelerek, belki kimse-nin tahmin edemeyeceği bu ilk adımı attık. Dünyada birçok şeyin

değiştirdiği, bir çok alışkanlıkların artık yerini daha farklı ve akılcı yöntemlere yönelttiği günümüz şartları, biz STK'lara - Bizlere bu değişimin bir parçası olmamızın kaçınılmaz olduğu gerçeğini göstermiştir. Meslektaşlarımızın da belki yıllardır görmek istediği böylesi bir tabloyu oluşturmanın verdiği umut ile, ilk adımın atıldığı günden bugüne kadar, çok önemli mesafe alındı. Şu an ise çok daha keyifli ve verimli bir yerdeyiz. Bugüne kadar yapılan hataları tekrarlamadan, mesleki birliktelik, dayanışma ve çalışma ruhu ile, tüm meslektaşlarımızın bizlerden olan beklentilerini, isteklerini tek ses ve tek yürek ile çözüme kavuşturma gayreti içerisinde olacağız. Çıkılan bu yeni yolda, yurdumuzun tamamındaki meslektaşlarımızın desteği ve katkılarına ihtiyacımız olacaktır. Bizlerden bu desteklerini esirgememelerini temenni ediyoruz. Bundan sonrasında onlara, bugüne kadar hiçbir umut göstermeyen eski manzaralar yerine, tamamen umut yükselten ve inancı yeşerten çalışmalar yapacağımıza söz vermek için, burada toplanmış bulunuyoruz.

Huzurunuzda birazdan imzalayacağımız SIAP ilke ve kuralları ile, bu birlikteliğin sembolik olarak tescillenmesine şahitlik edecek ve bu birlikteliğin tüm yurttaki duyurulmasına vesile olacağız. Siz değerli basın mensuplarını da bu anlamlı günde burada olup, bize destek olduğunuz için, bundan sonraki çalışmalarımızda da, vereceğiniz katkı ve destekten dolayı teşekkür ederiz.

“Birlikte daha güçlüyüz”

Doğa
sigorta

DOĞA OPTİMUM KASKO

**AYRICALIKLI
& DOĞAL AVANTAJLAR
SUNAR!**

Türkiye genelindeki yaygın özel anlaşmalı “Doğa Optimum Servislerde”
geçerli poliçenizle, 4-10 yaş aralığındaki otomobil veya hafif ticari araçlarınızı
fiyat avantajlı, kaliteli ve garantili hizmet ile güvence altına alıyoruz!

Detaylı bilgi için Çağrı Merkezimizi arayabilir veya web sitemizden bize ulaşabilirsiniz.

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00



Özyeğin Üniversitesi Öğrencileri Gulf Sigorta Hackathon'unda

Yeni nesil Acente Portalı tasarlamak için yarıştılar

GULF Sigorta'nın, Özyeğin Üniversitesi öğrencilerine yönelik düzenlediği Acente Portalı Geliştirme Hackathon'u sona erdi. Gulf Sigorta yönetimi bu proje ile, şirket dijitalleşme süreçlerine yeni neslin inovatif bakış açısı sayesinde katkı sağlamak istediklerini ve yeni nesilde sigorta sektörü unsurlarına dair bilinirliğin artırılmasını hedeflediklerini belirtti. Yarışma kapsamında Üniversite'nin öğrencileri, acentelere fayda sağlayacak, sigorta şirketi ile ilişkilerinde hayatlarını kolaylaştıracak, yenilikçi bir acente portalı (ekranı) tasarladılar.

Acenteler dijitalleşen dünyaya ayak uydurabilecek!

Özyeğin Üniversitesi iş birliği ile Üniversite'nin tüm bölümlerindeki öğrencilerine açık olarak gerçekleştirilen Acente Portalı Geliştirme Hackathon'u ile gençlerin yaratıcı yönlerini geliştirmelerini de hedefleyen Gulf Sigorta, acentelerinin günümüzdeki dijital imkanlardan en verimli şekilde faydalanmasını, yeni

platform ile en doğru bilgiye en hızlı şekilde ulaşabilmelerini amaçlıyor.

İlk üç takıma ödül!

Sadece Özyeğin Üniversitesi öğrencilerine açık olan yarışmaya katılım, üniversitenin her sene gerçekleştirdiği Sectoral Orienteering haftasının bu yılki etkinlik takvimi doğrultusunda iletilen başvuru linkine kabul edildi. 4 Mart 2022 tarihinde başlayan başvuru süreci 10 Mart 2022'de sona erdi. 11 Mart tarihinde yapılan briefing toplantısıyla öğrencilerle projeden beklentilerin paylaşılması sonrasında öğrenciler proje için çalışmalarını yaptı. 17 Mart tarihinde de projelerin Gulf yönetimine teslimi tamamlandı.

Gulf Sigorta üst yönetiminden oluşan Jüri değerlendirmesinde portalın acentelere sağlayacağı fayda, etkinlik, yenilikçilik, yaratıcılık, uygulanabilirlik, işlevsellik, mevcut ürün ve hizmetlerle kolay entegre edilebilirlik, Gulf'ın portalını rakiplerinde-

kinden daha tercih edilebilir kılan ek unsurlar içermesi gibi kriterler göz önünde bulunduruldu. 23 Mart tarihinde gerçekleşen finalde değerlendirme neticesinde öğrenciler sunumlarını yaptı ve en başarılı 3 takım ödülleri sahibi oldu.

“Sigorta sektörüne ilgim arttı”

Sigorta Life olarak Gulf Sigorta'nın, Özyeğin Üniversitesi öğrencilerine yönelik düzenlediği Acente Portalı Geliştirme Hackathon'unda basın sponsoru olarak bizler de yerimizi aldık. Birinci olan takımın sözcüsü İdel Toros'un görüşlerini sorduk.

22 yaşında Uluslararası İşletmecilik Ticaret öğrencisi olan Toros, aynı zamanda freelance olarak da ticaret yapıyor. Yarışmaya katılmalarının asıl sebebi deneyim katması olduğunu ifade eden

Toros, “Hem kurumsal firmaları tanıyalım hem tasarım yapmayı öğrenelim hem de sektörler arası etkileşimi gözlemleyelim istedik. Sigorta sektörüne olan ilgim yarışma sonrasında oldu diyebilirim. Sektöre olan ilgim arttı. Bu yarışma için çok yoğun çalıştık, emek olmadan hiçbir şey olmuyor.

Bir hafta boyunca gecemizi gündüzümüze kattık. Kendimizden çok emin değildik. Diğer arkadaşların sunumlarından sonra özgüvenimiz düştü. Çok heyecan yaptık. Dilediğimiz gibi bir performans bu değildi. Ancak kazandığımız için çok mutluyuz. Bizi öne çıkartan kesinlikle tasarım tarzımızdı. Ekip olarak uyum içerisindeydik. Bu programda emeği geçen herkese çok teşekkür ediyoruz” dedi.

Gulf Sigorta'nın Acente Portalı gençlere emanet

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu gerçekleşen yarışmaya dair görüşlerini ise Sigorta Life okurları için paylaştı. Sağıroğlu, gençler kadar heyecanlı olduklarını ifade ederek gençlerin fikirlerini dikkatlice dinlediklerini aktardı.

Acente kanalının sigorta sektörü için oldukça önemli olduğunun altını çizen Sağıroğlu, “Acente kanalı bizim için en önemli kanal. Portal ise bizim ürünlerimize teklif verdikleri, sürekli müşteriler ile iletişimde oldukları bir yer. O yüzden bizde portalımızı geliştirmek istedik ve bunun için en güvendiklerimiz yani gençlerimize başvurmak istedik. Çokta verimli geçtiğini düşünüyorum. Ve ilk üçü seçmekte baya zorlandık hepsi birbirine çok yakındı. İlk üçü seçerken kullanımı kolaylığına dikkat ettik, kendimizi acentelerimizin yerine koyduk.

Bizi rakiplerimizden farklılaştıracak fikirleri dikkate aldık. Z kuşağını görmek çok güzel, onların fikirlerine saygımız sonsuz. İlerde bizim hem müşterilerimiz hem acentelerimiz olacaklar. Enerjileri katkıları emekleri değerli. Kendimizi genç hissettik onlara her şeyden önce teşekkürü borç biliyorum” diyerek sözlerini sonlandırdı.



Unico Sigorta yılı yüzde 69 oranında rekor büyüme ile kapattı

Emine Talay Turan

*Unico Sigorta Genel Müdür
Vekili ve Yönetim Kurulu Üyesi*

UNICO Sigorta; 2021 yılında 1 milyar 263 milyon TL'nin üzerinde prim ürettiğini açıkladı. Şirketin toplam prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 69, reel prim üretimi ise yüzde 25 oranında yükseldi. 2020 yılında olduğu gibi 2021 yılında da prim üretiminde ilk 20 şirket arasında en yüksek artışı sağlayan şirket oldu.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2021 yılsonu verilerine göre, pandemi ve dalgalı ekonomik yapı şartlarında geçen 2021 yılında, sigorta sektörünün reelde yüzde 6'lık küçülmesine karşın, Unico Sigorta reelde yüzde 25 oranla, sektörün ilk 20 sigorta şirketi arasında en fazla büyüyen şirket oldu. 2020 yılında prim üretimini yıllık yüzde 45 artıran Unico Sigorta, 2021 yılında da büyüme oranındaki başarısını devam ettirerek yüzde 69'a yükseltti. Bunun yanı sıra pazar payını da artırmaya devam etti.

“2021 yılında 575 Milyon TL hasar ödemesi yapıldı”

Unico Sigorta Genel Müdür Vekili ve Yönetim Kurulu Üyesi Emine Talay Turan, 2021 yılında toplam 575 milyon TL hasar ödeyen şirketin mali yapısının daha da güçlendiğine dikkat çekti. Öz sermayesi 356,5 Milyon TL olan Unico Sigorta'nın net karı 154,5 Milyon TL ve sermaye yeterlilik oranı ise yüzde 118,5 olarak açıklandı.

“Başarılarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz”

Şirketin uzun vadeli planları doğrultusunda istikrarlı bir büyüme kaydettiğini belirten Emine Talay Turan, “Uzun vadeli strateji planlarımızla büyüme oranımızda başarılı bir istikrar yakaladık. Hedeflerimizi gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Karlı branşların portföyümüzdeki payını da büyütürken dengeli bir portföy yarattık. Bu vesileyle hizmet kalitemizden ödün vermeden yakaladığımız ivmeyi devam ettirmeyi ve ba-

şarılarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz.” dedi. “2021 yılında şirket prim üretiminin yüzde 72'si acentelerimiz üzerinden gerçekleşti. İş ortaklarımızın bize inancını çok değerli buluyoruz.” diyen Talay Turan, geçen yıla göre acente sayımızı yüzde 18 artırıp nokta iletişim ve alınan geri bildirimlerin teknoloji vasıtasıyla süreçlere yansıtılması sonucunda, poliçe sahipleri nezdinde tercih edilen şirket olmaktan mutluluk duyduklarını iletti.

“Başarının en önemli unsuru özveriyle çalışan Unico ekibi”

İstikrarlı başarının ancak ekip çalışmasıyla mümkün olabildiğini belirten Genel Müdür Vekili Turan, “Çalışanlarımız yıllardır süregelen bu istikrarlı başarının en büyük unsuru. Çalışanlarımızın yarısı aramıza yeni katılmasına rağmen, şirket çalışanlarımızın kıdem ortalaması 5 yıldan fazla. Unico Sigorta'nın başarılı bir şirket olmasının yanı sıra; çalışanlarının işini severek yapmasını, çalıştığı şirkette mutlu olmasını da önemsiyoruz. Pandemi sürecindeki “evden çalışma” sistemini normalleşme politikaları sonrası hibrit çalışma sistemine çevirdik ve bu çalışma sistemini kalıcı hale getirmeyi planlıyoruz. Sık sık bir araya gelmeye ve ofiste iş harici de birlikte vakit geçirmeye özen gösteriyoruz.” dedi.

Sektör ortalamasının yaklaşık 3 katı büyüme oranı

2021 yılı genelinde sigorta sektörünün ilk 20 şirketi yüzde 28, tüm sektörün büyüme ortalaması 29 oldu. Unico Sigorta sektör sıralamasında da 2 sıra yükseldi ve pazar payı yüzde 32'lik artışla yüzde 1.44'e ulaştı. Unico Sigorta benzer başarıyı 2020 yılında da göstermiş, yüzde 45'lik büyümeyle sektördeki ilk 20 şirket arasında en fazla gelişim gösteren şirketi olmuştu. 2020 yılı genelinde sigorta sektörünün büyüme ortalaması yüzde 17'yken Unico sigorta ise; yüzde 45'lik büyümeyle yılı rekor büyümeyle kapatmıştı.



*Baturalp
Pamukçu*

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Konut Poliçesi ile evinizi koruma altına alın

SENE başı itibari ile Konut ve Avantajlı Konut ürününü maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürün haline dönüştüren Türk Nippon Sigorta avantaj teminatlar ile ürün içeriğini zenginleştirip, kapsamını da geliştirerek hem sigortalılarına hem de acentelerine ek kazanç sağlayacak bir ürün yapısı oluşturdu.

Şirket olarak önceliklerinin müşteri ihtiyaçlarına yönelik geniş ve kapsamlı ürünler ile sigortalıların hayatlarını kolaylaştırmak olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “Saha araştırmaları, bölge ve acentelerimizden gelen geri bildirimler stratejimizi çizmede önemli bir rol oynuyor. Müşterilerimizin, ihtiyacı olduğu ürünlerin yanında sunulan asistans hizmetlere de önem verdiklerini gözlemledik. Bizde buradan yola çıkarak konut sigortası ürünümüz içindeki asistans hizmetlerini çeşitlendirerek ihtiyaçları karşılamaya çalıştık. Ürünümüzde standart olarak verdiğimiz izolasyon eksikliği, dolu, kasa hırsızlık, kapkaç ve gıda bozulması gibi önemli teminatların limitlerini çeşitlendirmenin yanı sıra kazaen kırılma, duşa kabin ve balkon camları kırılması, tente brandalara gelecek zararlar, bisiklet ve deniz araçları için hırsızlık, akvaryum su sızması, konut adaptasyon teminatı, emniyeti suiistimal, boru kırılması gibi özel paket teminatları da ekleyerek ürünümüzün kapsamını genişlettik ve böylece güvence kapsamımızı artırdık.” dedi. 2021 yılında yaşanan doğal afetlerinin konut sigortasına olan etkisini de ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, özellikle ülkemizde yaşanan doğal afetler konut sigortasındaki önemi bir defa daha bize hatırlattı. Ancak yine de konut sigortasındaki penetrasyon sayısının yeterli düzeye gelmediğini görüyoruz. Konut Sigortamızda yapmış olduğumuz değişiklikler ve eklediğimiz yeni asistans hizmetleri ile bu üründe yaşanan düşük penetrasyon seviyesini yukarılara çekmeyi hedefliyoruz” şeklinde konuştu.



Türk Nippon Sigorta Uluslararası Sigorta Fuarı'nda

ÜLKEMİZDE ilk defa gerçekleştirilen ve 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen Türkiye Sigorta Fuarı'nda Türk Nippon Sigorta'da yerini aldı. Sektör paydaşlarını bir araya getiren yurt içi ve yurt dışından çok sayıda temsilcinin katıldığı fuarda iklim değişikliği ve katastrofik riskler, dijital sigortacılık ve finansal sigortalar ana konu başlıkları olarak ele alınırken, sektörü ilgilendiren birçok konuda da çeşitli paneller düzenlendi.

Sektörün böyle bir etkinliğe ihtiyacı olduğunu vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Uluslararası Sigorta Fuarı vesilesi ile sektör temsilcileri ve paydaşları ile yeniden bir arada olmak, sektörün yeniliklerini, gelişim ve değişimlerini istişare etmek tüm şirketler için iyi bir fırsat oldu. Gerçekleştirilen panellerde sigorta sektörünü ileriye taşıyacak konular ele alındı. Bu panellerde konuşulan konular sektör için olumlu katkı sağlayacaktır diye düşünüyorum. Böyle yararlı bir etkinliğin sponsorlarından biri olarak yer aldığımız için mutluyuz." diye konuştu.



İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği 60. yaşını görkemli şekilde kutladı!

1 962 yılında, sigorta sektörünün ilk sivil toplum kuruluşu olarak kurulan İSAD İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği, 60. Yıl kuruluş yıldönümünü RS Otomotiv Grubu Ana Sponsorluğu'nda, Elit World Asia Hotel, Maltepe İstanbul'da görkemli şekilde kutladı. Sigortacılık sektörünün önde gelen temsilcileri, sektörün üst düzey bürokratları, sigorta şirketlerinin genel müdürleri ve üye acentelerinin katılım sağladığı kutlamada, ayrıca muhteşem performansıylar Ferhat Göçer sahne aldı. Kutlama esnasında konuşma yapan İSAD İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Berrin Dinç, sivil toplum kuruluşlarının sektörde önemli bir güce sahip olduğunun ve ayakta tutulmaları gerektiğinin altını çizdi.

Sigorta sektörünün ilk sivil toplum kuruluşu olarak kurulan ve ayrı bir öneme sahip olan İSAD İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği, bu yıl 60'ıncı yılını kutluyor. Yeni yaşına özel olarak RS Otomotiv Grubu Ana Sponsorluğu'nda, İstanbul Maltepe'deki Elit World Asia Hotel'de özel bir gala gecesi düzenleyen İSAD, kutlamada sigorta şirketlerinin önde gelen temsilcilerini, sektörün üst düzey bürokratlarını, sigorta şirketlerinin genel müdürlerini, üye acenteleri ve

paydaş sektör temsilcilerini ağırladı. Beste Acar'ın sunumuyla gerçekleşen kutlamada ayrıca, muhteşem performansıylar Ferhat Göçer Sahne aldı.

Derneğin yeni yaşına ilişkin bir konuşma yapan İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Berrin Dinç, "Günümüzde sivil toplum kuruluşlarının ne kadar önemli bir yere ve güce sahip olduğu dile getirmek isteriz. Sivil toplum kuruluşları her daim ayakta kalmalıdır. İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği, tam 60 yıldır aynı çizgide, aynı özveriyle çalışmalarına devam ediyor. Bir 60 yıl daha sektörün sesi olarak, acentelerin yanında olmaya devam edeceğiz. Destek veren sektör temsilcilerine, sigorta şirketleri ve yöneticilerine, tüm acente temsilcilerine şükranlarımızı sunuyoruz." dedi. Kutlamanın ana sponsoru olan RS Otomotiv Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı ise "İSAD gibi köklü bir derneğin yanında olmaktan ve desteklerimizi gösterebilme şansına eriştiğimiz için mutluluk duyuyoruz. Sigorta sektörünün en köklü STK'sına, 60 yıl boyunca gösterdikleri özveri ve emek adına teşekkürü bir borç biliriz." açıklamasında bulundu.

Demir Sağlık'ta ihtiyacına göre geliştirilen sigorta çözümleri ile **hayata iyi bak!**



Şule Aksak Gürbüz

Alerta Kurumsal Sağlık Yönetimi ve
Danışmanlık Hizm. A.Ş. Portföy Yöneticisi

Uzaktan sağlık hizmeti

SİGORTA şirketlerini ve uzaktan muayene hizmeti veren sağlık kurumlarını yakından ilgilendiren sağlık hizmetlerine ilişkin çok önemli bir Yönetmelik Şubat ayında Resmi Gazetede yayınlandı. “Uzaktan Sağlık Hizmetinin Sunulmasına Dair Yönetmelik” ile pandemi ile hayatımıza giren uzaktan muayene, teletıp, tele sağlık platformları resmiyete oturtuldu. Daha önce yasal dayanağı olmadan sadece danışmanlık şeklinde aktif olarak kullanılan bu yöntemler kişisel verilerin korunması kapsamında sakıncalara sahipken bu yönetmelik ile hasta bilgilerinin kaydedilmesi ve sunulması riskleri ortadan kaldırılarak birçok kolaylık sağlandı.

Uygulamada; sigorta şirketlerinin tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık sigortası için sundukları hizmetlere uzaktan sağlık hizmeti de eklenerek e-reçete, izlem, tıbbi gözlem, takip ve hatta kronik hastalık yönetimi tele sağlık platformları aracılığıyla verilebilecek ve bugünden sonra ülkemizdeki sağlık uygulamalarında çok ciddi bir değişim yaşanacaktır. Düzenlemenin çok önemli ve sağlık hizmet sunumunun dijitalleşmesi için çok büyük bir adım olduğunu söyleyebiliriz. Pandemi ile hayatımızın birçok alanına hızla yayılan dijitalleşme kavramı ve yeni nesil iş modelleri sağlık alanına da yansarak yeni kavramlar ve çözümler ile bizleri tanıştıracaktır.

Yapılan araştırmalara göre acil servislere giden hastaların %80’ini acil hasta değilken sadece randevu alamadığı için hastaneye giden kişilerden oluşmaktadır. Özellikle pandemi ile yaşanan korkunun etkiyle hastaneye giden kişi sayısında azalma olduğu ve bu sistem sayesinde daha da azalacağı izlenimi vermektedir. Ayrıca pandemi ile netleşen önemli bir konu; tüm dünyada oluşan bir hekim açığı mevcut ve hızlıca büyümektedir.

Ülkeler birbirlerinden hekim transfer etmektedirler. Bu sistem ile hekimler daha çok bedeniyle çalışan olmaktan çıkarak mümkün olduğunca hekimlerin mobilizasyonları azaltılacaktır. Hekimlerin zihni kapasitelerine odaklanan sağlık sistemleri daha çok kazanacaktır. Bu sayede, uzaktan sağlık hizmetleri ile hekimleri daha efektif kullanan bir sisteme sahip olabiliriz. Sistem ile bireyin sağlığa ulaşım hakkı daha da önem kazanacaktır.

2019 yılında ülkemizde yapılan aile hekimliği hariç muayene sayısı 524 milyon 801 kişi iken hastaneye yatan hasta sayısı 13 milyon 806 bin olmuştur. Bu demektir ki uzman hekimlere başvuran hastaların %2,63’ü hastane yatağına ihtiyaç duymuştur. Bu bizi; bireyleri hekime götürmek yerine, hekimi bireyin yaşam alanına getirecek teknolojik yaklaşımların değer kazanaçağı tezine ulaştırmaktadır.

Dünyadaki uygulamalara bakarsak bu hizmetlerin bağımsız platformlarda ancak yine kamu denetimine tabi olarak sunulduğunu görebiliriz. Kimileri doktorları bir araya getiren platformlar oluştururken kimileri farklı dillerde hizmet vererek sağlık turizmine yönelik fayda sağlayan organizasyonlar haline geliyorlar. Sistem zamandan tasarruf sağlarken sigorta şirketleri açısından hasar maliyetlerini de düşüreceğinden sigorta fiyatlarında da olumlu etkiler verecektir.

Sağlık Bakan Yardımcısı Sayın Şuayip Birinci; yaptığı bir sunumunda;

-Küresel tele sağlık pazarının 2026 yılında 475,5 milyar\$ olmasının beklendiğini ve

-Teletıp (uzaktan muayene) pazarının da 2020 yılında dünyada 40,2 milyar\$ olup 2030 yıllarında 10 kat artarak 431 milyar\$ olmasının beklendiğini ifade etmiştir.

Söz konusu model ile sadece hasta ve doktorun yüz yüze görüştüğü dar kapsamlı bir platform hayal etmeyelim. Uzaktan sağlık hizmetleri ülkemize döviz kazandırabilecek bir hizmet olmanın yanında düzenlemeler yeni bir sağlık ekosisteminin itici gücü olacaktır. VR gözlükler, smart watch, giyilebilir teknolojiye dair çözümler ile kilometrelerce uzaktan teşhis hatta ameliyat planlanması sunulabilir. Kişilerin sağlık verileri ölçülebilir ve takip edilebilir. Artık izinler alındığına göre şimdi yapılması gereken yerli ve yabancı teknoloji yatırımları ile sosyal güvenlik sistemi, özel sağlık kurumlarının bir araya gelerek bütünleşmiş çalışacak sistemlerin oluşturulmasıdır. E-sağlık hepimiz için bir lüks olmaktan çıkıp, gereklilik haline gelecek bir sistemdir.



BNP Paribas Cardif'ten öncü Kadınlar Günü hamlesi

BNP Paribas'nın sigorta birimi olan ve 2008 yılından bu yana Türkiye'de sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren BNP Paribas Cardif, 'Kadına Değer' isimli kadın hastalıklarına özgü sigorta ürününü 200'ü aşkın kadın çalışanına hediye ediyor. BNP Paribas'nın sigorta birimi olan BNP Paribas Cardif, 2008 yılından bu yana Türkiye'de sigortacılık sektöründe, bireysel kredi koruma ve hayat sigortacılığı alanlarında faaliyetlerini sürdürüyor. 2010 yılı itibarıyla müşterilerine bireysel emeklilik ürünlerini de sunabilir hale gelen BNP Paribas Cardif Türkiye; emeklilik, hayat sigortacılığı ve elementer sigorta ürünlerine dair üç lisansı olan bir şirket. Geniş ürün portföyü ve uluslararası vizyonu ile kısa sürede pazarda kapsamlı hizmet veren bir sigorta platformu haline gelen şirket, kadınların iş ve sosyal yaşantılarındaki yerini güçlendirme ve kadın istihdamına katkı sağlama misyonu doğrultusunda önemli bir adım attı. Şirket, tüm kadın çalışanlarını hayatlarının her noktasında, iyi ve kötü günde, maddi ve manevi destek olduğunun somut bir adımı olarak 'Kadına Değer Sigortası' kapsamına dahil ettiğini açıkladı. BNP Paribas şirketler grubu, kurumsal sosyal sorumluluk tarafında global çapta aldığı önemli insiyatiflerle dikkat çekerken, BNP Paribas Cardif Türkiye sorumluluğunu lokalleştirerek, coğrafya ve kültürümüze yönelik projeler ortaya koymaya özen gösteriyor.

Kadınlar için yedi farklı hastalığa koruma

Kadın çalışanlar ve tüm sigorta sahipleri, tehlikeli kadın hastalıkları olan meme, rahim, rahim ağzı, rahim içi, yumurtalık, yumurtalık tüpü kanserleri ve vajina/vulva tümörleri yaşadıklarında oluşabilecek maddi zarara karşı belirli teminatlara kadar güvence altına alınıyor. Ek asistans hizmetleri kapsamında ise, erken teşhisin önemini vurgulayan ücretsiz mamografi hizmeti de bulunuyor. Maddi ve manevi destek kapsamında yine ek asistans hizmetlerinden olan psikolojik destek, yenidoğan bakım ve bilgi hizmeti, diyetisyen ve sağlıklı beslenme danışmanlığı hizmetlerini de tüm sigortalı kadınlar hastalığa yakalansa da yakalanmasa da belirli sayıda olmak üzere kullanabiliyor.

Kredi koruma sigortalarında dünya lideri olan BNP Paribas Cardif, müşterilerine hedeflerini gerçekleştirmelerini sağlayacak ürün ve hizmetler sunuyor. BNP Paribas Cardif sorumluluk sahibi bir kuruluş olarak toplum üzerinde olumlu bir etki yaratmayı ve sigorta ürünlerine en yüksek sayıda kişinin erişebilmesine olanak sağlamayı hedefliyor. Avrupa, Asya ve Latin Amerika olmak üzere üç farklı bölgede güçlü bir konuma sahip olan, 35 ülkede 100 milyon müşteriye hizmet veren BNP Paribas Cardif, bireysel sigortacılık alanında global bir uzman olarak faaliyetlerini sürdürüyor.

*Sevgidir yuvayı
yuva yapan,
Türk Nippon'dur
onu sıcak tutan!*



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon'a gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Sıcak Yuvam konut sigortanız sayesinde, Evcil Hayvan (PET) tasarruf planıyla veteriner hizmetlerinden ücretsiz veya indirimli yararlanabilirsiniz. Ayrıca çalışan durumdaki kombilerinizin bakımını anlaşmalı servislerden yılda 1 kez ücretsiz yaptırabilirsiniz. Detaylı bilgi acentelerimiz, turknippon.com ve 444 88 67'de.



**TÜRK NIPPON
SİGORTA**



The Digital Insurer Türkiye Temsilcisi
Ebru Çetin:

WWW'nun Birleştirici Gücü Adına

HIZLA boyut atlayan evrenin genişlemesi yani gözlemlenebilir evrenin kütleçekimsel olarak bağlı olmayan herhangi iki parçası arasındaki mesafenin zamanla artmasıdır. Bu, uzay ölçeğinin bizzat değiştiği içsel bir genişlemedir. Evren hiçbir şeyin "içine" genişlemesini ve "dışında" var olmak için uzaya ihtiyaç duymaz. Teknik olarak ne uzay ne de uzaydaki cisimler hareket etmez. Bunun yerine ölçek içinde değişen şey metriktir (uzay-zamanın boyutunu ve geometrisini yöneten). Evrenin uzay-zaman metriğinin uzaysal kısmı ölçek içinde arttıkça, cisimler giderek artan hızlarda birbirlerinden uzaklaşır.

Özgür ansiklopedi vikipe di evrenin genişlemesini tam olarak böyle tanımlanıyorken kendi bakış açımızda aslında bu tanımlı yaşadığımızı ifade edebilir miyiz? Bizce evet! Nasıl mı? Aslında uzay-zaman metriği arttıkça yani zaman hızlandıkça teknik olarak hareket etmesek de ölçek içimizde değişiyoruz başka boyutlara atlıyoruz. WWW boyutuna atladığımızdan beri bu boyuta getirdiğimiz enerjilerin birleştirici gücünün daha fazla olduğunu fark ettiniz mi? İnternet işletmelerinin değerlemesinin önceki boyuttaki işletmelere kıyasen daha fazla olmasını boyutsal ve geometrisel olarak değişen metriklerle açıklayabilir miyiz?

Yeni nesil iş modellerini hayata geçiren kişilerin de kalıbına sığmayıp boyut atlayan kişilerden çıkması da hiç şaşırtıcı değil. Peki, boyutlar arası farklılıkları uyumlamak yani kurumların girişimlerle gerçekleştirdikleri işbirlikleri özünde sadece kurumların dijital dönüşümüne değil aynı zamanda evrenin de bütünselliğine hizmet eder diyebilir miyiz? Boyut atlama aşamasında büyük sıçramalar gerçekleştiremeyen kişilerin kurum içi girişimcilik kültürü ile bunu başardığını dile getirebilir miyiz? Evet, her birimiz bütünün bir parçası olarak dönüşüyor ve dönüştürüyoruz.

Bu dönüşümler tamamlanınca gerek M&A olarak, gerekse işbirliği antlaşmaları olarak bir araya gelen farklı kültürlerin tıpkı iki nötron yıldızının bir araya gelerek süpernovaları ve kilonovaları oluşturup büyük bir enerji açığa çıkarttıklarını yani başarılı dijital dönüşüm iş birlikleri veya yüksek değerlemeleri fundraising gerçekleştirdiklerini ifade edebilir miyiz? Dünya bir toz bulutundan yola çıkarak geldiğimiz noktayı tam olarak bu şekilde betimleyebiliriz sanırım.

Sigorta sektörümüzün tüm dünyada boyut atladığı bu dönemde kurumların girişimcilerden, girişimcilerin ise kurumlardan beklentilerini girişimciler tarafından sıralayacak olursak;

- Üst üste size gönderdiğimiz gerek otomatik e-mailler, gerek bizzat, gerek ekip arkadaşlarımızın, gerek elimizden tutan danış-

ma kurulumuzdaki sektör büyüklerimizin, gerekse bize inanan zamanını ve finansal kaynakları dâhil olmak üzere tüm kaynakları ile yatırım yapan yönetim kurullarımızın gönderdiği mailler için öncelikle sizleri yoğun programınız kapsamında çok sıkıştırdığımız için bizleri bağışlayın ve reddetmeyin Bilgi Teknolojileri departmanınıza eğer ara ara kontrol etmek isterseniz özel bir klasöre yönlendirmelerini ya da direkt spam olarak bildirebilirsiniz. Bizim için özellikle ilk zamanlarda değer yaratmak istediğimiz alanda birilerine ulaşmak ve sesimizi duyurmak inandığımız yolda ilerlemek adına çok ama çok kıymetli. Bin bir türlü permütasyon, kombinasyon ve olasılık deneyerek her seferinde kendimizi geliştirerek, hatalarımızdan öğrenerek sizin karşınıza daha iyi ve ihtiyaçlarınıza uygun bir değer önerisiyle çıkabilmek için yılmadan gece gündüz enerji harcıyoruz.

- Maillerimizi yanıtladığımızda duyduğumuz heyecan ise bambaşka lütfen kapıdan ya da bacadan bir şekilde önünden geçerken bile heyecandan nutkumuzun tutulduğu kurumunuzun kapısından içeri girmeyi başardığımızda bizi ilgili ekip arkadaşlarınıza yönlendirin. Bizim için bir mailin ne kadar sürede ticari bir getiriye döndüğü bize inanan insanların bize inanmasını devam ettirebilmek adına çok ama çok önemli.

- Size bir ürün ve hizmet tanıtmak için heyecanla yüzlerce örnekler içinden kendimize en uygununu seçip binlerce kez üzerinde

oynayarak size tanıtmak istediğimiz ürün ve hizmetimizin en iyi versiyon haline getirdiğimiz sunumumuzu bizi geliştirecek şekilde değerlendirin. Çünkü biliyoruz ki sizler binlercesini gördünüz ve ilk görüşte bizlerin hangi seviyede ne kadar özenli ne kadar çok uğraşarak karşınıza çıktığımızı anlayabiliyorsunuz. Bizi bir nevi değer yaratmaya çalıştığımız alanda harici bir departmanınız veya partneriniz gibi görmeyiz bizim için çok ama çok kıymetli çünkü biz özgür bir şekilde değer yaratmak ve bu sizlerin de yardımıyla yarattığımız değerın tüm dünyaya katkı sağlaması üzerine yılmadan koşuyoruz.

- Bizi bir çalışanınız olarak görmeyip bir iş ortağınız olarak değerlendirmeniz bizim için çok ama çok kıymetli. Çünkü bizim bir yıllık iznimiz yok, sektöre geri iade davası açabileceğimiz bir alanımız yok. Size rağmen değil, sizinle birlikte ilerlemek en büyük amacımız çünkü bizim hayal kırıklığımızı karşılayabilecek bir mobbing davası yok.

- Ürün ve hizmetimiz zaten içeride hali hazırda var olan veya ihtiyaç olmayan bir alanda ise, bize nazikçe uygun olmadığımızı belirtmeniz ve bizimle iletişimde kalma dilekleriniz bizim için çok ama çok kıymetli. Çünkü biz sizden öğrenmek, sizinle gelişmek, size bir şeyleri anlatabilmiş olmaktan bile büyük bir gurur duyuyoruz. Bugün olmaz ama yarın biz her daim ürünümüzü ve hizmetimizi pazarda deneyerek ve geliştirerek sizin kapınızı daima çalmak istiyoruz yeterki bize hayır deyin. Bizi asla işten ayrılmayacak bir elemanınız gibi düşünebilirsiniz belki de size zaten hali hazırda zaten deneyimlediğiniz bir süreci başka bir şekilde denetebilmek bile bize başarı getirecek nokta olabilir her gün içtiğiniz çayı birde bizim elimizden içme nezaketini göstermeniz bizim hayatımızda unutulmaz bir iz bırakacaktır.

- Oldu ki evet dediniz bu noktaya kadar gelebildik anlaştık bize ortak olmanız sadece bizim değil aynı zamanda ekosistemin de büyümesi açısından bizim için büyük bir mutluluk çünkü biz zaten yarattığımız değeri ve başarıyı sizinle paylaşmak ve hep birlikte daha çok değer yaratıp tüm dünyaya duyurmak için çalışıyoruz.

Grubun hızını en geride kalan ve gücünü ise en zayıf halkası belirler diyerek birlikteliğin gücü ile hep beraber boyut atlamak için TDI Akademinin global piyasalarda sigorta uzmanlarının gelecekte sigortacılık öngörülerini ile oluşturulan lokal piyasamızda ise sigortanın dijital dönüşümü üzerine çalışmalar gerçekleştiren sn. Okan Utkuier önderliğinde yerleştirilen CDI + TÜRKİYE programına inarak aramıza katılan değerli şirketlerimize, tüm yöneticilerine ve program boyunca bizimle birlikte olacak kıymetli meslektaşlarımıza bu yolculukta bize değer kattıkları için çok teşekkür ederiz.





Ufuk Teker

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü

Deniz taşımacılığının önemi test edildi

DENİZ taşımacılığının insanlık için ve ekonomi için ne kadar önemli olduğunu son birkaç yıl içerisinde birkaç defa test ettik. Maalesef her bir testin sonuçları inanılmaz derecede maliyetler ortaya çıkardı. İlk olarak 2020 yılı Mart ayı itibari ile Covid-19 salgını ile herkes evlerine kapanıp, temel ihtiyaç maddelerine ihtiyaç arttığı esnada tüm sınırlar kapatıldı, uçaklar, trenler ve kamyonlar parklara çekildiğinde deniz taşımacılığı dünyaya nefes olmaya devam etti. Tedarik zinciri kopmadı. Tabi ki taşıma ücretlerinde doğal olarak artış yaşandı ve bu durum bile dünyadaki tüm ekonomilere enflasyon olarak yansdı.

Sonra pandemi başlangıcından 1 yıl sonra Ever Given isimli dev konteyner gemisi karaya oturarak Süveyş kanalını tıkadı. Süveyş kanalı bildiğiniz üzere Avrupa'yı Uzakdoğu ile bağlayan bir kanaldır. Bu kanaldan günde 100 geminin üzerinde gemi geçiş yapar. Bu kanalın 1 haftalık kapanmasının dünya ekonomisine tam hesaplanamamakla birlikte 10' larca milyar dolarlık maliyeti oluştu. Dünya büyümesi üzerinde %0.2 ile %0.4 oranında olumsuz etki oluşturacağı tahmin edilmektedir.

Şimdilerde ise Rusya ile Ukrayna arasında yaşanan savaş durumu neticesinde Karadeniz'de tam bir kaos durumu hakim olmaktadır. Bugünün verilerine göre Karadeniz limanlarında 94 adet yabancı bayraklı gemi Ukrayna limanlarında hapis kalmış durumdadır. Bu gemilerin seferine izin verilmemekte ve deniz sahası özellikle Azak Denizi içerisinde mayınlar ile ekstra tehlikeli bir durum arz etmektedir. Odessa'da 3 gemi bombalanarak Odessa'da batmış durumdadır. Gemilerde bulunan önemli ölçüdeki personel ise Romanya üzerinden tahliye edilmiştir.

Kherson, Berdyansk, Mariupol gibi Ukrayna liman kentleri Rusya kontrolünde olup ciddi anlamda çalışmaz duruma gelmiştir. Odessa, Chornomorsk, Yuzhny, Nikolayev, Izmail limanları ise hala Ukrayna kontrolünde olmasına rağmen giriş çıkışlara müsaade edilmemektedir. Yukarıdaki savaş durumu sebebi ile Rusya ve Ukrayna gibi buğday ve maden başta olmak üzere önemli tedarik noktası 2 ülkenin limanlarının kapalı veya çok limitli şekilde çalışması dünya ekonomisi üzerinde büyük bir baskı oluşturmaktadır. Ekonomik etkinin büyüklüğü ilerleyen günlerde krizin ne kadar süreceği ile birlikte daha belirgin olarak ortaya çıkacaktır. Fakat kesin olan bir şey varsa bu süreçten kazanan olmayacaktır.

Deniz sigortacılığı olarak bakıldığında ise gemilerin sahip oldukları birkaç çeşit poliçe tipi vardır. Gövde sigortaları (Geminin kasko sigortası), P&I sigortası (Gemilerin zorunlu sorumluluk teminatı), Harp Grev poliçeleri. Harp grev poliçelerinin sefer sahaları dinamik olarak güncellenmektedir.



Dünya üzerinde savaş riskleri Londra’da bulunan Joint War Committee(Harp Riskleri Komitesi) tarafından risk değişikliği ve harp durumu oluştuğunda güncellenmektedir. Harp teminatı veren sigortacılar da bu güncel bölgelere genellikle 7 günlük teminatlar sağlamaktadırlar ve bu teminatın primini güncel riskin durumuna göre belirlemektedirler.

Karadeniz Rusya Ukrayna savaş durumu sebebi ile riskli bölge ilan edilmiştir. Son yapılan duyuru ile kabaca tarif edersek, Doğu tarafta Gürcistan limanlarının kuzey sınırından, Batı tarafta ise Romanya limanlarının kuzeyinden belirlenen coğrafi çizgi ile nerede ise Karadeniz’ in kuzey yarısı savaş bölgesi ilan edilmiştir. Sigortacılar bugünlerde Ukrayna limanlarına teminat vermemekte Rus limanlarına giden gemiler için ise 7 günlük prim olarak gemi bedelin %1 i ile %5 arasında değişen oldukça yüksek primler talep etmektedirler. Bu primler hele içeride sıkışıp kalmış gemi sahipleri için ödenmesi mümkün primler olmaktan uzaktır. Öte yandan riskin büyüklüğü de sigortacılar adına taşınabilecek büyüklükte değildir.

Sigortacılar açısından önemli bir örnek Arap İsrail savaşı esnasında Süveyş kanalında 1967 – 1975 yılları arasında sıkışıp kalmış olan 15 gemiyi hatırlatmaktadır. Bu gemilere Yellow Fleet (Sarı Filo) adı verilmesinin sebebi tüm gemilerin çöl kumları ile kaplanarak sarı rengi almasıydı. Gemiler serbest kaldıklarında doğal olarak hurda hale dönmüşlerdi. Azak Denizinde ki durumun ne olacağı konusu da şu anda belirsizlik arz ettiği için Deniz sigortacıları adına ve armatörler adına yönetilmesi zor bir durum olarak ortaya çıkmaktadır. Türkiye’ de ise deni de yolcu taşıyan deniz araçları ile ilgili bir düzenlemenin

devreye girdiği 16 Mart 2022 günü Resmi Gazete de yayınlanan Deniz Araçları Mali Zorunlu Sorumluluk Sigortası Tarife Talimat Tebliğ ile ilan edilmiştir. Bu talimat ilanı ile birlikte deniz yolu ile yolcu taşıma sözleşmesine ilişkin TTK hükümleri on ikiden fazla yolcu taşımak için ruhsat almış bir gemi ile yolcu taşındığı takdirde, taşımanın tamamını veya bir kısmını üstlenen veya gerçekleştiren bütün taşıyanların yolcuların ölümünden veya yaralanmalarından doğabilecek sorumluluklarına karşı zorunlu sorumluluk sigortası yaptırma yükümlülüğü getirmektedir.

Taşıyanların sahip olması gereken sorumluluk limiti TTK hükümleri ile uyumlu olarak 250.000 SDR ile uyumlu olmak zorunda olacaktır. Bu tutarı USD olarak belirtirsek yolcu başına yaklaşık 400.000 USD bir limite denk gelmektedir. Bu teminata sahip olmayan yolcu taşıyan deniz aracı sahiplerinin teminat limitlerini 1 Mayıs 2022 tarihine kadar uygun limitlere göre temin etmesi gerekmektedir.

Denizcilik Türkiye için her anlamda çok önemlidir. Gelişmekte olan ekonomimiz içerisinde Deniz Taşımacılığı, Yeni Gemi İnşa, Gemi Tamir Bakım endüstrisi, Bahkçılık, Deniz Eğitimi, Klas Kuruluşumuz, Deniz Sigortacılığı, Denizcilik Finansmanı, Deniz Turizmi, Off-Shore endüstrisi, Savunma Sanayi gibi her biri birbirinden önemli konularda stratejik planlarımıza sadık kalmamız ve gerekli yatırımları geri kalmadan yapmamız ülkemiz için çok büyük önem arz ettiği açıktır. Türkiye’nin denizcileşmesi için hepimiz üzerimize düşen görevleri eksiksiz şekilde yerine getirmeliyiz.

Herkesi Barış ve sağlık dolu bir dönem dilerim.

Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü



Katılım Emeklilik'in web sitesine uluslararası ödül

KATILIM Emeklilik'in yenilenen web sitesi, Horizon Interactive Awards yarışmasında Gümüş Ödül kazandı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, "Türkiye'nin öncü emeklilik ve sigorta markalarından biri olarak web sitemizin uluslararası bir jüri tarafından ödüllendirilmesinden dolayı mutluluk duyuyoruz" dedi.

Türkiye'nin önde gelen emeklilik ve sigorta markalarından Katılım Emeklilik'in yeni web sitesi, en prestijli web tasarım ödüllerinden Horizon Interactive Awards yarışmasında ödüle layık görüldü. ABD dahil 40 ülkeden projelerin katıldığı yarışmada Katılım Emeklilik "Web Sitesi-Banka/Finans" kategorisinde Gümüş Ödül kazandı.

Gricreative tarafından yenilenen web sitesi, Katılım Emeklilik'in "insanları gelecek hayalleri ile buluşturma" hedefine odaklanıyor. Katılım Emeklilik ürünlerinin, katılımcıların mevcut koşullarına ve gelecek beklentilerine göre özelleştirilebilmesi üstünlüğü öne çıkarılan web sitesi tasarımı, ziyaretçilerin günlerini ve hayallerindeki geleceği görebildikleri hikayeleri temel alıyor.

38 farklı karakter ve 76 farklı hikâyeden oluşan bu deneyim, üç günlük fotoğraf çekimi ve yaklaşık bir ay süren özgün illüstrasyon çalışmalarıyla görselleştirildi. Hikayelerin tasarım kurgusu,

Horizon Interactive Awards jürisini en çok etkileyen özellikler arasında gösterildi.

"Türkiye'nin öncü markası"

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, "Türkiye'nin öncü emeklilik ve sigorta markalarından biri olarak web sitemizin uluslararası bir jüri tarafından ödüllendirilmesinden dolayı mutluluk duyuyoruz" dedi. Katılım Emeklilik'in kurulduğu günden itibaren teknolojiyi merkeze alan bir yaklaşımla hareket ettiğini vurgulayan Sincik, "Bir yandan web sitesinden mobil uygulamamıza kullanıcı dostu geliştirmelerimiz sürerken diğer yandan da iş süreçlerimize yönelik teknoloji yatırımlarımıza devam ediyoruz. Robo advise gibi yapay zeka teknolojileriyle dijital hizmetlerimizin kalitesini artırmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Gricreative CEO'su M. Emrah Özdamar ise Katılım Emeklilik web sitesinin tasarım sürecinde öncelikli hedeflerinin, kullanıcıların gelecek planlarını kolayca yapabilmelerini sağlayan bir deneyim kurgulamak olduğunu belirterek, "Kullanıcıların olumlu tepkilerinin yanı sıra alınan ödül, bunu başardığımızın prestijli bir kanıtı. Katılım Emeklilik ile iş ortaklığımızın ürünüyle önde gelen bir uluslararası yarışmada ödül kazanmak bizim için mutluluk verici" açıklamasında bulundu.



Magdeburger Can Dostum

Police Sahiplerine

Kito.pet'de Premium Mamalar

%30 İndirimli!

Magdeburger Can Dostum Sigorta'lılara kampanya

MAGDEBURGER Sigorta, Kito ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında Can Dostum Sigortası poliçesi olanlara Kito'nun internet sitesi üzerinden yapacakları mama alışverişlerinde yüzde 30 indirim sunuyor. Magdeburger Sigorta ve premium kedi-köpek maması üreten Kito Pet yeni bir iş birliğine başladı.

Bu kapsamda Magdeburger Can Dostum Sigortası poliçe sahiplerine Kito.pet internet sitesi üzerinden yapacakları mama alışverişlerinde yüzde 30 indirim uygulanacak. İş birliği çerçevesinde uygulanacak indirim için üst alışveriş limiti her bir poliçe sahibi için aylık toplam 2.500 TL olacak. İndirime ek olarak

aylık 1.000 TL ve üzerinde alışveriş yapan her bir poliçe sahibi-ne, markası, kalitesi ve çeşidi Kito Pet tarafından belirlenecek 2,5 kg kuru mama hediye edilecek.

Can Dostum Sigortası poliçe sahiplerine sağlanan bu avantajla ilgili detaylara magdeburger.com.tr ve kito.pet/tr üzerinden ulaşılabilir. Magdeburger Sigorta'nın yüksek teminat limitleri ve evcil hayvan sahibine sunduğu ferdi kaza teminatıyla dikkat çeken Can Dostum Sigortası, sigortalanan evcil hayvanın ismine özel poliçe hazırlanmasına da imkân veriyor. Sigorta, aşıları tamamlanmış, 6 aydan büyük ve 10 yaştan küçük kedi ve köpekler için geçerli oluyor.

BES'le Büyüt!

Geleceği Güvende Olsun

Çocuęum için BES ile çocuğunuz hayata bir adım önde başlasın.
Zaman hızla geçerken birikimi de onunla birlikte büyüsün.

180TL'den
BAŞLAYAN
AYLIK ÖDEMELER

18 YAŞ ALTINA DA
%30 DEVLET
KATKISI*



*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde.

Sektörden

Kısa Kısa

MAPFRE'de kadınlar iş gücünün %55,6'sını oluşturuyor

MAPFRE, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Bloomberg Cinsiyet Eşitliği Endeksi'nde yer almaya hak kazandı. Bloomberg tarafından beş farklı alanda en iyi politikaları benimseyen ve başarıyla uygulayan şirketlerin değerlendirildiği endekste MAPFRE, toplumsal cinsiyet eşitliğini teşvik eden performansı ve hayata geçirdiği uygulamalarıyla dünya çapında 418 şirket arasında gösterildi.

MAPFRE, bireylerde saygı kültürünü oluşturmayı, çeşitlilik yanlısı davranış ve tutumları pekiştirmeyi ve aynı zamanda gerçekten eşit fırsatlar sağlamayı hedeflediği bir Çeşitlilik ve Fırsat Eşitliği Politikası benimsiyor. MAPFRE'de 18.500'den fazla kadın, toplam iş gücünün %55'inden fazlasını oluşturuyor. Kadınların %41'den fazlası ise yönetici pozisyonlarında görev alıyor. MAPFRE ayrıca cinsiyet eşitliği konusunda belirlediği temel hedeflerden biri olan, yönetici pozisyonların en az %45'inde kadınların istihdam edilmesi taahhüdünü karşılamaya bu yıl da devam ediyor. 2021 yılında ise bu oran %49,1 olarak gerçekleşti.



Anadolu Sigorta, 'En İtibarlı Sigorta Markası' seçildi

Anadolu Sigorta, Türkiye İtibar Akademisi tarafından bu yıl 10'uncusu gerçekleştirilen Türkiye'nin en itibarlı markalarının belirlendiği araştırmada; sigorta sektörünün en itibarlı markası seçildi.

Türkiye İtibar Akademisi öncülüğünde, Yıldız Teknik Üniversitesi ve Bursa Teknik Üniversitesi öğretim üyelerinin akademik denetiminde gerçekleştirilen araştırma kapsamında; Türkiye İstatistik Kurumu'nun "Türkiye Örnekleme" olarak belirlediği 26 bölge ve 72 ilde, 15 Aralık 2021- 25 Ocak 2022 tarihleri arasında, yaklaşık 14 bin kişiyle görüşüldü. 34 farklı sektörde yer alan markaların itibar derecelendirmeleri yapılarak, Türkiye'nin en itibarlı markaları belirlendi.





Sigortam.net'ten çağrı merkezi ekiplerinin kariyer yolculuğuna tam destek

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, çağrı merkezinde görev yapan çalışanlarının uzmanlık seviyesine göre başlattığı “Benim Kariyerim” projesiyle, çalışanların kariyer yolculuklarını uzun soluklu hale getirirken mesleklerini sosyal hayatlarıyla uyumlu bir biçimde yapmalarının da önünü açtı. Proje kapsamında buddy desteğinden koçluk eğitimine, yüksek hedef-yüksek primden part-time çalışmaya kadar pek çok farklı uygulama yer alıyor.

İşveren markası olma vizyonunu iş sürecinin merkezine koyan Sigortam.net, çağrı merkezi çalışanlarına yönelik “Benim Kariyerim” adıyla bir proje başlattı. Proje kapsamında, aday sigorta danışmanından kıdemli uzman sigorta danışmanına uzanan süreç için bir kariyer haritası oluşturuldu. Çalışanlar, kariyerlerini şekillendirebilecekleri bu yol haritasında, Sigortam.net'te kendilerini bekleyen fırsatları, eğitim ve gelişim imkanlarını şeffaf bir biçimde görüp ilerleme şansına sahip oluyor. İşe ilk başlayanlar çalışan buddy desteğiyle güç bulurken, ilerleyen dönemlerde kariyer koçluğu ve takım liderliği gibi gelişmelerle de tanışıyor.



Otomotiv sektöründe kadın ustalar dönemi Auto King ile başladı

Kadın istihdamına ve kadınların sektördeki işgücünün artmasına her zaman öncelik veren Türkiye'nin lider oto bakım, mekanik ve onarım markası Auto King, hem Auto King Akademisi hem de ‘Kadın Ustalar’ projesi ile bu konuya etkin bir şekilde katkı sağlıyor.

Oto bakım, onarım ve mekanik bakım alanında nitelikli eleman yetiştirmeyi amaçlayan ve 2021 yılında ‘Kadın Ustalar’ projesini başlatan Auto King, pilot proje kapsamında yetişen Yasemin Türk’ü 6 aydır istihdam ediyor. Kadınların hayatın her alanında olduğu gibi, otomotiv sektöründe de son derece başarılı olacaklarına inandığını söyleyen Auto King Genel Müdürü Barbaros Özkök, “Yasemin Hanım son derece çalışkan bir arkadaşımız ve işini gerçekten severek yapıyor. Kendisi sayesinde daha net gördük ki; zihnimizdeki kalıplar dışında, kadınların bu mesleği yapmasına engel olacak başka bir sebep yok” dedi.



Anadolu Hayat Emeklilik'e Mercury Excellence Awards'tan Onur Ödülü

Anadolu Hayat Emeklilik, ABD merkezli Mercury Excellence Awards yarışmasının, "Farkındalık Projesi" kategorisinde bu yıl 16. yılına giren "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması" projesiyle onur ödülü kazandı.

Türkiye'nin en çok ilgi gören fotoğraf yarışmalarından biri olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in onur ödülüne layık görülmesinden büyük bir mutluluk duyduklarını ifade eden Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "Bu yıl 16'ncısını düzenlediğimiz Kadın Gözüyle Hayattan Kareler fotoğraf yarışmasıyla böylesine özel bir ödüle daha layık görülmekten son derece mutluyuz. 16 yılda toplam 23 bini aşkın katılımcı, 88 bini aşkın fotoğrafla yarışmamıza katıldı. İlginin her geçen yıl arttığını görmekten ayrıca memnuniyet duyuyoruz. Kadınların sosyal ve kültürel gelişimine katkıda bulunabilmek, şirketimiz için çok değerli. Bizi ödüle layık gören MerComm'a ve yarışmamıza ilgi gösteren, katılım sağlayan tüm fotoğraf tutkunlarına teşekkür ediyoruz" diye konuştu.



Mert Grup Sigorta CEO'su Aydın Kaya'dan kripto varlık atılımı

Mert Grup Sigorta CEO'su Aydın Kaya sigorta sektöründen sonra kripto varlık şirketi kurma kararı aldı.

Uzun yıllardır sigorta sektöründeki faaliyetlerini başarılı bir şekilde yürüten, tecrübeli ve eğitimli kadrosuyla müşterilerine en iyi hizmeti sunan Mert Grup Sigorta, uzun yılların getirdiği tecrübe ve dürüst çalışma anlayışının desteğinde, sürekli artan müşteri portföyü ile yatırımlarına devam ediyor. Aynı zamanda Sultanlar Ligi'nde Mert Grup Sigorta Voleybol adında başarlara imza atan Mert Grup Sigorta CEO'su Aydın Kaya sigorta sektöründen sonra kripto varlık şirketi kurma kararı aldı.

Kripto paralar birikimini değerlendirmek isteyenlerin her geçen gün biraz daha ilgisini çekiyor. Mert Grup Sigorta CEO'su Aydın Kaya, değişen dünya teknolojilerinin ekonomiye olan etkilerine değinerek kripto varlık şirketi kuracağını açıkladı. Çok yakın bir tarihte kamuoyu ile detayları paylaşacağını belirten Kaya, "Yeni yatırımımız olan kripto varlık şirketimiz hayırlı olsun" dedi.

Cigna Genel Müdürü Pınar Kuriş, 4. kez ‘Türkiye’nin 50 Güçlü Kadın CEO’su listesinde

Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik A.Ş. Genel Müdürü Pınar Kuriş, 10. senesini dolduran “Türkiye’nin 50 Güçlü Kadın CEO’su” araştırmasında bu sene de yerini aldı. Şirketlerin 2021 cirolarına göre belirlenen ve iş dünyasındaki kadın liderleri ön plana çıkarma amacıyla gerçekleştirilen Türkiye’nin 50 Güçlü Kadın CEO’su araştırmasında, Pınar Kuriş bu sene üst üste 4. kez listede. Sigorta sektöründe kadın istihdamı ve kadın yönetici oranlarıyla fark yaratan Cigna, aynı zamanda listedeki tek hayat ve emeklilik sigortası şirketi.

Ekonomist Dergisi tarafından iş dünyasındaki kadın liderleri öne çıkarmak amacıyla bu yıl 10. defa gerçekleştirilen “Türkiye’nin 50 Güçlü Kadın CEO’su” araştırmasının sonuçları açıklandı. 2021 cirolarına göre belirlenen şirketlerin yer aldığı listede, Cigna Genel Müdürü Pınar Kuriş, pandemi etkisiyle geçen zorlu bir yılı başarılı iş sonuçlarıyla kapattı ve listeye üst üste 4 defa girme başarısı gösterdi.



Aksigorta’ya ‘Mükemmel Müşteri Deneyimi’ ödülü

Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştirmeye devam eden Aksigorta, Şikayetvar.com tarafından düzenlenen A.C.E Awards’ta ‘Mükemmel Müşteri Memnuniyeti- Elementer Sigorta A Kategorisi’nde Diamond ödülün sahibi oldu.

Dijital dönüşümden aldığı güçle müşteri odaklı sigortacılık deneyimi sunan Aksigorta, Türkiye’nin ilk ve tek müşteri

memnuniyetini ölçen platformu Şikayetvar.com’un 7’ncisini düzenlediği A.C.E Awards’ta ‘Mükemmel Müşteri Memnuniyeti’ ödülüne layık görüldü.

57 farklı sektörde müşteri deneyimini en iyi yöneten ulusal ve uluslararası 96 markanın ödüllendirildiği A.C.E Awards’ta Aksigorta, ‘Mükemmel Müşteri Memnuniyeti - Elementer Sigorta A Kategorisi’nde Diamond ödülün sahibi oldu.



Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy oldu!

Sigorta sektöründe kaptan değişimine bir yenisi daha eklendi. Maher Holding Sigorta Grubu yetkilileri katıldıkları canlı yayında görev değişikliklerini açıkladılar. Maher Holding Sigorta Gurubu Başkanlığı görevine Ahmet Yaşar devam ederken, Eyüp Özsoy'un ise Quick Sigorta Genel Müdürü görevine getirildiği açıklandı. Maher Holding Sigorta Gurubu Başkanı Ahmet Yaşar, grubun finansal olarak büyümesinin yanı sıra şirket çalışan sayısının da gün geçtikçe arttığını ifade etti.

Yaşar, "Geçtiğimiz Kasım ayında bir takım atamalarımız gerçekleşti. Levent Bey'in sözcülüğünde hazırlanan bir basın bülteni ile ben Maher Holding Sigorta Gurubu Başkanlığı'na atandım. Şimdi ise yeni atamalarımız söz konusu. Nisan başı itibari ile Pınar Güzey, Maher Holding'in Pazarlama ve Dijital Başkanlığı görevine getirildi. Ben de Maher Holding Sigorta Gurubu Başkanlığı dışında yürütmekte olduğum Quick Sigorta Genel Müdürlüğü görevimi başımdan beri beraber faaliyet yürüttüğümüz Hasar ve Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcımız Eyüp Özsoy'a teslim edeceğim. Eyüp Bey artık Quick Sigorta Genel Müdürlüğü görevini sürdürecektir. Bizler de makro düzeyde hem diğer alanlardaki yatırımlarımızın gerçekleşmesi hem de Avrupa'ya odaklanma konusunda işleri yönetiyor olacağız" şeklinde konuştu.



Anadolu Hayat Emeklilik'te kaptan değişikliği

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk görevinden emekli olarak ayrılıyor. Şirketin KAP'a yaptığı açıklamada Genel Müdürlük görevine Murat Atalay'ın atandığı bildirildi. Anadolu Hayat Emeklilik'te üst düzey bir atama gerçekleşti. Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları alanında faaliyet gösteren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk'ün görevinden emekli olarak ayrılacağı KAP'a bildirildi. Murat Atalay'ın Genel Müdür olarak atanarak 1 Nisan itibarıyla görevine başlayacağı açıklandı. KAP'a yapılan açıklama ise şöyle; "Şirketimizin bugün yapılan Yönetim Kurulu toplantısında; Genel Müdür ve Yönetim Kurulumuzun doğal üyesi Sn. Yılmaz Ertürk'ün 31 Mart 2022 tarihi itibarıyla emekli olmak üzere Şirketimizden ayrılma yönündeki talebi uygun bulunmuş olup Genel Müdürlük görevine gerekli izin süreçlerinin tamamlanmasının ardından 01.04.2022 tarihinden geçerli olmak üzere Sn. Murat Atalay'ın atanmasına ve bu kapsamda gerekli işlemlerinin başlatılmasına karar verilmiştir.

Yukarıdaki açıklamalarımızın, Sermaye Piyasası Kurulunun yürürlükteki Özel Durumlar Tebliğinde yer alan esaslara uygun olduğunu, bu konuda/konularda tarafımıza ulaşan bilgileri tam olarak yansıttığını, bilgilerin defter, kayıt ve belgelerimize uygun olduğunu, konuyla ilgili bilgileri tam ve doğru olarak elde etmek için gerekli tüm çabaları gösterdiğimizi ve yapılan bu açıklamalardan sorumlu olduğumuzu beyan ederiz."



Acentelerin iş süreçlerine katkı sunacak 7 dijital uygulama

GENERALİ Sigorta, acentelerin hayatlarını kolaylaştıracak ve iş yapış süreçlerine katkı sunacak 7 dijital uygulamayı paylaştı. Son 15 yıldır hayatımıza nüfuz eden dijitalleşme, özellikle son 3 yıldır iş ve özel hayatı derinden dönüştürmeye devam ediyor. Dijitalleşme birçok alana yenilikler getirirken acentelerin iş süreçlerini kolaylaştıracak ücretsiz uygulamaları kullanma imkanı da sunuyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişle müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta, acentelerin iş yapış süreçlerini kolaylaştıracak ve hızlandıracak 7 dijital uygulamayı paylaştı.

Any.do

Any.do, insanların ve ekiplerin organize kalmasını ve görev planlaması yapmasına yardımcı olmak için tasarlanmış bir görev yönetim uygulaması. Yoğun ve sıkışık iş planlarını planlamakta acentelere asistanlık yapacak olan Any.do ile; ajanda oluşturabilme, saatlik bildirimleri ayarlayabilme ve görev dağılımlarını yönetme imkanı bulunuyor.

MailChimp

Pazarlama otomasyon platformu ve e-posta pazarlaması olan MailChimp, iş dünyası açısından oldukça önemli programlar arasında yer alıyor. Acentelerin belli bir düzeye kadar ücretsiz kullanabileceği MailChimp, acentelerin kendi elektronik posta tasarımlarını oluşturmalarına, e-posta bültenleri hazırlayabilmelerine ve binlerce kulanıcıya e-posta pazarlaması yapabilmelerine olanak sunuyor.

Smartsheet

Geleneksel proje yönetimi araçlarına alternatif olarak geliştirilen Smartsheet, e-tablo temelli bir iş yönetim platformu olarak dikkat çekiyor. Platform, ofis personelinin ortak bir online çalışma alanında işlerini birlikte yürütebilmelerine olanak sunuyor.

Dropbox

Bir bulut depolama hizmeti olan Dropbox, fotoğrafları ve diğer dosyaları internete depolayarak Windows, Mac OS ve Linux işletim sistemi kullanan bilgisayarlardan ve Android, iOS, Windows Phone gibi mobil cihazlarımızdan dosyalara kolayca erişme ve düzenleme imkanı sağlıyor.

Slack

Bulut tabanlı bir ekip içi iletişim ve iş birliği uygulaması olan Slack, metin paylaşımını oldukça kolaylaştıran ve acentelere farklı gruplar, departmanlar açma olanağı sağlayan bir uygulama olarak dikkat çekiyor. Acenteler bu uygulamayı kullanarak e-mail yoğunluğunun önüne geçebiliyor.

Wetransfer

Son zamanlarda iş dünyasının vazgeçilmesi haline gelen Wetransfer, ücretsiz versiyonu ile 2 GB'a kadar ücretsiz veri transferine imkan sunuyor. Ayrıca programın premium versiyonu ile 20 GB'a kadar kesintisiz dosya aktarımı yapmak da mümkün.



Cenk Tabakoğlu

Lumnion CEO'su

“Dijitalleşmeyi sigortacılığa uyarlamak en büyük amacımız”

SİGORTA Life sigorta sektörünün önemli oyuncularıyla yaptığı röportajlarına devam ediyor. Pandemi ile birlikte geçen iki yıllık süre zarfında sigorta sektöründeki dijitalleşme büyük bir ivme yakaladı. Dijitalleşen dünyaya hızlı bir şekilde ayak uyduran sektör, sigortalılarına ve acentelerine kolaylıklar sağlamaya devam ediyor. Lumnion CEO'su Cenk Tabakoğlu, Sigorta Life okurları için Türkiye'deki sigorta sektörünün dijitalleşmesini ve Lumnion'ın hizmet kapsamlarını aktardı.

Acente kısmında daha alınacak yol var

Cenk Bey, öncelikle Lumnion hakkında bilgi almak istiyoruz sizlerden. Lumnion şirket olarak ne yapar? Hizmet kapsamına kimler dahil? Kısaca kuruluş hikayesi ve amaçlarından bahsedebilir miyiz?

Lumnion aslında sigorta teknoloji şirketi olarak geçiyor. Tamamen odağı sigortacılık. Başka bir alanda faaliyet göstermiyoruz. 2017 yılında danışmanlık şirketi olarak kurulduk. Ben 2020 yılında şirkete dahil oldum. Hayat dışı sigortacılık için yapay zekâ tabanlı fiyatlandırma platformları geliştiriyoruz. Ana amaç burada dijitalleşmeyi tam anlamıyla sigortacılığa uyarlamak. Nihayi tüketiciye bir şey sunmuyoruz. Bizim müşterilerimiz sigorta şirketleri.

Pandemi ile birlikte var olan dijitalleşme çok önemli yol kat etti. Sigorta sektörü olarak birçok şirket artık dijitalleşmeyi yoğun şekilde kullanıyor. Acentelerini de bu doğrultuda yönlendirmek için ellerinden geleni yapıyorlar. Siz Türkiye'de dijitalleşmeyi hangi seviyede görüyorsunuz yeterince ayak uydurabiliyor muyuz?

Biz yurtdışında da faaliyet gösteriyoruz. Karşılaştırma fırsatımız da oluyor. Halk olarak dijitalleşmeye yatkınız ve öndeyiz diyebiliriz. Sosyal medya kullanımı da diğer ülkelere oranla daha aktifiz. Yeniliklere açık bir yapımız var. Şirketlerimiz de bu şekilde baktığımızda Avrupa'ya kıyasla dijitalleşmede öndeyiz.

Sigorta kısmında biraz gerideyiz mesela banka tarafı daha ilerde. Dijital kanallar bankalara ait. Aslında acentelerin dijitalleşmesi için lazım şirketlerle birlikte. Acente kısmında daha alınacak yol var. Daha yapılacak şeyler var.

Yapay zekâ kullanarak fiyatlama yapabiliyorsunuz bildiğim kadarıyla, yapay zekâ tabanlı platformunuzdan bizlere bahsedebilir misiniz?

Biraz teknik bir iş yapıyoruz. Sigorta başlı başına teknik, bizim yaptığımız iş ile birleşince komple teknik oluyor. Biz fiyatların çalışılmasında bazı modeller yapıyoruz.

Mesela kasko çalışırken arabanın rengi mi önemli yoksa kullanılan yer il mi, ilçe mi, kimin kullandığı, sürücünün cinsiyeti mi, yaşı mı gibi belli faktörler vardır. Biz bu faktörlerin hangisi en önemli onları tespit ediyoruz. Ve bunun üzerine yazılım geliştiriyoruz. Riski daha doğru tespit ediyoruz. Üzerimizde toplumsal bir sorumluluk var tabii ki. Siz risk fiyatlandırmasını ne kadar doğru yaparsanız insanlar daha fazla ilgi gösterirler.

Yurt dışında da aktif olduğunuzu biliyoruz orada sektör için durumlar nasıl? Çalıştığınız firmalar var mıdır?

Bizim ilk günden beri nihai hedefimiz global olmak. Misyonumuz bu ve bu doğrultuda ülkemiz adına gurur tablosu olmak istiyoruz. Dört firma var dünyada yaptığımız işi yapan. Ayrıştığımız noktaya yapay zekada en ön teknolojiyeyiz. Çok ilgi var yurtdışında bize şirketlerle bir araya gelip konuşuyoruz isteklerini değerlendiriyoruz. Çalıştığımız danışmanlık şirketleri var. Kendimize kapı olarak Almanya'yı tercih ettik. Almanya'nın desteklediği 2 farklı teknoloji firması var. Biri Münih'te diğeri Köln'de. İki firma ile de çalışıyoruz. Köln Üniversite ile Aktüerya alanında çalışmalarımız var. Bizim şirketimizde proje geliştirip mezun olabiliyor burada okuyan öğrenciler. Almanya sektör olarak bizimle benzer. Bizim algoritmaların birçoğu blackbags dediğimiz kara kutuların içindedir.

Cenk Bey bizler Bee, Cheetah gibi ürünlerinizi biliyoruz. Ancak bilmediğimiz yeni hayata geçecek olan ürünlerinizde bahsedebilir misiniz?

Bee bizim ilk ürünümüz. Bee'de anasistemlerden alıp işleyip sisteme uygun hale getiriyoruz. Süreç kısaltmamıza yardımcı olu-

yor manuel olarak 3 ay uğraştığımız işi saatlere indiriyor. Aktüerya tarafı tamamen Cheetah ürünümüzde. Burdan gelen yapılanma Dolphin'e aktarılıyor. Haritalanma ve kararları son olarak buradan alıyorsunuz. Bunu dünyada yapabilen bir araç yok. Son olarak Octopus ürünümüz var. Bir platform 4 üründen oluşuyor kısacası. Rezerv tarafını geliştirebiliriz biraz önümüzdeki süreçte ve satış yönetimi modülü var.

“Bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özellik; Biziz”

Sizi rakiplerinizden ayıran en temel özellik nedir?

Rakiplerimizden ayıran en büyük özellik biziz. Çok iyi bir takımımız var. Yenilikçi araştırmaya açık veri biliminde özellikle çok bilgiliyiz. 20 kişiyiz herkes birbirini tamamlıyor. Müşterilerimiz bizi çok geliştiriyorlar geri bildirim önemli. Kendimizi hızlı bir şekilde geliştirebiliyoruz.

Lumnion için 2021 yılı nasıl geçti? Sizler için en önemli konular neler oldu ve 2022'den beklentileriniz ne yönde?

Yurt dışını keşfetmek ile geçti 2021 yılı. Üniversite iş birlikleri ile keyifli şekilde geçti. Meyvelerini bu sene toplayacağız inşallah. Avusturya ve İsviçre ile ilgili planlarımız mevcut. Yurtdışında büyümek ve finansal anlamda daha büyümek. İmaj olarak ülkemize katkı sağlamak istiyoruz. İspanya'da bir ofis açma isteğimiz var. Dubai aynı şekilde. Global yayılmacı politikamızı devam ettirmek istiyoruz.



Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.



2022 yılında iş dünyasını bekleyen riskler



KATKILARIYLA

İş dünyasını tehdit eden risklerin yer aldığı Allianz Risk Barometresi 2022 yayımlandı. Giderek dijitalleşen dünyada sektörlerin en çok endişe duyduğu tehditler arasında siber saldırılar en başta yer alıyor.

2021 yılında yayımlanan Allianz Risk Barometresi raporunda tüm dünyayı tehdit eden en büyük risk iklim değişikliği ve sonucunda oluşabilecek felaketler olarak görülmüyordu. Bu raporda üçüncü sırada yer alan siber saldırılar ise bu yılki raporda ilk sıraya yükseldi. 2022 yılında sektörleri tehdit eden risk değerlendirmesi sırasında ilk olarak siber saldırılar, ikinci olarak iş kesintisi ve üçüncü olarak doğal afetler yer alıyor.

Ülke bazlı risk değerlendirmesi

Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) yayımladığı raporda belli ülkelerde hangi risklerin daha fazla olduğunu da değerlendirdi. Buna göre Avustralya'da iş kesintisi ve siber saldırılar yüzde 41 oranla birinci sırada. Ardından ise iklim değişikliği geliyor.

Brezilya'da iş kesintisi geçen yılki oranla yine birinci sırada. Ardından altıncı sıradan ikinci sıraya yükselerek büyük artış gösteren doğal afetler ve siber saldırılar geliyor. Kanada'da ise iş kesintisi birinci sırada olan konumunu koruyor. Siber saldırılar ve iklim değişikliği ise artış göstererek ikinci ve üçüncü sırada yer aldı. İklim değişikliği endişesi Kanada'da bu zamana kadarki en yüksek seviyede.

İş kesintisi Çin, Amerika, İngiltere ve Almanya'da büyük artış göstererek en büyük endişe olarak sıralamada yer alırken siber saldırılar Hindistan'da art arda beşinci kez en büyük risk olarak yer aldı. Siber saldırılar ve iş kesintisinin geçen yıldan beri ilk sıralarda olduğu İtalya'da ise doğal afetler yüzde 33 oranla üçüncü sıraya yükseldi.

2021 yılında üçüncü sırada yer alan siber saldırılar, hızla gelişen teknoloji ve uzaktan çalışmanın getirdiği sorunlarla birleşerek bu yılki raporda iş dünyasını tehdit eden riskler arasında ilk sıraya yerleşti. Fidyeye yazılımı ise en büyük siber tehdit olarak karşımıza çıkıyor. Allianz Risk Barometresine verilen cevapların yüzde 57'si en çok fidye yazılımı konusunda endişe duyulduğunu gösteriyor. İş modellerini ve taktiklerini geliştirerek giriş engellerini azaltan ve saldırıları daha kolay hale getiren siber suçlular için fidye yazılımı önemli bir iş haline geldi. Çok az teknik bilgiye sahip olan siber suçlular bile artık kripto para birimi kullanarak düşük ücretler karşılığında fidye yazılımı saldırıları gerçekleştirebiliyor.

Son yıllarda “çifte gasp” (double extortion) denilen suç özellikle artış gösterdi. Bu yöntemde siber suçlular şifreledikleri hassas veya kişisel verileri yayma gibi tehditlerle şirketleri zor durumda bırakıyor. Şirket verilerinin yedeklemelerini şifreleyen ya da tamamen silmeye çalışan korsan artık şirket çalışanlarını da taciz ediyor. Birçok üst düzey yöneticiden bu tarz tehditlerle fidye isteniyor. Siber suçun ticarileştirilmesinin, suçluların güvenlik açıklarından büyük ölçekte yararlanmalarını kolaylaştırdığını söyleyen AGCS Küresel Siber Başkanı Scott Sayce, eskiden bilgisayar korsanlarının genellikle sağlık ve perakende gibi kişisel verilerle ilgilenen belirli endüstrileri hedef aldığını belirtti. Şimdilerde ise fidye yazılımı saldırıları ayırım gözetmeksizin hem büyük hem de küçük kamu ve özel tüm sektörlerdeki kuruluşları etkiliyor.

Siber saldırılar 2022'de iş dünyası için en büyük risk



108 | SIGORTA LIFE® NİSAN 2022

Raporda risklerin dünya sıralaması siber olaylar yüzde 44, iş kesintisi yüzde 42, doğal afetler yüzde 25, salgın yüzde 22, mevzuat ve yönetmeliklerdeki değişiklikler yüzde 19 ve iklim değişikliği yüzde 17 şeklinde ilerliyor. Türkiye’de ise iş kesintisi yüzde 71 oranla birinci sırada. İş kesintisini, yüzde 47 oranla makroekonomik gelişmeler yüzde 47 ve doğal afetler yüzde 35 oranla takip ediyor. Siyasi riskler ve şiddetin yüzde 24 oranla altıncı olduğu listede siber olaylar yüzde 18 oranla yedinci sırada yer alıyor.

Dünya çapındaki oranlar gösteriyor ki iş dünyası bir şekilde salgına ayak uydurmayı başardı. Özellikle omicron varyantından önce yapılan ankette verilen cevaplara göre büyük çoğunluk benzer bir salgın durumuna hazır olduklarını belirtti. Doğal afetler ve iklim değişikliği ise hala önemli bir risk olarak yerini koruyor. 2021 yılında doğal afet kaynaklı dünya çapında 100 milyar dolardan fazla sigorta kaybı yaşandı.

Allianz Türkiye CEO’su Tolga Gürkan, ankette ilgili “Anketin bu yılki sonuçlarında global ölçekte siber risklerin ilk sırada yer aldığını görüyoruz. Türkiye’deki en önemli risk olarak iş kesintisi karşımıza çıkıyor. Ankette dikkat çeken noktalardan biri de hem global ölçekte hem de Türkiye’de doğal afetler ve iklim değişikliği risklerinin gittikçe daha ön plana çıkması. Tüm bu risklere karşı, sürdürülebilir adil bir büyümenin artık kabul edilebilir tek iş modeli olduğunu aktarmak ve bu anlayışı yaymak bizim en büyük hedeflerimizden biri.” şeklinde konuştu.

Türkiye’de sektörleri tehdit eden riskler



Sigorta

Sözlüğü

• Mücbir Sebep

İnsan iradesi, gücü ve müdahalesiyle önüne geçilemeyen, deprem, yıldırım, kasırga gibi doğal afetler mücbir sebep olarak adlandırılmaktadır ve Sorumluluk Hukuku ve Sorumluluk Sigortaları açısından önem taşımaktadır. Bu tip doğa olayları, sonuçları itibarıyla herhangi bir kişi için sorumluluk doğurabilecek nitelikte değildir.

• Ödenen Hasar

Sigorta şirketi tarafından kabul edilmiş hasar talebine ilişkin olarak, sigorta şirketi tarafından yapılan hasar ödemesini ifade etmektedir. Ödenen hasar, hasarın tamamen tasfiye edildiği anlamına gelmemektedir. Aynı hasar ile ilgili olarak, sigorta şirketi tarafından muallak hasar karşılığı da ayrılabilir. Bunun yanı sıra, bu terim belli bir dönem itibarıyla tasfiyesi yapılmış hasarları ifade etmek için de kullanılmaktadır.

• Risk Primi

Eldeki istatistiklere dayanarak hesaplanmış muhtemel hasar miktarı ve hasar masraflarını karşılamak üzere hesaplanmış net prim miktarıdır. Tehlike primi olarak da adlandırılabilir. Prim miktarı, ilgili bransa bağlı olarak yıllık hesaplanabildiği gibi tehlikenin var olduğu düşünülen dönem itibarıyla de belirlenebilir. Sadece tehlikenin maliyeti esas alındığı için, safi prim olarak da adlandırılmaktadır. Bu terim "Pure Premium" olarak da ifade edilebilmektedir.

• Poliçe Devri

Poliçe üstündeki yasal hakların devridir. Sigorta konusu üzerindeki sigorta edilebilir menfaatin sona ermesi, poliçenin geçerliliği üzerinde, branşlara göre değişik etkilerde bulunmaktadır. Örneğin Yangın Sigortaları'nda, sigortalı malın satış veya miras yoluyla başka bir kişiye geçmesi durumunda, poliçenin devamı yönünde sigortacının rızası olmadığı takdirde, poliçe, hükmünü yitirmektedir. Ancak, Nakliyat Yük Sigortaları'nda, sigorta konusu olan ticari mal üzerindeki menfaatin sahibi değişse dahi, poliçe, hükmünü devam ettirmektedir. Bu durumda, Nakliyat Poliçesi Kıymetli bir evrak niteliğinde devredilmekte ve herhangi bir hasar halinde ödeme, poliçenin adına düzenlendiği kişiye değil, yük üzerinde menfaat sahibi olan kişiye yapılmaktadır.

• Üçüncü Şahıs Mali Sorumluluk Sigortası

Bir kişinin, gerek özel yaşamında, gerekse yapmakta olduğu işi dolayısıyla başkalarına verebileceği her türlü bedeni ve maddi zarar nedeniyle, kendisine yöneltilecek tazminat talepleri ile ilgili sorumluluklarını teminat altına alan sigortalardır. Ürün Sorumluluk Sigortası, Mesleki Sorumluluk Sigortası, Genel Sorumluluk Sigortası, Kişisel Sorumluluk Sigortası en çok bilinen ve uygulanmakta olan Üçüncü Şahıs Sigortalardır.





SINIRSIZ DÜŞÜNÜN. BİZ ÖYLE YAPIYORUZ.

Siz denizde yol alırken yolcularınız emniyette,
riskleriniz güvende mi?
Türk P&I Sigorta'nın özel limitlerle hazırladığı yeni
"Deniz Araçları Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası" ile
öngöremeyeceğiniz rizikolara karşı hem yolcular
hem işletmeciler sigorta güvencesi altında.



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



Her anınızda yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel! Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.