

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTA LIFE®/21



HAZİRAN 2022 • sigortalifedergi.com • 40 TL

Dergimizi
EU Eco Label sertifikalı
kağıda basıp
geri dönüştürülebilir
materyalden
ürettik.

RİSK AL MA YIN



TUR | ASSIST

KATKILARIYLA

You Locally Risk, We Globally Value



SİGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

Sigorta sektörüne dair güncel bilgilerden haberdar olmak için,
sosyal medya hesaplarımızı takip edin!



Sigorta

Eyvah Kaza Yaptım! Ne Yapacağım?

Bilindiği üzere trafiğe çıkan sürücü ve araç sayısı her geçen gün hızla artıyor. Trafiğin yoğunlaşması nedeniyle de çok fazla trafik kazası gerçekleşiyor. Yaşanılan kazalar kimi zaman sürücülerin ihmalkarlıkları nedeniyle olsa da trafiğin yoğunluğundan da kaynaklanabiliyor. Ancak trafik kazalarının oranı eskiye göre daha da üzücü bir şekilde artış gösteriyor. Bir kazaya karışma riskiyle karşılaştığınızda neler yapılması gerektiğine ne kadar hakimsiniz? Maddi hasarlı kaza yaptığınız zaman haklarınız neler? Aracınıza değer kaybı parası nasıl ödeniyor? Kaza sonrası sigorta haklarınız neler?

Trafik Sigortası Neyi Karşılar?

Trafik sigortası, araç sahibi herkesin yaptırması zorunlu olan bir sigorta çeşididir. Bu sigorta ile bir kişilerin uğrayabileceği maddi ve bedeni zararlar güvence altına alınmış olur. Kişileri hem maddi hem de bedeni zararlara karşı güvence altına alan trafik sigortası yaptırılmadığında araçlar trafiğe çıkamaz. Peki, trafik sigortası ile güvence altına alınan durumlar nelerdir? İşte, trafik sigortasının karşıladığı durumlar.

Trafik sigortası kapsamın sağlık ile ilgili teminatlar da yer almaktadır. Üçüncü kişinin trafik kazası sonrasında bedenlen bir zarar görmesi durumunda eski haline dönmesi için protez giderleri de dâhil olmak üzere tüm tedaviler, sigorta kapsamına dâhildir. Zarar gören araçta ortaya çıkan değer kaybı sigorta eksperleri tarafından tespit edilir. Bu değer kaybının tespiti, genel şart ekindeki esaslara göre yapılır.

Kaza sonucunda üçüncü kişinin ölümü bazı kişilerin ölenin desteğinden yoksun kalmasına neden olabilir. Bu durumda destekten yoksun kalan kişilerin zararının karşılanması adına genel şartlarda yer alan esaslara göre tazminat belirlenir. Bu tazminat miktarının belirlenmesinde ise ölen kişi esas alınmaktadır.



KATKILARIYLA

Korur

Kasko Sigortası Neyi Karşılar?

Kasko sigortası; araçların yanması, çalınması ya da kaza sonucunda zarar uğraması gibi durumlar için güvence altına bir çeşit mal sigortasıdır. Bu sigortanın yapılması mecburi değildir. Ancak özellikle yıl içerisinde meydana gelen kazaların sayısı düşünülürse, kasko sigortasının yaptırılmasının ne kadar önemli olduğu anlaşılabacaktır. Peki, kasko sigortası neleri kapsıyor?

Kasko sigortası poliçesi, ana ve ek teminatlardan meydana gelir. Poliçede yer alan ana teminatlar, sigorta şirketleri tarafından standart olarak verilmektedir. Ancak ek teminatlar, kişilerin talebine göre belirlenir ve buna göre bir ücretlendirme yapılarak poliçeye yansıtılır. Sel ve su baskını teminatı, terör teminatı, ferdi kaza teminatı, alevsiz yangın teminatı gibi teminatlar poliçeye kişilerin talebine göre yansıtılır.

Haklarınızı Merak Ediyor Musunuz?

Maddi hasarlı kazada kusur oranına göre zararınızı karşı taraf karşılar. Kendi kaskonuz varsa kusur oranına bak madan hasarınız karşılanır. Aracınızdaki değer kaygı kusur oranına göre karşı taraf tarafından ödenir. Sigorta şirketleri bu parayı ödemek zorundadır.

Peki, Neler Yapmanız Gerekliyor?

Araç için hazırladığımız dosyayı saklayın. Fotoğraflar ve tutanaklar ile sigorta şirketinize başvurun. İster mobil isterseniz bizzat başvuru yapabilirsiniz. Birçok sigorta şirketinin bulunduğu gibi mobil de bu tarz uygulamaları mevcut. Bu sebepten dolayı üçüncü bir aracıya ihtiyacınız yok. Ancak hukuki bir durum olursa avukatla görüşebilirsiniz.



EDİ TÖR DEN



Sigorta Life ailesi olarak 23 Mayıs-29 Mayıs haftası boyunca kutlanan Sigorta Haftası tüm sektör paydaşlarımızla beraber bir kez daha kutlu olsun. Hep birlikte sigortanın anlamını kavrayarak sigorta bilincini daha ileri noktalara taşıyacağımıza inanıyor ve bunun için elimizden geldiğince çalışmalarımıza devam ediyoruz.

11'nci kez kutlanan Sigorta Haftası sebebiyle bizler de sayfalarımızda Türkiye Sigorta Birliği tarafından gerçekleşen Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde yaşanan tüm gelişmeleri ve sigorta ve emeklilik sektörünün önemine değinen açıklamalara sizler için yer verdik.

Elinize almış olduğunuz Haziran sayımızda gündem başlıklarının ve son derece önemli gelişmelerin yanı sıra AgeSA CEO'su Fırat Kuruca ile BES'deki gelişmeleri değerlendirirken, Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk ile güzel bir ivme yakalayan sağlık sigortaları hakkında tüm detayları konuştuk. Gulf Sigorta'nın E-Marine sistemi ile ilgili yeniliklerini de sizlere sayfalarımızda aktardık. Her yazımın sonunda olduğu gibi bir kez daha hatırlatmak istiyorum. Sigorta Life'a N11, gittigidiyor, Trendyol, Çiçeksepeti ve dijitalbasin.com üzerinden dergimize ulaşabildiğiniz gibi internet adresimizden de online olarak okuyabilirsiniz. Yeni sayılarda buluşmak üzere, sağlıklı günler dileriz...

Genel Yayın Yönetmeni
Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

İçin- deki- ler

4-5

GÜNCEL |

Sigorta korur

10-12

GÜNCEL |

TSB Başkanı Benli:
“Sigorta kıymet bilmektir”

14

GÜNCEL |

Türk coğrafyasında sigorta iş birliği

16-17

HABER |

Türk Reasürans Catmod’u tanıttı!

16-17

GÜNCEL |

“Hayat sigortasız olmaz”

18

GÜNCEL |

“Zorunlu trafik sigortasında
teminatlar %100 oranında artırıldı”

20-21

HABER |

Quick Sigorta 5 yaşında!

22

GÜNCEL |

Türkiye’de gerçekleşen kaza sayısı
187 bini aştı

24-25

HABER |

RS Otomotiv Grubu Tur Assist’i
Satın Aldığını Duyurdu

26

HABER |

AgeSA, Engelsiz Sigortacılık
deneyimi yaşıyor

28-29

GÜNCEL |

Quick Sigorta yeniden
üniversitelerle buluştu!

30-31

HABER |

Katılım Emeklilik online BES’liyor

32

HABER |

Gulf Sigorta nakliyat sigortalarında
E-Marine ile fark yaratıyor!

34

HABER |

Fibaemeklilik Acenteler Toplantısı’nda
“Birlikte En İyiye” dedi

36-37

HABER |

Z Kuşağının cebinde 100 milyar var



ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Genel Yayın Yönetmeni

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

Grafik Tasarım

Aykut Ulutürk

Reklam Satış ve Yönetim

iletisim@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Dr. İsmail Kızılbay

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

www.santramarkeeting.com



40-43

RÖPORTAJ |

Türkiye Sigorta'da acentelere yönelik dijital yatırımlar hız kazanıyor!

44

GÜNCEL |

Kasko ürününde farklı alternatifler Türk Nippon Sigorta'da

46-48

RÖPORTAJ |

"Sağlık sigortası dört kat daha hızlı büyüdü"

50-51

GÜNCEL |

HDI Sigorta ile aracınızı ve sevdiklerinizi güvence altına alın

52

GÜNCEL |

Garanti BBVA Emeklilik'ten çocuklara BES şenliği

54-57

RÖPORTAJ |

Geleceğin yatırım modeli: "BES"

58-60

GÜNCEL |

Fırsatlar

62

HABER |

34. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası yapıldı

64-65

GÜNCEL |

"Sigortacılık iklim felaketlerinin etkisini hafifletiyor"

66-68

HABER |

Sektörden Kısa Kısa

70-

GÜNCEL |

Sigorta Shop ile hem cebiniz hem aracınız güvende!

72

GÜNCEL |

Hedef %100 sigortalılık!

72

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

SİZİN KASKONUZDA BU AYRICALIKLAR VAR MI?

İÇ-DİŞ ARAÇ YIKAMA
MEVSİMSEL LASTİK DEĞİŞİMİ
LASTİK SAKLAMA HİZMETİ
ÜCRETSİZ LASTİK TAMİRİ

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Kasko Sigortası kapsamında araç hasarı ve hizmetler;
poliçe teminatları ile limitleri, genel ve özel şartlar
kapsamında karşılanır. Detaylar için: www.neova.com.tr

GOLD SPONSOR



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

PLATİN SPONSORLAR



TÜRKİYE SERMAYE
PIYASALARI BİRLİĞİ



GALA YEMEĞİ SPONSORU



DESTEK SPONSORLAR



Türkiye
Sigorta Birliği

Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği



Türkiye
Sigorta

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

11. Sigorta Haftası Kutlandı!

TSB Başkanı Benli: “Sigorta kıymet bilmektir”

Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği, 11. Sigorta Haftası'nda düzenlediği etkinliklerle tüm dünyadan sigorta sektörünün temsilcilerini bir araya getiriyor. Uluslararası Sigorta Zirvesi'ne katılan ulusal ve uluslararası sektör temsilcileri sigortanın bugününü ve geleceğini konuşuyor.

SİGORTA sektörünü büyütmek ve Türkiye ekonomisine katma değer sağlamak için çalışan sektörün rehber kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), her yıl düzenlediği Sigorta Haftası'yla hem sektör için önemli bir buluşma gerçekleştiriyor hem de sigortanın önemine dikkat çekiyor.

Galataport'ta düzenlenen 'Sigorta Haritaları Sergisi' ile başlayan 11. Sigorta Haftası etkinlikleri, Uluslararası Sigorta Zirvesi ile devam ediyor. “Sigortacılığın Geleceğini Yeniden Tanımlamak: Yeni Fırsatlar” temasıyla iki gün sürecek Zirve'nin ilk gününe katılan Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman, Türkiye ekonomisinde sigorta sektörünün çok önemli bir paya sahip olduğuna dikkat çekti. Zaman şöyle konuştu:

“Sektör, risklerin daha iyi yönetilmesine katkı verirken, birikimlerin büyümesini de sağlıyor, bünyesindeki fonlarla uzun vadeli yatırımlara, piyasaların derinleşmesine ve daha fazla likidite oluşmasına ön ayak oluyor. Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'nın tam 32 katına tekabül eden 230 trilyon TL'lik teminat sağlayan sigorta sektörü, ekonomimizin sağlıklı geleceğe ulaşmasında kilit rol oynuyor. Ülkemizin hedeflerine varmasında en büyük desteklerden birini veren sektörü Bakanlık olarak desteklemeye devam edeceğiz.”

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDĐK) Başkan Vekili Ali Ersoy konuşmasında sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün, ekonomilerin yarısını şekil-

lendirecek dijital dönüşüm ve yeşil dönüşümün yönetilmesinde önemli rolü olacağını söyledi. Ersoy şöyle konuştu: “Katılım sigortacılığının ve yurt içi tasarruf birikimine önemli katkısı olan özel emekliliğin her geçen yıl daha da gelişmesi ve sektörümüzün uluslararası piyasalara uyum düzeyinin artması ile ülkemiz için sigortacılık alanında gelişim alanlarının ve yeni fırsatların doğacağına inanıyoruz. Kurum olarak tüm bu süreçlerin yönetiminde üzerimize düşen görevleri layıkıyla yapma konusunda azim ve istekle çalışmaya devam edeceğiz.”

“Sektörün millî gelire ilave katkısının 421 milyar TL olmasını hedefliyoruz”

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin açılış konuşmasında sigorta sektörünün potansiyelini vurguladı. TSB Başkanı sözlerine şöyle devam etti: “Boğaziçi Üniversitesinden kıymetli akademisyenlerle birlikte hazırladığımız Türkiye Sigortacılık Sektörü Ekonomik Etki Analizine göre Türkiye sigortacılık sektörü penetrasyon oranının mevcut %2,2 oranından muadil ülkelerde gözlemlenen %4,5 seviyesine çıkması durumunda sektörümüzün ülkemizin milli gelirine ilave katkısı endirekt katkılar ile birlikte 421 milyar TL'ye kadar çıkıyor. Bu ilave katkı milli gelirimizde %7,5 oranında bir büyümeye tekabül ediyor. Bu çalışma, sektörümüzün arzu edilen noktalara gelmesi halinde ülke ekonomimize nasıl katkı sağlayacağını açık bir şekilde gösteriyor”

Türkiye Sigorta, I



ATILLA BENLİ

11. YIL
SIGORTA
HAFTASI

“Sektörümüz ekonomimizin ‘itici gücü’ olmaya aday”

Uluslararası siyasi gelişmeler, pandemi ve savaşlar nedeniyle zorlaşan küresel ekonomik koşullar ile iklim değişikliği, doğal afetler ve her geçen gün hızlanan dijitalleşme gibi pek çok konuya aynı anda uyum sağlamanın kolay olmadığını ifade eden TSB Başkanı Benli, tüm bunlara rağmen “Türkiye, emeklilik ve sigorta sektörü açısından büyük bir potansiyel barındırıyor. Üstelik bu potansiyel, ekonomimizin ‘itici gücü’ olmaya da aday” dedi.

Benli, sürdürülebilirlik odağında yeni iş modelleri geliştirilmesinin sektör açısından bir sorumluluk olmasının yanında, müşteri sadakatinin artırılması, sermayeye daha kolay erişim ve uzun dönemde şirket değerinin yükseltilmesi gibi faydaları nedeniyle de stratejik bir gereklilik haline gelmiş olduğunu ifade etti.

Önleyici tedbirler alınması için iklim değişikliğiyle mücadelede ve sürdürülebilirliğin sağlanmasında güçlü bir kaldıraç görevi gören sigorta sektörünü ve paydaşlarını ortak ve kararlı adımlar atmaya davet eden Benli, konuşmasını “Daha bilinçli bir toplum, daha yaşanabilir bir dünya için, Sigorta Kıymet Bilmektir” sözleriyle tamamladı.

Uluslararası Sigorta Zirvesi’nde sigorta pazarları ve emeklilik yatırım fonlarının pandemi sonrası durumundan iklim değişikliği sorunu ve sürdürülebilirliğe, yapay zekâ ve insurtech’ten Türk sigorta pazarları arasındaki iş birliği beklentilerine kadar geniş bir çerçevede sektörün gündemindeki en önemli konular ele alınıyor.

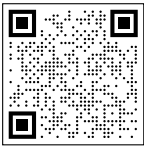
Zirve’nin 24 Mayıs’ta düzenlenecek ikinci günü, Türk dünyası için önemli bir iş birliğine ev sahipliği yapacak. Türkiye sigorta sektörü adına TSB, Türk Devletleri Teşkilatı üye ülkelerinden Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan’daki sigorta sektörünün ve sigorta pratiklerinin geliştirilmesine destek olmak, teknik uygulamalara ve altyapıya ilişkin bilgi ve deneyim paylaşımına zemin sağlamak üzere bir platform kurulması için ilk adımı atacak. Üye ülkelerin sektör temsilcilerinin katılımıyla düzenlenecek törende imzalanacak Mutabakat Zaptı, Türk dünyasındaki iş birliği için ilk resmî adım olacak.

Şehrin en iyi
hastanesi
bana yeter.
Farkı Quick
öder.

iyi fikir

QUICK
TAMAMLAYICI SAĞLIK
SİGORTASI

58 ilde şehrin en iyi özel hastanelerinde
fark ödemeyin. Ekonomik, pratik ve anında
Quick farkını şimdi Quick Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası ile yaşayın.



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA



Türkiye Sigorta Birliği

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği



Türk coğrafyasında sigorta iş birliği

SİGORTA sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Türk Devletleri Teşkilatı üye ülkelerinden Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan'ın sigorta birlikleri başkanlarını kıymetli bir iş birliği için bir araya getirdi. TSB'nin düzenlediği Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde buluşan taraflar, imzaladıkları Mutabakat Zaptı ile "Bölgesel Sigorta Konseyi"nin kuruluşu için ilk adımı attılar.

TSB Başkanı Atilla Benli, "Mutabakat Zaptı, Türk dünyasının birliğini, beraberliğini, dayanışmasını sürdürmesi ve dünyaya örnek olması için kıymetli bir adım" dedi. Benli sözlerini şöyle sürdürdü; "Bugün imzaladığımız Mutabakat Zaptı, Türk devletlerinde sigorta, reasürans ve emeklilik sektörlerinin gelişimine katkı sağlamak, sigorta uygulamalarının geliştirilmesine destek olmak, teknik ve altyapıya ilişkin bilgi ve deneyimleri paylaşmak için zemin sağlayacak."

Başkan Benli, "Tecrübemizi ve bilgi haznemizi Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan'ın sigorta birlikleri ile paylaşma olanağına kavuşacağımız 'Mutabakat Zaptı'mız yalnızca bir başlangıç. Bundan sonra da tüm gayretimizi bu iş birliğini

daha da geliştirmek için sarf edeceğiz."

TSB Başkanı Atilla Benli ile Azerbaycan Sigortalar Birliği Başkanı Elmar Mirsalayev, Kazakistan Sigortacılar Birliği Başkanı Vitaliy Verevkin, Kırgız Sigortacılar Derneği Başkanı Sabyrbek Moldokulov Aidarkanovich ve Özbekistan Sigorta Pazarı'nın Profesyonel Katılımcıları Birliği Başkanı Oybek Khalilov'un imzaladığı Mutabakat Zaptı, Türk Devletleri Teşkilatı ülkeleriyle sigortacılık sektörü alanında yapılan 'ilk kapsamlı iş birliği' niteliğini taşıyor.

Türk devletlerini bir araya getiren imza töreninin duygusal bir yanı da olduğunu ifade eden Başkan Benli, sektörümüz adına bu adımı atmaktan mutluluk duyduklarını belirterek sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye Sigorta Birliği olarak kardeşliğimizin 'kıymetini biliyor', onu daha da yükseltmek ve derinleştirmek için üzerimize düşen sorumluluğu yerine getiriyoruz. Dost ve kardeş ülkelerle birlikteliklerimizin, paylaşımlarımızın çoğaltılması, ekonomilerimize güç katacak ve ülkelerimizin refah seviyesini yükseltecektir. Bunun da ötesinde gönül köprülerini güçlendirecektir."

BÜYÜYÜNCE —NE— OLACAKSIN?

İyi ki emeklilikte de öğrenilecek yeni şeyler var.
AgeSA Hayat ve Emeklilik keşkeler yerine iyi ki'ler çoğalsın diye var.

Selva Eren

Türk Reasürans Genel Müdürü

*Türk
Reasürans
Catmod'u
tanıttı!*



SİGORTA ve reasürans şirketlerinin deprem gibi afetler nedeniyle karşı karşıya kalacakları yükümlülüklerin modelleneceği katastrofik modelleme platformu, Türkiye'nin koşullarına uygun olarak özgün envanterler üzerinden geliştiriliyor ve 2023 yılı yenilemelerinde kullanıma alınması planlanıyor. Yetkinlik merkezi ve geliştirilen platform, katastrofik risklerin yönetimi alanında sektörün olgunluğunun artırılmasında çok önemli bir kilometre taşı olacak. Türk Reasürans Baş Modellemecisi Prof. Dr. Sinan Akkar, "sektöre önemli bir yetkinlik merkezi kazandırma hedefiyle çıktığımız bu yolda, Türk Reasürans olarak en önemsedığımız konuların başında, modellerin şeffaf bir biçimde açıklanabilirliğinin sağlanması ve bu yolla karar vericilerin analitik temellerle gerekçelendirilmiş kararlar alabilmesinin önünün açılması geliyor" dedi.

Prof. Dr. Akkar, aynı zamanda Deprem Mühendisliği ve Modelleme alanında uzman kaynakların yetiştirildiği merkezin ilerleyen yıllarda üreteceği katma değer katlanarak artacağını altını çizdi. Akkar, "Bugün itibarıyla deprem tehlikesi hesaplamalarımızda doğrulamalarımızı da tamamlamış durumdayız ve deprem riski hesaplama-

malarımızda çok önemli bir yol kat ettik." şeklinde konuştu. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Bizi heyecanlandıran bu sürecin detaylarını paylaşmak ve sektörümüzün değerli paydaşlarının görüşlerine sunmak için Katastrofik Modelleme Platformu (CATMOD) etkinliği organize ettik" dedi. Türk Reasürans olarak sektörümüzün beklediği katastrofik risklerin yönetim kalitesine ilişkin bir sorumluluk hissettiklerinin ve bu konuda uzmanlaşmaları gerektiğini düşündüklerinin altını çizen Eren, "Konusuna hâkim bir ekip kurarak, bu yetkinlik merkezini sektörümüze kazandırmayı amaçladık. CATMOD adını verdiğimiz bu platformun, ülkemiz uzmanlarının hazırladığı, ülkemize özel denklemler ve metodlar üzerinden en doğru sonuçları üretmesini hedefledik. Bugün itibarıyla deprem tehlikesi hesaplamalarımızda doğrulamalarımızı tamamladık. 2023 yılı yenilemelerinde platformun aktif olarak kullanılmasını ve sektör paydaşlarımıza kullanırmayı hedefliyoruz" dedi.

Selva Eren, "Dokunduğu her noktada, tüm paydaşları adına fark yaratan sonuçlar ortaya koymayı hedefleyen Türk Reasürans A.Ş.'nin ortaya koyduğu misyonu, vizyonu ve gelecek hayallerini gerçekleştirmeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.





**Sigortacılık ve Özel Emeklilik
Düzenleme ve Denetleme Kurumu:**

*“Zorunlu trafik
sigortasında
teminatlar
%100 oranında
artırıldı”*

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) 17 Mayıs 2022 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte değişiklik yapılmasına dair yönetmeliğe açıklık getirdi. SEDDK’den yapılan açıklamada, gerçekleşen düzenleme ile araç rayiç değerleri ve hasar maliyetlerinde yaşanan gelişmeler dikkate alınarak zorunlu trafik sigortası asgari teminat limitleri 2 katına çıkarıldı. Şunun altı çizilerek, zorunlu trafik sigorta sisteminin sürdürülebilirliğini teminen azami primlerde de revizyona gidildiği ifade edildi. SEDDK açıklamasında, yapılan yönetmelik değişikliği ile 1 Temmuz 2022 tarihinden itibaren uygulanmak üzere, zorunlu trafik sigortaları kapsamında karşılanan maddi zararlar için geçerli araç başına uygulanan teminat limiti 50.000 TL’den 100.000 TL’ye, kaza başına uygulanan teminat limiti ise 100.000 TL’den 200.000 TL’ye yükseltildiğine dikkat çekildi. SEDDK açıklamasında şu ifadeler yer verildi: “Yapılan teminat artışı ile birlikte, sağlık giderleri ile sakatlanma ve ölüm teminat limitleri ise 500.000 TL’den 1 milyon TL’ye yükseltildi. Sigorta koruması 2 katına çıkarılarak trafik kazalarında zarar gören hak sahiplerine daha geniş bir teminat sağlanacaktır.”

“Azami primlerde revizyon yapıldı”

“Sigorta teminat limitlerinin 2 katına çıkarılmasına bağlı olarak, sigorta şirketleri tarafından zorunlu trafik sigortaları teminat kapsamı içerisinde ödenen hasarları karşılayacak düzeyde primlerin tahsil edilmesine yönelik aktüeryal dengenin oluşturulabilmesi ve nihayetinde zorunlu trafik sigorta sisteminin sürdürülebilirliğini teminen azami primlerde de revizyona gidildi.”

“İklim değişikliğine karşı mücadele kapsamında kararlı adımlar atıyoruz”

“Araçların mümkün olan en iyi teknolojiye ve en düşük karbon-dioksit emisyon değerlerine sahip olmaları gerek çevre ve sağlığın korunması açısından gerekse sürdürülebilirliğin ön planda olduğu ve çevresel etkilerin dikkate alındığı bir ekonomik yapıya geçiş bakımından önem arz ediyor. Buradan hareketle, SEDDK olarak düşük veya sıfır emisyonlu araçların zorunlu trafik sigortası fiyatlaması aşamasında pozitif bir ayrışma yaparak bu araçların kullanımının prim indirimi yoluyla teşvik edilmesini hedefliyoruz. Bu amaçla yönetmelikle yapılan düzenleme ile araçların yakıt cinsine ve emisyon değerlerine göre indirim veya artırım uygulama yetkisi %20’ye yükseltildi. Konuya ilişkin teknik çalışmaların tamamlanmasının akabinde ise emisyon değerleri düşük olan bazı araçlara prim indirimi uygulamasına başlanacaktır.”



HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

TARIM #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Ahmet Yaşar

Maher Holding
Sigorta Grubu
Başkanı



Quick Sigorta 5 yaşında!

12 MAYIS 2017’de ilk poliçesini düzenleyen Quick Sigorta beşinci yaşını kutluyor. Kurulduğu günden beri sektöre getirdiği yeniliklerle sayısız ödüle layık görülen Quick Sigorta, yeni yaşını büyük başarılarla karşılıyor. 81 il, 608 ilçedeki 3535 acente ve brokeri ile sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda Türkiye’nin en yaygın sigorta şirketlerinden birisi olarak hizmet veren Quick Sigorta, geçtiğimiz yıllarda Q-Port, Agent Değil Acente isimli ödüllü projeleri ile acentelerin dijital dönüşümlerine destek olurken Mart ayında lansmanını yaptığı “Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” ürünüyle finansaldan sağlığa en geniş ürün gamına sahip sigorta şirketlerinden biri konumuna gelmiştir.

Quick Sigorta’nın %100 iştiraki olarak kuruluş izni alınan Quick Finans ve Qpay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri iştirakleriyle finansal ekosistemini tamamlama çalışmaları yapan şirket, aracılardan finansal markete dönüşmeleri için çalışmalarını aralıksız sürdürüyor.

Quick Sigorta; 5 yıl gibi kısa bir sürede %3,11 Pazar payı ile ilk on sigorta şirketi içinde olmayı başarmıştır.

“Acentelerimiz ve Quick Sigorta çalışanlarıyla büyük işlere imza attık”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta’nın beşinci yılını büyük başarılarla kutladığı için mutlu olduğunu, her yıl daha da büyüyerek, en iyi hayat dışı sigorta şirketleri arasında yer al-

dıklarını ifade etti. Yaşar ayrıca, “İlk poliçemizi 12 Mayıs 2017 yılında kestik. Bugün ise Quick Sigorta’nın beşinci yaşını kutluyoruz. Geriye dönüp baktığımda hem Quick Sigorta çalışanları hem de acentelerimizle birlikte ne kadar büyük işlere imza attığımızı gördüğümde gurur duyuyorum. Bu zamana kadar spordan sanata, çağımızın trendlerinden olan sürdürülebilirlik ve yapay zekaya kadar birçok işe adımızı yazdırdık ve hatırı sayılır bir konuma geldik. Kurulduğumuz günden bugüne kadar dijitalleşme ve sigortacılık alanında ilkleri başardık ve birçok ödül aldık,” dedi.

Quick Sigorta ve Maher Holding ile iştiraklerinin yeni evi olan Quick Tower’ı da geçtiğimiz yılın en büyük başarılarından biri olarak gördüğünü sözlerine ekleyen Yaşar, Quick Sigorta ailesine minnetlerini ileterek, yeni başarılar için ezber bozan işler yapmaya devam edeceklerini söyledi.



“Quick Sigorta sadece bir sigorta şirketi değil!”

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, “Quick Sigorta’yı sadece poliçe kesen bir sigorta şirketi olarak görmemeliyiz. Çünkü Quick Sigorta, dijital projeleri, sürdürülebilir iş politikaları, yeni yatırımları ve her branştan ürünleri ile toplam aktif büyüklüğü 50 Milyon TL’den 4 milyar 750 milyon TL’ye ulaşan dev bir şirket. İçinde bulunduğumuz her projede, temasta bulunduğumuz her kurumla samimiyet ve şeffaflık prensibimizle çalışıyor ve bu ilkemizi yaşatmaya devam ediyoruz. Beşinci yaşımızı bu kadar onurlu ve mutlu karşılamamıza sebebiyet veren tüm çalışanlarımıza ve acentelerimize teşekkür etmek isterim” dedi.

Türkiye’de gerçekleşen kaza sayısı 187 bini aştı

HIZ yapmak, alkollü araç kullanmak, dikkat dağınıklığı, uykusuzluk, güvenli olmayan araçlar ve yol altyapısı, ihmal edilen trafik kuralları, yetersiz araç bakımı ve onarımı gibi birçok sebebe bağlı olarak trafik kazaları oranlarında artış görülüyor. Dünya çapında ve ülkemizde yapılan çalışmalar ve hazırlanan raporlar trafik kazalarına sebebiyet veren riskleri bir an önce en aza indirme vizyonunu zorunlu kılıyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta, Dünya ve Türkiye’den trafik kazaları istatistiklerini kamuoyu ile paylaştı. Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanlığı’nın 2021 yılı verilerine göre toplam 187 bin 524 ölüme ve yaralanmaya neden olan trafik kazası gerçekleşti. Gerçekleşen kazalarda 2 bin 422 kişi olay yerinde hayatını kaybetti, 276 bin 935 kişi ise yaralandı.

Kaza dağılımları dikkat çekiyor

Yayımlanan raporda kaza dağılımları dikkat çekiyor. Yerleşim yeri sınırlarında 147 bin 331 trafik kazası, yerleşim yeri dışında ise 40 bin 193 trafik kazası yaşandı. Kazaların 60 bin 843’ü yandan çarpma, 29 bin 980’i yayaya çarpma, 202 bin 932’si arkadan çarpma, 11 bin 538’i karşılıklı çarpışma, 91 kazanın ise araçtan cisim düşmesi sonucunda

gerçekleştiği görülüyor. Trafik kazalarına neden olan faktörler arasında ilk sırada sürücü hataları yer aldı. Gerçekleşen kazalarda 194 bin 949 sürücü hatası kayıtlara geçti. Öte yandan 18 bin 351 yaya, 5 bin 726 araç, bin 26 yol ve 3 bin 926 yolcu kusuru ile ilgili tutanak tutuldu.

En çok kaza İstanbul’da gerçekleşti

Trafik kazalarının illere göre dağılımı göz önüne alındığında İstanbul ilk sırada yer alıyor. Rapora göre 2021 yılında İstanbul’da toplam 22 bin 225 ölüme ve yaralanmaya sebebiyet veren kaza gerçekleşti. Bu kazalarda 102 kişi hayatını kaybederken, 27 bin 778 kişi de yaralandı. İstanbul’u, 12 bin 492 kaza ile Ankara ve 11 bin 319 kaza ile İzmir takip etti. 2021 yılında en az trafik kazasının yaşandığı il ise 136 kaza ile Ardahan oldu. Yaşanan kazalar sonucunda 1 milyon 327 bin 794 araç trafikten men edildi. Dünya Sağlık Örgütü (WHO)’nın 21 Haziran 2021 yılında yayınladığı rapora göre dünya genelinde her yıl yaklaşık olarak 1,3 milyon insanın trafik kazaları nedeniyle hayatını kaybettiği belirtildi. Gerçekleşen kazaların %93’lük bir diliminin düşük ve orta gelirli ülkelerde yaşandığını belirten Dünya Sağlık Örgütü, 2030 yılına kadar ölümlerle sonuçlanan trafik kaza oranlarını yarı yarıya düşürmeyi hedeflediğini açıkladı.

Türkiye Sigorta'dan dört dörtlük Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!

Siz de tamamlayıcı sağlık sigortanızı uygun fiyat ve 9 taksit fırsatıyla Türkiye Sigorta'dan yaptırın. Hem sağlığınıza hem bütçenize iyi gelecek pek çok ayrıcalıktan faydalanın.

Uygun
Fiyat ve
9
Taksit
Fırsatı

Ayakta ve
Yatarak
Tedavi
Seçenekleri

Geniş
Özel Hastane
ve
Anlaşmalı
Kurum Ağı

Check-Up
Hizmeti





TUR

ASSIST

**RS Otomotiv
Grubu**



RS Otomotiv Grubu Tur Assist'i Satın Aldığını Duyurdu

SATIŞ sonrası hizmetlerde yenilikçi ve lider konumu ile bilinen RS Otomotiv Grubu, 25 yılı aşkın süredir başarılı bir şekilde asistans alanında hizmet veren Tur Assist'i İspanyol şirket MAPFRE Asistencia'dan satın aldığı duyurdu. 1996 yılından bu yana ülkemizde asistans alanında faaliyet gösteren ve günümüzde Türkiye'nin en yaygın ağa sahip asistans şirketi olarak konumlanan Tur Assist, yeni dönemde RS Otomotiv Grubu şirketleri arasına katılarak yoluna daha güçlü ve istikrarlı bir şekilde devam edecek. Şirketin Türkiye'den çekilme kararı almasına müteakip, çok kısa bir süre içinde RS Otomotiv Grubu tarafından satın alınan Tur Assist, 16 Mayıs 2022 itibarıyla yüzde yüz yerli ve milli bir marka olarak, aynı isimle operasyonlarını sürdürmeye devam edecek.

Gerçekleştirilen devir teslim töreninde RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünalı ve MAPFRE Asistencia Genel Müdür Yardımcısı Nelson Alves, satın alma kararına ilişkin görüşlerini paylaştı. Türkiye'nin en yaygın ağa sahip asistans şirketi olarak konumlanan Tur Assist, yeni dönemde yeni bir sayfa açarak paydaşlarına yenilikçi hizmetler sunarak, asistans alanına farklı bir bakış açısı kazandırarak sektöre katma değer sağlamaya devam edecek. İmza töreninde konuşma yapan MAPFRE Asistencia Genel Müdür Yardımcısı Nelson Alves, karara dair memnuniyetlerini dile getirirken, "Tur Assist'in müşterilerini mağdur etmeyecek bir çözüme odaklanmasını hedefleyerek RS Otomotiv Grubu'nu tercih ettik. Farklı adaylarımız da vardı fakat devri düşünmemiştik. RS'yi seçme sebeplerimizin başında, sektörü ve müşterileri iyi biliyor ve isteklerine cevap verecek tecrübe ile güce sahip olması geliyor." açıklamasını yaptı.

Öte yandan MAPFRE Asistencia Global CEO'su Leire Jimenez sunları ekledi: "MAPFRE Asistencia'nın stratejik odak noktası, diğer uluslararası pazarlardaki diğer girişimlere kayarken, RS Otomotiv Grubu, Tur Assist'in yolculuğunun bir sonraki aşaması için güçlü bir katalizör özelliği kazanacak. RS Otomotiv Grubu'nun Türkiye pazarındaki önemli bir marka olarak konumlanması ile birlikte, Tur As-

sist'in müşterileri ve çalışanları için mümkün olan en iyi geleceği inşa edeceği şirket olacağına inanıyoruz. Bu karar, Tur Assist'ten tamamen farklı ve ayrı bir şirket olan MAPFRE Sigorta'yı hiçbir şekilde etkilemeyecektir. MAPFRE Sigorta, çalışanları, acenteleri, tedarikçileri ve tüm paydaşları ile Türkiye'ye değer katmaya devam edecek." dedi.

RS Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünalı da satın alma kararlarına ilişkin görüş ve değerlendirmelerini paylaştı. Ünalı, "Tur Assist'in güçlü network yapısı, gelişmiş teknolojik alt yapısı, tecrübeli kadrosu ve güçlü marka değeri nedeniyle ülkeden çıkış yapmasına gönlümüz razı olmadı. Hedefimiz, Tur Assist'i eski lider ve yenilikçi günlerine tekrar kavuşturmak olacak. MAPFRE Asistencia gibi global bir gücün varlığını satın alıyor olmanın haklı gururunu, RS Otomotiv Grubu ailesi olarak hep birlikte yaşıyoruz. Önümüzdeki dönemde grup markalarımızın sinerjisinden de faydalanarak, sektörde fark yaratan bir şirket olma yolunda ilk adımımızı atmış bulunmaktayız. Türk esnaflık prensipleri ile 13 yıl önce temellerini sağlam şekilde atan şirketimiz, sigorta sektörüne geniş bir hizmet ağı sunabilen kurumsal yapısıyla, tüm ekip arkadaşlarımızla el ele, Tur Assist gibi güçlü bir markayı daha da kuvvetli hale getirecek, milli bir sermayeye dönüştürme yolunda tüm imkanlarını kullanacak. Tüm çalışanlarımız, müşterilerimiz, paydaşlarımız, sigorta sektörü ve Türk ekonomisi için hayırlı olmasını temenni ediyorum ve yola bizimle devam edenlerin güvenini de haklı çıkartacağımıza, ekibim adına bizzat söz veriyorum." dedi.

Tur Assist'in bugüne kadar Genel Müdürlüğü'nü başarılı bir şekilde yapan Nihal Asker, Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevine devam ederken, Genel Müdürlük görevini 16 Mayıs tarihinde aynı zamanda şirketin yeni hissedarlarından Timur Selçuk Turan'a devredecek. Öte yandan RS Otomotiv Grubu'nun Yönetim Kurulu'nda sektörün önemli bir ismi olan, geçmişte sigorta sektöründe Genel Müdürlük görevini de ifa eden KASİDER Kadın Sigortacılar Derneği'nin Başkanı Sema Tüfekçiler de görev alacak.





AgeSA, Engelsiz Sigortacılık deneyimi yaşıyor

BİREYSEL emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, BlindLook ile yaptığı iş birliği çerçevesinde görme engelli müşterilerine dijital uygulamalarında sesli yönlendirme hizmeti sunarak tüm sigortacılık işlemlerini yardım almadan kendi başlarına yapabilmelerini sağlıyor.

Sabancı Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA, görme engelli bireylerin sigortacılık işlemlerini kendi başına yapabilmesi için BlindLook ile geliştirdiği sesli simülasyon teknolojisini hizmete aldı. AgeSA, görme engelliler için özgürlük teknolojileri geliştiren bir sosyal girişim olan BlindLook ile yaptığı iş birliği çerçevesinde hem AgeSA Mobil'de hem de internet sitesinde görme engelli müşterilerine sesli yönlendirme hizmeti sunuyor. Bu

sayede görme engelli müşteriler tüm sigortacılık işlemlerini yardıma ihtiyaç duymadan kendileri gerçekleştirebiliyor.

Konuya ilişkin bir değerlendirmede bulunan AgeSA Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek, şunları söyledi: "Tüm müşterilerimize 'İyi ki' dedirtmek en büyük isteğimiz. Bu çerçevede görme engelli müşterilerimizin dijital kanallarımızı kullanabilmesi için BlindLook ile iş birliği yaptık. Yaklaşık bir ay süren projemizde önce uygulamanın haritalanması, ardından da seslendirmesini tamamlayarak 16 Mayıs'ta devreye aldık. Kullanıcılardan olumlu dönüşler almaya başladık, işlemlerini yardıma ihtiyaç duymadan yapabilmek onları motive etti. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimize "İyi ki" dedirtmek için çalışmalarımızı geliştirmeye devam edeceğiz."

Otomobilini herkes sever

VIP kasko isteyen
Türk Nippon'u seçer!



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

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



TÜRK NIPPON
SİGORTA



Quick Sigorta yeniden üniversitelilerle buluştu!

PANDEMİNİN etkilerinin azalması ile fuar, festival ve seminer faaliyetlerini yeniden başlatan Quick Sigorta, pandemi sonrası ilk üniversite etkinliğini Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Sigortacılık Bölümü'nde gerçekleştirdi.

HBVÜ Sigortacılık Bölümü ve Sigortacılık Araştırma Topluluğu tarafından düzenlenen "Geleceğin Sigorta Ürünleri: Siber ve Dijital Sigortalar" etkinliğinin konuğu Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar oldu. Ahmet Yaşar, bölüm öğrencileri için "Dünya'da ve Türkiye'de Sigortacılık" ile "Siber Sigortalar ve Dijitalleşme" konulu iki buçuk saatlik bir sunum gerçekleştirdi.

18 Mayıs'ta Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi 100.Yıl Kültür

Merkezi'nde gerçekleşen etkinlik, saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın ardından Sigortacılık Araştırma Topluluğu başkanı Ayşegül Dulkadir'in konuşması ile başladı. Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Haşim Özüdoğru'nun sunumuyla devam eden etkinlik, Ahmet Yaşar'ın "Dünya'da ve Türkiye'de Sigortacılık", "Sigortacılıkta Dijitalleşme" ve "Siber Sigortalar" başlığı altında sigortacılık, finansal sektör ve kariyer planları üzerine yaptığı geniş bir interaktif sunumun ardından Prof. Dr. Haşim Özüdoğru'nun günü anısına Ahmet YAŞAR'a takdim ettiği plakette sona erdi. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar etkinlikle ilgili, "Gazi Üniversitesi İİBF Uluslararası İktisat mezunu olarak yıllar sonra kendi okuduğum binada öğrenci kardeşlerimle bir araya gelmek bu okulun bana kazandırdıklarını ve iş hayatına, gelecek planlarına ilişkin tecrübelerimi paylaşmak benim için gurur vericiydi.

“Deneyimlerimizi genç nesillere aktardık”

Gazi Üniversitesi'nin ikiye bölünmesi ile sosyal bilimlere ilişkin bölümlerin Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi olarak yapılandığını hatırlatan Ahmet YAŞAR; “Sigortacılık Araştırma Topluluğu'nun düzenlediği bu güzel etkinlikte konuşmacı olmak bizim için çok anlamlı. Geçtiğimiz günlerde beşinci yaşımızı kutladık ve HBVÜ neredeyse Quick Sigorta ile yaşıt. Her iki kurum içinde bizim “Şirket Yeni Biz Değiliz” mottomuz, köklü geçmişe ve yeni marka heyecanına çok iyi vurgu yapıyor. Quick Sigorta'nın beş senede özellikle dijitalleşme alanında ortaya koyduğu deneyimleri yaklaşık 150 kişinin katıldığı bu güzel etkinlikte, sektörümüzü ileri taşıyacağına gönülden inandığımız genç nesillere aktardık. Hacı Bayram Veli Üniversitesi Sigortacılık Bölümü ve Sigortacılık Araştırma Topluluğu'na çok teşekkür etmek isterim. Ülkemizin gençlerine dokunabilmek Maher Holding Sigorta Grubu ailesi için çok değerli” dedi.

Dijitalleşme alanında Quick Sigorta'nın sektöre kazandırdığı ödüllü projeleri ile sektörün fark yaratan sigorta şirketlerinden biri olduğunu da sözlerine ekleyen Yaşar, dijitalleşmenin beraberinde getirdiği siber suçlar ile ilgili olarak “Siber suçlar çağımızın en büyük güvenlik tehditlerinden biri. Dünya genelinde her 39 saniyede bir hackerler tarafından siber saldırılar gerçekleşiyor. Quick Sigorta'nın 2019 yılında bireysel tarafta

hizmete sunduğu QKimlik Sigortası ürünü ile ayrıca işletmelere sunduğumuz kurumsal çözümler ile siber suçlara karşı sigortalılarımızı teminat altına alıyoruz” şeklinde konuştu. Dijitalleşme alanında ülkemiz ve dünya çapında birçok ödül aldıklarının da altını çizen Ahmet Yaşar, geleceğe yön veren bir sigorta şirketi olarak dijitalleşme yolunda emin adımlarla ilerlediklerini ve e-cüzden ve elektronik ödeme yöntemlerine yeni bir soluk getirecek olan %100 Quick Sigorta iştiraki olan QPay'in de hazırlıklarına tüm hızla devam ettiklerini dile getirdi.

QKimlik Koruma Sigortası hakkında

Hem dijital hem de fiziksel dünyada risklere karşı sigortalılarını koruyan QKimlik Koruma Sigortası, kimliğinize ait hassas bilgilere ulaşıp kullanılması halinde, kendinizi korumak için yapmak zorunda kalacağınız hukuki harcamaları güvenceye alır. Polİçe kapsamındaki sigorta teminatlarımız sayesinde; avukatlık hizmetleri, seyahat harcamaları, gelir kaybı ve çalınan varlıklarınız için yapacağınız harcamalarınız güvence altındadır. Ayrıca teminat dahilinde müşterilerimiz, Bitdefender Total Security ürününe ücretsiz sahip olmaktadır.



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:

Katılım Emeklilik online BES'liyor

Faizsiz BES ve katılım sigortacılığın öncü markası Katılım Emeklilik, web sitesi üzerinden online BES sunuyor. Pratik BES ve 18 yaş altı için sunduğu Erken BES planlarıyla geleceğini güvence altına almak isteyenler tüm süreçleri Katılım Emeklilik web sitesi üzerinden tamamlayıp hemen BES'li olabiliyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Kurulduğumuz günden beri dijitali merkeze alan yaklaşımımızla pek çok işlemin online platformlarımızdan yapılmasını sağlıyoruz. Pratik BES ve Erken BES planlarının satış süreçlerini de online’a taşıdık, dijital dönüşümümüzde önemli bir adım daha attık” dedi.



KATILIM Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “880 bin BES sözleşmesi, 250 bin sigorta sözleşmesi, 7 milyar TL’ye ulaşan fon büyüklüğümüz ve 14 faizsiz fonumuzla, tüm iş süreçlerimizde teknolojiyi merkeze alıyoruz. Yenilikçi bakış açımızla tüm dijital platformlarımızla katılımcılarımızın memnuniyetini artırmak için çalışıyoruz.

Bir yandan web sitesinden mobil uygulamamıza kullanıcı dostu geliştirmelerimiz sürerken diğer yandan da iş süreçlerimize yönelik teknoloji yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bu sayede pandemi boyunca personellerimiz evlerinden hizmet verebilirken katılımcılarımız da pek çok hizmete online ulaşabilir hale geldi.

Son olarak yenilediğimiz ve ödüllere layık görülen web sitemiz üzerinden BES satışlarına da başladık. BES katılımcısı olmak isteyenler yönergeleri takip edip online formları doldurarak çok hızlı bir şekilde BES’lenebilirler. Şimdilik Pratik BES ve Erken BES’le başlayan süreç aslında büyük bir dijital yenilenmenin başlangıç aşamaları. Çeşitli sağlık ve hayat sigortası ürünlerini de çok kısa süre içinde online olarak sunmak için çalışıyoruz.” dedi.

18 yaş altında 25 bin BES’liye ulaştık

Ayhan Sincek sözlerine şöyle devam etti; “18 yaş düzenlemesi, devlet katkısının yüzde 30’a çıkarılması, BEFAS, Bütünleşik Planlar gibi pek çok olumlu düzenlemeyle BES, 2022’de de hızlı büyüyor. Bu düzenlemelerin içinde özellikle sektöre en çok hareket getiren 18 yaş düzenlemesinde; bugüne kadar 25 bin genç ve çocuğu Erken BES’li yaptık. Katılım Emeklilik web sitesinden başlattığımız online satışlarla bu kategoriyi beslemeyi sürdüreceğiz.

Kısaca Erken BES Planı’ndan bahsetmek gerekirse, bu plan ile aylık minimum 100 TL veya üzeri katkı payı ödeyerek 18 yaş altı çocuk ve gençler adına birikim yapılabilir. %30 devlet katkısı 18 yaş altı BES planlarında da alınabilir. Çocukların yaşına özel olarak hazırlanmış ücretsiz göz ve diş check up, online rehberlik, danışma hizmeti gibi asistans hizmetlerinden de faydalanılıyor. Katkı payı ödemeleri aylık, 3 aylık ya da yıllık periyodlarla yapılabilir. Bu planda düzenli birikim yapan katılımcılardan giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi alınmıyor. 18 yaş altı herkes Erken BES’e katılabilir.



BES’e girmenin en pratik yolu; Pratik Katılım Emeklilik Planı

Pratik Katılım Emeklilik Planı ile de aylık 150 TL ve üzeri katkı payı yatırarak bütçenizi zorlamadan bugünden birikim yapmaya hemen başlayabiliyorsunuz. Katkı Payı ödemelerinizi aylık, 3 aylık, 6 aylık ya da yıllık periyodlarla da yapabilir ve %30 devlet katkısında faydalanabilirsiniz. Pratik BES planıyla BES’e girdikten itibaren en az 10 yıl sistemde bulunmak koşuluyla 56 yaşınızı tamamladıktan sonra emekliliğe hak kazanıyorsunuz. Yine bu BES planına da online olarak hemen dahil olabiliyorsunuz. Katılımcılarımız, bütçelerine uygun ödeme planı doğrultusunda istediği BES ürünümüzü seçerek kolayca tasarruf yapmaya hemen başlayabilir ve geleceklerini güvence altına alabilir.”



Gulf Sigorta nakliyat sigortalarında E-Marine ile fark yaratıyor!

2008 yılından bu yana Gulf Sigorta, e-marine online nakliyat sertifikası programı ile Satış Kanallarına ve müşterilerine büyük kolaylık sağlıyor. Nakliyat Sigortaları için tasarlanan kullanıcı dostu bu yazılım ile sektördeki manuel sertifika düzenlemelerine 2008 yılından bu yana son veren ilk şirket unvanına sahip Gulf Sigorta bugüne kadar toplam 417 müşteri ile söz konusu sertifikaları düzenlemeye devam ediyor.

İnovatif bir sistem olan E-Marine sistemi ile ilgili açıklamalarda bulunan Gulf Sigorta Nakliyat Sigortaları Branşı Grup Müdürü Aydan Taybars, “E-Marine ürünümüz web tabanlı bir ürün olup online ve gerçek zamanlı çalışan bir yapıdadır. Bu anlamda erişim kolaylığı ve ürün yapısı açısından müşterilerin ihtiyaçlarına cevap veren son derece teknolojik bir üründür” diyor.

Uygulanmaya başladığı yıl itibarıyla sektörde nakliyat branşının olmazsa olmazı olan hızlılık esasına sahip ve inovatif bir sistem olan E-Marine sistemi, Nakliyat Emtia poliçeleri ve sertifikalarını içeren bir ortam. Müşteriler istedikleri zaman bu sistem ile Nakliyat sigortası ihtiyaçlarına çözüm bulabiliyor. Bu sistem dahilindeki ürünler ile blok veya sefer esası abonman poliçeler tanzim edilerek, bu abonman poliçelere bağlı sertifika girişleri yapılabiliyor. Sigortalıların sevkiyat özelinde düzenlenecek poliçe ihtiyacı sertifikalar ile karşılanıyor.

7/24 sertifika düzenleme imkânı

Taybars, “Sigortalıya ve daha önceden şartları müşteri özelinde belirlenmiş olan poliçesine ait bilgiler Gulf Sigorta tarafından sisteme kapak poliçesi olarak tanımlanıyor ve bu sayede herhangi yetki hiyerarşi ve karmaşası yaşanmıyor. Bu programda müşterilerimiz internet üzerinden kendilerine ait bir şifre ve kullanıcı adıyla sisteme giriş yapmakta ve sigorta sertifikalarını hızlı ve kolay bir şekilde oluşturabilmektedirler. Kullanıcılar sistem üzerinden oluşturdukları imzalı sertifikaların çıktılarını kolaylıkla alabilmektedirler. Sertifikalar müşteri tarafından ilk elden düzenlendiği için muhtemel hataların da önüne geçilmiş oluyor” diyor.

Özellikle hafta sonu ve mesai saatleri dışında oluşan sigorta poliçesi ihtiyaçlarında müşterilerin akıllarında hiç tereddüt ya da soru işareti olmadan 7/24 sertifika düzenleme imkanına sahip olduklarının altını çizen Taybars, online sistemde üretilen e-marine sertifikalarının da imzalı olarak üretilmekte olduğunu ve Gümrük Müdürlükleri vb. tüm resmî kurumlar tarafından kabul edildiğinin de altını çiziyor.

Doğa
sigorta

Bu yaz doğal olarak
İÇİMİZ RAHAT



**Konut
Paket
Sigortası**

**Seyahat
Sağlık
Sigortası**

**Kasko
Sigortası**

**Ferdi Kaza
Sigortası**

www.dogasigorta.com 0 850 811 51 00



Fibaemeklilik Acenteler Toplantısı'nda “Birlikte En İyiye” dedi

FİBAEMEKLİLİK her yıl düzenlediği Acenteler Toplantısı'nı 17-19 Mayıs tarihlerinde Kıbrıs'ta gerçekleştirdi. Pandemi sürecinde online olarak gerçekleştirilen etkinlik bu yıl fiziki ortama taşınırken, “Birlikte En İyiye” sloganıyla düzenlenen organizasyona Fibaemeklilik üst düzey yöneticilerinin yanı sıra 50'ye yakın acente katıldı.

Geleneksel dağıtım kanalları dışında farklı iş modelleriyle öne çıkan şirketin yeni dönem stratejilerinin yanı sıra yeni ürün ve hizmet detaylarının paylaşıldığı organizasyonda, acentelere Elmas, Yakut,

Zümrüt, Safir ve Kuvars isimli yeni segmentasyon yapısı hakkında bilgi verildi. Üretim ve gelişime bağlı acente segmentasyonu ile fark yaratan ve lider acenteler de ödüllendirildi.

Acentelerin katılım gösterdiği simülasyonla Emeklilik Fonlarının Zamanda Yolculuğu etkinliğinin gerçekleştirildiği organizasyonda, gerçek ve güncel veriler üzerinden fonların piyasalardaki haberlere bağlı olarak değişim sonuçları test edildi.

“Fi’Portal ile acentelerimizin işlerini kolaylaştıracakız”

Acenteler Toplantısı'nda en fazla, acentelerin dijitalleşmesine ve kendi kanallarında güçlenerek büyümesine dikkat çektiklerine belirten Fibaemeklilik Genel Müdür Erol Öztürkoglu şunları söyledi:

“Bizi sektörde öne çıkaran ve müşterilerimizin gözünde farklı kılan en güçlü yanımlar güçlü teknolojik altyapımız. Dijitalleşme alanındaki deneyimimizi Türkiye'nin farklı bölgelerindeki 800'den fazla, anlaşmalı acentemize de açmak ve onları uzaktan satış konusunda daha güçlendirmek istiyoruz. Son olarak satış sürecimizin etkinliği arttırmak, daha da hızlandırıp basitleştirmek ve siber güvenliği ni daha da güçlendirmek üzere yeni satış platformumuz Fi'Portal'ı hayata geçirdik. Satış kanallarının ihtiyacına cevap verecek her türlü verinin tek ekrandan sunulduğu bu hizmetimizle acentelerimizin işlerini kolaylaştıracakız.”

178 yıldır Magdeburgerlilerin **KAFASI RAHAT**



Siz de Magdeburger Sigorta ile tanışın.
Geniş teminat seçeneği, hızlı hizmet güvencesi ve orantılı fiyat teklifleriyle
hem kendinizi hem sevdiklerinizi güvence altına alın, içiniz rahat etsin.

Kuşağının cebinde 100 milyar var

AdColony ile Global Web Index tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre, günde ortalama 4 saat 15 dakika telefonda geçirdikleri vakti ile Z kuşağı mobil alışverişin en güçlü grubu olarak görülüyor. 100 milyar dolar harcama potansiyeline sahip Z kuşağının yüzde 81'i, markaların samimi olması gerektiğini düşünüyor.

AdColony ve Global Web Index'in dijitalde yön veren Z jenerasyonunu anlamak için gerçekleştirdiği araştırmaya göre, Z kuşağının yüzde 81'i markaların eğlenceli ve samimi içerikler üretmesi gerektiğini düşünüyor. Benzer düşünceyi paylaşan Y kuşağında bu oran yüzde 78, X kuşağının ise yüzde 73.

Mobilde Ortalama 4 Saat 15 Dakika Online Kalıyorlar

Tüketim alışkanlıkları üzerinde yapılan ölçümlerle 100 milyar dolar harcama güçleri bulunduğu belirlenen araştırmaya göre, Z kuşağı günde ortalama 4 saat 15 dakika telefonda vakit geçiriyor. Z kuşağı, dijital mecralarda geçirdikleri süreyle mobil alışverişin de en güçlü grubu olarak konumlanıyor. Dijitalde entegre markalar, stratejilerini belirlerken bu grubun mobil dünyadaki davranışlarını, tercihlerini ve beklentilerini göz ardı önünde bulunduruyor.

Z Kuşağına Açılan Kapı, Dijital Pazarlama

Çağı yakalamak isteyen markaların radarında Z kuşağının bulunduğunu belirten EG Bilişim Teknolojileri CEO'su Gökhan Bülbül, "Markaların hedef kitlelerinin odak noktasında bulunan olan Y kuşağı, yerini etkinliği gittikçe artan Z kuşağına bırakmaya başladı. Dijital dünyaya bakış açıları ve mobil dünyadaki aktiflikleriyle Z jenerasyonu pazarlama stratejilerinin kilit noktası durumuna gelmeye başladı. Çağı yakalamak isteyen markaların anlamaları gereken bu neslin tüketim alışkanlıklarına, ilgi ve beklentilerine cevap vermek isteyen markalar dijital pazarlama sayesinde hedeflerine ulaşabiliyor." dedi.

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



Türkiye Sigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı
Doğukan Karakaya:

Türkiye Sigorta'da acentelere yönelik dijital yatırımlar hız kazanıyor!

Sigorta satışı dünyada, bölgesel ve iş kolu olarak farklılık gösterse de, halen fiziki ve araçlar üzerinden ciddi bir oranda devam ediyor. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne kayıtlı olan 16 binin üzerinde acente bulunuyor. Türkiye Sigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya ile Türkiye Sigorta'nın acente odaklılığından ve sektörün en önemli paydaşlarından olan acentelerimize sunacakları yenilikleri konuştuk.

“**TÜRKİYE** Sigorta olarak acentelerimize yönelik dijital yatırımlarımız hız kazanacak” diyen Türkiye Sigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya, “Önümüzdeki aylarda acentelerimiz için yeni bir satış platformumuzu canlıya alacağız. Devamında acentelerimiz için bir mobil uygulamamız olacak. Yine acentelerimiz için teklif takip sistemi çalışmasının son aşamalarındayız” dedi.

Gerek pandemi öncesi gerekse de pandemi sürecinde sigorta sektörünün başarısı her geçen yıl daha da artarak devam ediyor. Sizlerden kısa da olsa bir sektör değerlendirmesi almak isteriz. Ek olarak sektörün bu başarısında sektörün en önemli paydaşlarından olan acentelerimizin rolüne de değinebilir miyiz?

Açıkçası, içinde bulunduğumuz konjonktür sebebi ile sektörün özellikle bu yılki rakamlarının oluşmasında, birçok farklı değişken etkili oldu ve olmaya devam ediyor. Bunların en başında Pandemi ve ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik şartlar gelmekte. Pandemi özellikle tüketici davranışlarında ciddi bir değişime yol açtı. Bu denli büyük bir değişimin sigortacılığı ve sigorta satın alma zincirini etkilememesi elbette mümkün değildi. Hatırlayacak olursak, 2020 yılında bir anda hasar frekansları azaldı, sektörün teknik karlılık oranları yükseldi ve ortalama primlerde bir artış olmadı. Bu durum 2021 son çeyreğe kadar etkisini sürdürdü. Ancak, 2021 son çeyrekte pandemi etkisinin azalması ve ilave olarak etkisini iyice arttıran ekonomik şartlar, her sektörde olduğu gibi sigorta sektöründe de etkisini gösterdi ve göstermeye de devam ediyor.

“Acenteler sektörün en önemli aktörleri”

Sektörümüzün son 5 yıldaki büyüme rakamlarını inceleyecek olur isek; sektörümüz 2021 yılı hariç diğer yıllarda genel itibari ile enflasyonun üzerinde bir büyüme oranı elde etmiştir. 2022 yılı ilk 3 aylık verilere baktığımız zaman ise; sigorta sektörünün %74 prim büyümesi ile yine enflasyonun üzerinden bir büyüme oranına ulaştığını görmekteyiz. Bu yıl prim bazında enflasyonun üzerinde bir oran ile yılı kapatacağımızı öngörebiliriz. Bu yıl sektör sadece üretim bağlamında değil, daha da fazla karlılık bakımından zorlanacaktır. Sektörün 2021 bileşik rasyosu %116, teknik karlılığı ise -2 milyar TL nin üzerinde gerçekleşmiş durumda.

Mali kar ve kambiyo gelirleri ile birlikte sektör dip toplamda 6.4 milyar kar elde etmişti. Trafik branşında ise tek başına -2.5 milyar TL nin üzerinde, kasko branşında ise karlılığın bir önceki yıla göre %100 azaldığı bir yılın sonuçları ile hep birlikte 2022 yılına girmiş olduk. Ancak, 2022 yılı enflasyonun altındaki mali gelir ile birlikte etkilerini yıl boyunca hissettirecek gibi duruyor.

Acente bağlılığının sigorta şirketleri tarafından prim üretimine olan etkileri hakkında neler söylemek istersiniz?

Şunu biliyoruz ki sigorta satışı dünyada, bölgesel ve iş kolu olarak farklılık gösterse de, halen fiziki ve araçlar üzerinden ciddi bir oranda devam ediyor. Bu kanallar aracılığı ile yürütülen işlerin sayısı son 10 yılda bir azalış göstermesine rağmen; özellikle hayat, ticari ve bireysel sigortacılık alanında birincil kanallar olmaya devam ediyor. Ülkemize bakacak olursak bugün itibariyle TOBB’a kayıtlı 12 bini faal olan 16 binin üzerinde acente var ve bu acenteler sektörde üretilen toplam primin neredeyse yüzde 60’ını yapıyorlar. Bu açıdan bakıldığında sigortanın acente dominant bir sektör olduğunu rahatlıkla ifade edebiliriz. Acenteler bizim müşterilere dokunduğumuz en önemli noktalardan birisi. Müşterilerle birebir iletişimde olan ve onları yönlendirici konumdadır. Dolayısıyla acenteler sektörün en önemli aktörleri. Sadece bu verilere bakarak bile bir sigorta şirketinin sürdürülebilir bir başarı elde etmesinin yolunun acente sadakati ve bağlılığından geçtiğini ifade edebiliriz.

Acenteler için mobil uygulama yolda!

Türkiye Sigorta’nın acente ağındaki stratejilerinden bahseder mısınız? Acente ağınıza genişletmek için stratejileriniz ve yeni projeleriniz neler?

Türkiye Sigorta olarak acentelerimizi Covid döneminde hayata geçirmiş olduğumuz uygulamalarda olduğu gibi bu dönemde de desteklemeye çalışıyoruz. Acentelerimizin gelirlerini arttırabilmek adına kasko branşında kampanyamıza devam ediyoruz. DASK, Yeşilkart gibi ürünlerde pandemi döneminde başlattığımız yüksek standart komisyon uygulamalarımızı sürdürüyoruz. Acentelerimizin gelirlerini arttırabilmek için 2021 yılında uyguladığımız teşvikleri imkânlarımız ölçüsünde tekrar devam ettirmeye çalışıyoruz.

2022 hem sigorta şirketleri hem de acenteler için kolay bir yıl olmayacak sözünü hepimiz çokça duyuyoruz. İlk sinyallerini sanırım 1. çeyrek itibari ile hepimiz gördük. Bu yıl Türkiye Sigorta olarak acentelerimize yönelik dijital yatırımlarımız hız kazanacak. Bildiğiniz üzere yakın zamanda müşterilerimiz için tasarladığımız ve içeriği itibari ile sektördeki diğer uygulamalardan farklılaşan mobil uygulamamızı kullanıma açtık.

Önümüzdeki aylarda acentelerimiz için yeni bir satış platformumuzu canlıya alacağız. Devamında acentelerimiz için bir mobil uygulamamız olacak. Yine acentelerimiz için teklif takip sistemi çalışmasının son aşamalarında. Amacımız, uçtan uca acentelerimizin hayatını kolaylaştıracak bir dijital süreç oluşturabilmek. Yine şirket içerisinde birleşmenin akabinde, acentelerimizi ilgilendiren tüm süreçleri yeniden kurguluyoruz ve gerekli olduğu durumlarda önleyici tedbirler alıyoruz.

Peki şu an için güncel acente sayınız ve yapınız nasıl?

Eylül 2020 itibari ile yani şirket birleşmesinde yaklaşık 1500 acentemiz vardı. Bugün itibari 4100'ü aşkın acentemiz var. Acentelerimize teveccühleri için inanılmaz çok teşekkür ediyoruz. Yılsonundan başlamak üzere 2022 de halen devam eden çok yoğun bir acente başvurusu alıyoruz. Ancak, burada kontrollü gitmemiz gerekiyor. Bir taraftan acente açarken, diğer taraftan da acenteler için sunduğumuz süreçleri iyileştirmek birinci önceliğimiz.

Acentelerin yüzde 96'sının tercihi yine Türkiye Sigorta

Doğukan Bey, Türkiye Sigorta olarak acente odaklılığınızdan da bahseder misiniz?

Acentelerimiz, müşterilerimize ürünlerimizi ulaştıran en önemli iş ortaklarımızın başında geliyor. Onların bağlılığını, iş birliğimizin doğru şekillenmesi açısından çok önemsiyoruz. Acente bağlılığını, müşteri memnuniyetini de beraberinde getiren bir unsur olarak değerlendiriyor ve müşteri odaklı şirket olmayı vizyonumuzun olmazsa olmazı olarak önceliklendiriyoruz. Türkiye Sigorta markası altında, müşterilerimize ürünlerimizi ulaştıran satış kanallarımızın, şirketimizle ilgili deneyim ve düşüncelerini ölçüyoruz, gelişim alanlarımızı tespit ediyoruz

ve çözüm önerilerini beraber şekillendiriyoruz. Bu yolculuğun ilk aşamasında kanallarımızın bizimle yaşadığı deneyimleri tespit etmek için onları düzenli aralıklarla dinliyoruz. Acentelerimizin memnuniyet ölçümleme sürecinde kalitatif ve kantitatif araştırma yöntemlerini kullanıyoruz. Bizlere görüş verecekleri anketlerin yanı sıra derinlemesine görüşmeler ile ölçümleme verilerimizi zenginleştiriyoruz. Ayrıca, acente sadakatindeki başarılarımızı perçinleyen en önemli sonuçlardan birinin, mevcut acentelerimizin yaklaşık yüzde 96'sının önümüzdeki yıl da bizimle çalışmak istemesi olduğunu söyleyebiliriz.

Doğukan Bey, acentelerimize buradan mesajlarınız var mı? Acentelerimiz satışlarını arttırmak için neler yapması gerekiyor?

Birincil olarak acentelerimiz daha az dokunduğunuz ürünlerle, branşlara dokunabilmeliler. Örneğin, TSS, Finansal Sigortalar, BES gibi. Özellikle, bu yıl sağlık branşın da ciddi gelişmeler oluyor. Finansal Sigortalar acentelerimiz için yepyeni bir alan, mutlak surette yerlerini almalı. Son olarak bildiğiniz üzere BES devlet katkı oranı %30 a yükseldi. Elementer branşlarda faaliyet gösteren acentelerimiz yeni dönemde burada yerlerini almalı diye düşünüyorum.

Acentelerimiz, artık sayıları her geçen artan adette, farklı kanallardan müşteriler elde etmektedir. Acentelerimizin farklı kanallardan gelen müşterilerini tanıması ve doğru müşteriye doğru çözümler üretebilmesi gerekiyor. Bunun yolu ise müşterilerinizi bir sistem üzerinden segmente edebilmekten geçiyor. 360 derece otonom bir şekilde müşteri analizi yaparak, müşteri segmentasyonuna göre farklı hizmet içerikleri yapılabilir. Müşterilerinize farklı ürün ve hizmetler sunup, çapraz satış ve üst satış yapılabilir. Şunu unutmamak lazım acentelerimizin güçlü müşterilerine uygun fiyat verdikleri için değil, müşteriler acentelere istedikleri zaman ulaşabildiklerinden gelmektedir.

“Yeni dönemde kendilerini proaktif bir danışman olarak tanımlamaları gerek”

Acenteler mevcut iş güçlerini, personellerini birer danışman olarak hazırlamalı. Bu yeni rolün özelliği satış sürecinde dijital ve analitik araçların artan kullanımı ile beraber müşteriye daha bütünsel bir yaklaşım olmasını sağlıyor.

Bu rol acentelerin müşterinin birer avukatı olmayı gerektiriyor. Az önce bahsettiğim konularda, acentelerin ilerleyebilmesi için sadece kendilerinin değil özellikle çalışanlarının gerekli eğitim ve iş süreçlerine hâkim olması gerekiyor. Bu konuda gelişim için acenteler çalışanları için gerekli eğitim olanaklarını bazen kendileri bazen de şirketler ile ortak bir perspektifte oluşturmaları gerekiyor. Yeni danışman rolü ile birlikte, acentelerimiz kendi kişisel markalarını da özellikle müşteriler nezdinde farklı bir seviyeye taşıyacaklarından emin olabilirler.

“Dijitalleşme amaç değil araç olmalı”

Pandemi ile birlikte dijitalleşmede güzel bir ivme yakaladık ve sigorta sektörü hala teknolojik yatırımları yapmaya hız kesmeden devam ediyor. Ancak acentelerimizin dijitalleşme konusunda çekinceleri mevcut, sizler bu konu hakkında neler düşünüyorsunuz? Acenteler dijitalleşen dünyada neler yapmalı? Kendilerini bu konuda nasıl geliştirmeleri gerekiyor?

Herkesin takip ettiği üzere dijitalleşme, sektörümüzde son yıllardır en önemli gündem maddelerinin başında geliyor. Özellikle, covid sonrası bu değişim daha da hızlanarak devam ediyor. Birçok sigorta şirketi bu konuda şimdiden oldukça cesur adımlar atmaya başladı. Insurtech'lerin de hayatımıza girmesi ile beraber; yapay zekâ, makine öğrenmesi, nesnelerin interneti, big data, akıllı evler, akıllı arabalar gibi birçok alanda dünyada ve ülkemizde örnekler görmeye başladık. Tabi bu süreç içerisinde, dijitalleşmenin bir amaç değil araç olduğunu hiçbir zaman unutmamak gerekiyor.

Dijitalleşme için elbette herkese uygun olacak tek bir değişim formülü yok. Acentelerimizde dijitalleşme kavramı, odak noktasına yoğunlukla satış güçlerini dijital olarak etkinleştirmeye, operasyonel süreçleri optimize etmeye ve müşterileri desteklemek için veri ve analitiklerin – özellikle olası satış yaratma için (Lead) kullanımını geliştirmeye odaklanıyor.

Acente kanalı için dijitalleşmeden bahsedildiği zaman herkesin aklına önce dijital satış geliyor. Dijital satış çok önemli olmakla beraber, konuyu sadece dijital satışa indirgemek büyük resmi görmemizi engelleyecektir. Acentelerimiz için dijitalleşme deyince biz ne anlamalıyız?

Karakaya'dan dijitalleşme sürecindeki acentelere tavsiyeler!

Fiyat Karşılaştırma Programları / Yenileme ve Çapraz Satış için Otonom Programlar

Hepimizin bildiği üzere, ülkemizde %90 oranında çoklu acentelik yaygın. Bir acente yaklaşık olarak 4.7 adet şirket ile çalışıyor. Sektörümüzde ise başta oto ürünleri olmak üzere birçok ürün fiyat odaklı hale gelmiş durumda. Neredeyse her müşteri için birden fazla teklif veriliyor. Böyle bir konjonktürde sigorta şirketlerinin sağladıkları API'ler vasıtası ile ortak sistemler üzerinden teklif çalışan sistemler elde edilmesi; daha az evrak işi, daha iyi satış araçları ve daha basit süreçler, müşteri ilişkilerinde daha duyarlı ve etkili olmaya imkân sağlayacaktır.

Mobil Acente

Tüketiciler giderek bilgisayar ekranlarından uzaklaşıyor ve cep telefonlarında daha fazla zaman geçiriyorlar. Günümüzde cep telefonu kullanımı hemen hemen her demografiye nüfuz etmiştir. Ortalama bir kullanıcı, toplam çevrimiçi zamanının yaklaşık %86'sını mobil uygulamalarında geçiriyor. Mobil Acente, acentelerimizin yer ve zaman kısıtı olmadan tüm sigortacılık işlemlerini mobil üzerinden yapabilmesidir. Acentelerimizin mobil olabilmesi özellikle müşteri memnuniyeti ve personel maliyetlerinin doğru yönetilmesi açısından olmaz bir konu. Acentelerimiz, yapacağı teknolojik yatırımlar ile ofis içi birçok süreci mobil üzerinden yönetebilir.

İnternet Sitesi- Dijital Satış

Acentelerimizin gelişen dijital pazarlama faaliyetlerinden faydalanarak, dijital kuşağın sigorta ihtiyaçlarının karşılanması noktasında sadece geleneksel satış değil, dijital dünyada da satış yaparak dijital kazanç elde etmesi oldukça önemli. Ülkemizde hane halkının %83 ü internete erişebilmekte. Sadece mobil telefondan internet penetrasyonu ise %92 oranına kadar yükseldi. 2021 yılında 41 milyon kişi tarafında dijital ödeme yapılmış vaziyette. Google Arama hacimlerine baktığımız zaman ise; örneğin kasko branşı için aylık 750K adet gibi yüksek adetlerde arama hacimleri var. Bu sebeple, acentelerimiz müşterilerinin olduğu bu dijital dünyada mutlak surette kendilerini özel bir kimlik yaratmaları gerekiyor.

Baturalp Pamukçu

*Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü*

Kasko ürününde farklı alternatifler Türk Nippon Sigorta'da

YENİLİKÇİ bakış açısı ile ürünlerini tasarlayan Türk Nippon Sigorta, kasko ürününde sunduğu farklı alternatifle müşterilerine geniş bir hizmet yelpazesi sunuyor. Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı amaçlıyor.

Kasko ürünün sağladığı geniş güvence kapsamından bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kasko sağladığı geniş güvence kapsamı ile sadece hasar durumunda değil aracın yanması, çalınması, çalınmasına teşebbüs edilmesi, yaşanabilecek doğal afetler gibi durumlarda da aracınızı güvence altına alır. Bu nedenle kaskoyu aracımız için en önemli yol arkadaşlarından biri olarak görüyorum.” dedi.

Araç fiyatlarındaki artışı sebebi ile kasko ürününde çeşitliliklerin yapılmasına gerek duyulacağını da vurgu yapan Dr. E. Baturalp Pamukçu “Artan araç fiyatları sebebi ile tüketicilerde oluşan eldeki değeri koruma hissiyatı kasko yaptıрма konusunu daha da önemli hale getirdi. Bu bakımdan kasko ürününde çeşitliliğin artacağını öngörerek sunduğumuz kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden bir yapı oluşturduk. Yıl içerisinde kasko paketlerimize yapacağımız yeni asistans hizmetleri eklemeleri ile ürünlerimizi daha da tercih edilir hale getirmeyi amaçlıyoruz.” şeklinde konuştu.

Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

Lumnion, yapay zeka tabanlı sigortacılık fiyatlama platformu ile doğru riski doğru fiyatlandırmanıza yardımcı oluyor...

Demo ve daha fazla bilgi için:
info@lumnion.com / www.lumnion.com

Lumnion

İstanbul | Köln | München



Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Kerem Erberk:

*“Sağlık
sigortası
dört kat
daha hızlı
büyüdü”*

Pandemi hayatımızda birçok şeyi değiştirdi ve pek çok alanda da alışkanlıklarımızda farklılıklar yarattı. Bunlardan en önemlisi de sağlıkla ilgili farkındalık oldu. Sağlık sigortalarında yakalanan ivme de bu durumun sonuçlarından biri. Sağlık branşındaki tüm sorularımızı bu ay Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk'e yönlendirdik. Erberk, sorularımızı içtenlikle yanıtlayarak sağlık sigortaları kapsamında sigortalı sayısında ciddi bir artışın olduğunu ve özel sağlık sigortalarında sigortalı sayısının 6,5 milyon ve tamamlayıcı sağlık sigortasında ise bu rakamında 2,5 milyon kişiye yaklaştığını vurguladı.

ANADOLU Sigorta olarak sigortalıların hayatlarını kolaylaştıracak uygulamalar ve kampanyalar düzenlediklerini aktaran Erberk, sigortalılara da tavsiyelerde bulunmayı ihmal etmedi. Sigortalıların mevcut fiyat seviyelerinden çok farklı noktalarda bir fiyat gördüklerinde bir kez daha düşünmelerini tavsiye eden Erberk, sağlık sigortalarını kullanırken de dikkatli olmaları gerektiğine dikkat çekti.

Pandeminin teminat altına alınmasıyla sağlık branşında sevindirici artış yaşandı. Sağlık branşındaki büyüme bu yıl nasıl devam ediyor?

Pandemi hayatımızda çok şey değiştirdi. Bu dönem içerisinde de sağlığın ne kadar önemli olduğunu ve kamunun güzel bir sağlık hizmeti verdiğini ancak bu hizmeti verebiliyorken katastrofik bir durum meydana geldiğinde sistemin sıkışabildiğini ve bu durumun özel sektör ve hizmet sağlayıcılarla aşılabildiğini gördük. Dolayısıyla sağlık kapsamında bir farkındalık oluştu. Bu farkındalıkla birlikte insanların sağlık alanında da bir yatırım yapması söz konusu oldu. Bu yatırımı rakamlara dökmek gerekirse; sağlık sigortalarında Türkiye’de sigorta sektörünün prim üretimi bir önceki yılın birinci çeyreğine göre nominalde yüzde 74 bir büyüme gösterdi. Enflasyon ortamı olduğu için reel büyümeye de bakmak gerekiyor. Reel büyüme ise yüzde 8 oranında gerçekleşti. 2021’in birinci çeyreğinde de büyüme yaşanmıştı, o dönemki büyüme ise yüzde 19 nominal, yüzde 2 reeldi. Dolayısıyla 2022 yılında dört kat daha hızlı bir büyüme söz konusu. Bu durum sadece prim üretimini de yansıtmıyor, sigortalı sayısında da ciddi bir artış demek. Rakamlardaki değişime baktığımızda özel sağlık sigortasındaki sigortalı sayısı 6,5 milyon kişiye yaklaştı ve bu

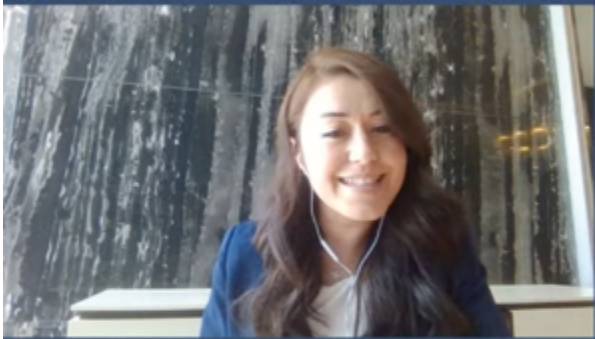
yüzde 16 artışa tekabül ediyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasına ise 2,5 milyon yaklaştı birinci çeyrek sonunda. Buradaki artış oranı ise yüzde 44. Dolayısıyla gerçekten sigorta sektörünün taşın altına elini koyması, özel şartları gereği pandemide ödeme yapmak zorunda olmasına karşın 500 milyon lira bir destek vermesi halkımız tarafında da bir teveccüh gördü gibi gözüküyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarında güzel bir ivme yakalandı

Özel sağlık sigortaları geçtiğimiz yıllarda lüks olarak görülürken Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları ile bu algı da kırılmaya başladı. Tamamlayıcı sağlık sigortalarında durum nasıl ve Anadolu Sigorta olarak geride bıraktığımız 2021 yılını ve bu yıl ilk aylarını nasıl geçirdiniz?

Türkiye’yi gelişmiş ülkelerle karşılaştırdığımızda bu ülkelere nazaran çok daha gelişmiş kamu sağlık şemsiyesi söz konusu. Türkiye’deki sağlık harcamalarının toplam yüzde 78’i hala kamu tarafından karşılanıyor, yüzde 17’sini vatandaşlarımız kendileri karşılıyor. Kalan yüzde 5’lik kısımda sigorta sektörü devreye giriyor. Kamunun bu kadar geniş bir şemsiye sunması bir konfor alanı yaratıyor. Belirsizlikler içerisinde hızlı değişimlerin olduğu bir dünyada yaşıyoruz ki, sürdürülebilir sistemler kurabilmek için her zaman kamuya yüklenmek doğru bir seçim olmayabiliyor. Dolayısıyla tamamlayıcı sağlık sigortası da hibrit bir model diyebiliriz. Vatandaşın kendi cebinden fona katkı sağlamasının yanı sıra kamunun da kendisinden fona katkı sağlamasıyla bu konjonktür tamamlayıcı sağlık açısından güzel bir ivme sağladı.

SIGORTALIFE SOHBETLERİ



Sigorta Life Sohbetleri’nin konuğu Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk oldu!



Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.

Anadolu Sigorta'da da sektörden farklı bir durum yok, sektörle paralel olarak ilerliyoruz. Hem hayat dışı prim üretimi yapan şirketler hem de hayat-emeklilik şirketleri ciddi büyümeler gösterdiler. Hayat dışı şirketler arasında tamamlayıcı sağlık sigortası prim oranı yaklaşık 2 kat büyüyerek 1,2 milyar lira prim üretimi söz konusu.

“Anadolu Sigorta olarak bütün yapı taşlarımızı iyi yönetmek zorundayız”

Bildiğiniz gibi sağlık sigortası primleri sağlık enflasyonu nedeniyle artırılmak zorunda kaldı. Sigortalılar açısından bu durum nasıl bir etki yarattı? Sigortalılara bu kapsamda mesajlarınızı da alabilir miyiz?

Bu hususun sigortalılar nezdinde mutsuzluk yarattığı kesin. Ben samimiyetle şunu vurgulamak istiyorum; bu durum bizleri de gerçekten çok üzüyor. Öte yandan birkaç tane konuya da vurgu yapmak isterim. Underwriting kavramını İş Kabulü diye çevirsek, birkaç tane yapı taşı var. Bunlardan bir tanesi portföy yönetimi, yani herhangi bir branşta doğru zamanda veya doğru yerde büyümeye ya da küçülmeye karar verebilmek anlamına geliyor. Bir diğeri ise fiyatlama, bu husus da matematiksel hesaplamayla geçmiş verilere bakarak ortaya çıkıyor. Biz buna aktüeryal ya da teknik fiyatlama diyoruz. Karanlıkta bir deniz fenerinin yolu göstermesi gibi, aslında sigortacının hedeflediği fiyat seviyesini gösteriyor. Öte yandan gerçek hayatta bu fiyatlara ulaşmak mümkün olmuyor. Dolayısıyla satış anında müşterinin cebinden vermeye kafaca hazır olduğu rakam ile aktüeryal fiyat arasında bir denge bulmak lazım. Bir diğer önemli yapı taşı risk seçimi. Risk seçimi de geçmiş verilere bakarak sigortacının bilgi ve deneyimi çerçevesinde doğru riskleri kabul edip portföyüne alması.

Erberk'ten sigortalılara özel tavsiyeler!

Bir diğeri ise; şirketlerin kapasitesi. Bu da sermayeleri ve reasürans programlarıyla yönetilen bir husus. Son olarak bir diğeri ise kapsam. Bu beşini bir denge içerisinde yönetebildiğiniz takdirde şirketler hayatlarını devam ettirebiliyorlar. Benim göğsümü gere gere söylediğim bir husus var. Biz Anadolu Sigorta olarak, geçtiğimiz ay 97'nci kuruluş yıl dönümümüzü kutladık. Bizler Cumhuriyet'in ilanından sonra önce 1924'de İş Bankası arkasından 1925'de Anadolu Sigorta kuruldu, bizler Cumhuriyet kurumlarıyız ve ikinci yüzyılımıza hazırlanıyoruz. Anadolu Sigorta olarak varlığımızı sürdürerek ikinci yüzyılımızda da ayakta kalabilmek adına -ki kalacağız- biz bütün yapı taşlarımızı iyi yönet-

mek zorundayız.

Bu konjonktürde Anadolu Sigorta olarak bizler de fiyatlarımıza revize yapmak durumunda kalıyoruz. Sigortalılarımıza yapmamız gerek bazı öneriler var. Bunlardan en önemlisi, daha küçük maliyetli bir takım tedavi giderlerinde mümkünse şu dönemlerde sağlık poliçesini kullanmak doğru olmayabilir. Böyle bir zorlama yapmak çok anlamlı değil ancak bir düşünelim derim. Bir ürün veriyorsanız kullanılsın diye veriyorsunuz ancak oluşturduğunuz tazminat yükü bir sonraki seneye ister istemez prim artışı olarak yansıyor. Her branşta olduğu gibi bu durum sağlık branşında da böyle.

Diğer bir önerim ise; deneyimli şirketlerin mevcut fiyat seviyelerinden çok farklı noktalarda bir fiyat görüyorsak bunu az önce bahsettiğim yapı taşları çerçevesinde bir düşünmekte fayda var. Bir sigorta şirketi herhangi bir branşta risk kabulünü çok hızlı ve rahat yapıyorsa ya da ortalamanın dışında çok farklı bir fiyat veriyorsa orada gizli birtakım maliyetler söz konusu olabilir. Dikkatli olmakta fayda var.

Sağlığım Cepte mobil uygulaması aktif 106 bin kullanıcıya sahip

Anadolu Sigorta özeline biraz daha incek olursak, 2022 yılının geri kalanı için sağlık sigortalıları alanında yol haritanız nasıl olacak? Yenilikler ve yatırımlar devam edecek mi?

Öncelikle tamamlayıcı sağlık sigortasının satışını desteklemek üzere 2022 yılı boyunca ve sonrasında yatırımımızı devam ettireceğiz. Çeşitli kampanyalarımız ve farkındalık çalışmalarımız olacak. Sohbetimizin başında da söylemiş olduğum yüzde 78'lik kamunun yükü üstlenmesi nedeniyle ciddi bir potansiyel olduğunu düşünüyoruz. Genel olarak sağlık sigortalıları ile ilgili de teknolojik alt yapılarımızda ciddi çalışmalarımız var. Sağlığım Cepte mobil uygulamamız genç bir ekip tarafından geliştiriliyor. Çevik çalışma modeliyle geliştiriliyor ve güzel sonuçlar alıyoruz. Bu uygulamamızın şu an 106 bin aktif kullanıcısı var. Burada sigortalıların sağlık hizmetlerini alırken, genel sağlık durumlarını yönetirken kendilerine değer yaratacak birtakım fonksiyonlar eklemeye gayret ediyoruz. Kullanıcı deneyimini zenginleştirmek, kullanıcı sayısını daha da arttırmak ve çözüm ortaklarımızla, hizmet sağlayıcılarımızla entegrasyonumuzu yaygınlaştırmak için ciddi çalışmalarımız var ve devam edecek. Bazı hastanelerimizle bu uygulama üzerinden uzman hekimlerden randevu saati seçme suretiyle hastaneye telefonla ulaşmaksızın randevu alma imkânı getirdik. Benzer sürpriz fonksiyonlarımızın devamı gelecek.

Başarıya giden yolda
limitleri düşünmeyin!



AREX KEFALET SİGORTASI

sizinle...

HDI Sigorta ile aracınızı ve sevdiklerinizi güvence altına alın

Sektörde öncü firmalardan biri olan HDI Sigorta, ürün yelpaze- si ve büyüme performansı ile adından söz ettirmeye devam ediyor. HDI Sigorta Genişletilmiş Kasko Poliçesi ile müşterilerine çok kapsamlı güvenceler sağlıyor.

Yeni bir dönem başlatan HDI Sigorta hızlı, bürokratik olmayan, müşteri odaklı hizmet anlayışıyla bütün Türkiye'ye hizmet veriyor. HDI Sigorta Genişletilmiş Kasko Poliçesi ile aracınızı güvence altına aldığınız gibi kendinizi ve sevdiklerinizi de güvence altına alan bu ürün, araca çarpılması, aracın çarpılması, devrilmesi, düşmesi, yuvarlanması, yanması, çalınması ve deprem gibi diğer doğal afetleri de teminat altına aldığı gibi anahtar teslim teminatı, kıymet kazanma, mini tamir hizmeti ve kemirgen teminatı gibi imkanlar da sunuyor.

Tedavi Giderleri Ücretsiz!

Türkiye'nin 2020 noktasından online iletişim imkânı sunan HDI Sigorta, Genişletilmiş Kasko Poliçesi ile 7 gün 24 saat kesintisiz olarak "asistan hizmeti" veriyor. Ayrıca HDI Sigorta "Genişletilmiş Kasko" ile minik dostlarımızın başlarına gelebilecek araç kazalarındaki tedavi giderlerini ücretsiz karşılıyor. Sosyal medya hesaplarından yaptığı paylaşımlarla da takipçilerin sokaktaki dostlarına mama bağışında bulunabilmelerine olanak sağlıyor.



Garanti BBVA Emeklilik'ten çocuklara BES şenliği

GEÇTİĞİMİZ sene bireysel emeklilikte yapılan düzenlemeyle birlikte Türkiye'de 18 yaş altındaki çocuk ve gençler için Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) dönemi başladı. 2022 yılında yapılan değişiklikle ise daha önce %25 olan devlet katkısı %30'a çıktı.

Garanti BBVA Emeklilik devlet katkısı avantajıyla tüm aileleri çocuklarının geleceğine yatırım yapmaya davet ediyor. Çocuklara BES yaptıranlar hem çocukları için düzenli tasarruf yapmaya başlıyor hem de %30 devlet katkısı avantajından faydalıyor. Ayrıca müşteriler Garanti BBVA Emeklilik'in BES alanındaki deneyimi sayesinde yatırımlarında güvenli ve yüksek finansal getiri elde etmenin avantajını yaşıyor. Çocuklarda tasarruf bilincine ve geleceğe yönelik birikim alışkanlığına önemli katkı sunacak çocuklar için BES başvurusu garantibbvaemeklilik.com.tr'den kolaylıkla yapılabilir. Üstelik Haziran ayı sonuna kadar olan kampanya ile Çocuklara BES yaptırdığınızda 200 TL sözleşmeye ek Garanti BBVA Emeklilik'ten hediye ediliyor!

Konuyla ilgili konuşan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Günümüz şartlarında tasarruf ve birikim, bireylerin finansal sürdürülebilirliği açısından hiç olmadığı kadar önemli hâle geldi. Özellikle çocuklarımız ve gençlerimiz için sağlam bir gelecek hazırlamak, onların geleceğine bugünden yön vermek için birikimi sürdürülebilir bir alışkanlığa çevirmemiz gerekiyor. Bu noktada 18 Yaş altı BES uygulaması çocuğunun geleceğini güvence altına almak isteyen ebeveynler için çok değerli ve kazançlı bir tasarruf aracı. Sistemde yapılan değişikliklerle devlet katkısının %30 olması önemli bir fırsat sunuyor. BES, gençlerimiz ve çocuklarımız için hem birikim yapma alışkanlığı kazandıracak hem de eğitim hayatlarına destek olacak, ihtiyaç duydukları anda kullanabilecekleri önemli bir birikim sistemi. Bugüne kadar yaklaşık 350 bin çocuğun bireysel emekliliği var. Siz de hala çocuğunuza BES yaptırmadıysanız 200 TL avantajıyla şimdi tam zamanı. Bunu teşvik amacıyla bir kampanya düzenledik. Haziran ayı sonuna kadar çocuğunuza BES yaptıırırsanız, sözleşmeye ek 200 TL de bizden oluyor. Garanti BBVA Emeklilik olarak hedefimiz, BES alanında sahip olduğumuz bilgi birikimi ve uzmanlığımızla, çocuklarına daha iyi bir gelecek hazırlamak isteyen ailelere en doğru yatırım ve yönlendirmelerle güvenli bir yol haritası çizmek" dedi.

Çocuğunuza BES yaptırın, sözleşmesine ek 200 TL bizden hediye olsun!

Ayrıntılı bilgi [garantibbvaemeklilik.com.tr](https://www.garantibbvaemeklilik.com.tr)'de.



16 Mayıs-30 Haziran 2022 tarihleri arasında Çocuklara BES yaptıran müşterilerimizin sözleşmelerine ek, bir kereye mahsus cayma süresini takip eden ayın sonuna kadar 200 TL yatırılacaktır.



AgeSa Hayat ve Emeklilik CEO'su

Fırat Kuruca:

Geleceğin yatırım modeli: “BES”

Yeni dünya düzeninde dijital dünyaya ayak uydurmak konusunda büyük çalışmalar sürüyor, bu konuda başarılı bir adım olan FonPro için AgeSa Hayat ve Emeklilik CEO'su Fırat Kuruca ile Sigorta Life ailesi olarak güzel bir sohbet gerçekleştirdik. Sohbetimiz içerisinde geleceğin gözde yatırım modeli olan BES hakkında da açıklayıcı bilgiler almış olduk.

18 yaş altı BES düzenlemesi ile çocukların ve gençlerin dahil edilmesi katılım oranlarında ki artışı gözle görülür seviyelere yükseltmiş oldu. BES'in çok olumlu bir trend yakaladığından bahseden Kuruca, gençlerin bu yatırım modeline olan ilgisinin şaşırtıcı derecede olumlu yönde artmasından ve geleceğin yatırım modeli olma imajını çizmesinden bahsetti.

Yeni düzenlemelerle birlikte BES'e yoğun bir ilgi var, sohbetimizin ilerleyen zamanlarında zaten tüm detayları konuşuyor olacağız. Ancak 2021 yılı ve 2022'nin ilk ayları sektör için nasıl geçti?

Sektör olarak büyümesine devam etti diyebiliriz, tabi açıkçası ekonomideki gelişmeler ve enflasyondaki geldiğimiz oranlar değerlendirildiğinde büyüme oranları çok anlam ifade etmez noktada diyebilirim ama yine de güçlü bir büyüme yaşandı. Geçen senenin aynı dönemine göre bireysel emeklilikte yüzde 60'lık bir fon büyümesi, hayat sigortalarında da yine geçen senenin aynı dönemine göre aşağı yukarı yüzde 45 bir büyüme gerçekleşti. Yani sağlıklı bir büyüme oranı olmakla birlikte enflasyon seviyelerinde diyebiliriz. Sektörün tabi yıllardır istikrarlı bir şekilde büyüme trendi var ve o trendi hiç bozmadığını görüyoruz.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortalarında farkındalık arttı!

Geçtiğimiz yılı sektör bazında değerlendirdiniz ve önemli noktalara da değindiniz. Bir de sizleri dinlemek isteriz Fırat Bey. AgeSA olarak sizler açısından durum nasıl? 2022 yılına nasıl bir giriş yaptınız?

Biz de aynı şekilde geçen yılın son çeyreğinde güçlü bir trend yakalamıştık, bireysel emeklilikte fon liderliğindeki hayat sigortalarında ise özel sektör şirketleri arasındaki bir numaralı konumumuzu sene başından beri koruyoruz.

Aynı zamanda bireysel emeklilikte yeni katılımcı sayılarında gerek geçen sene ortasında hayata geçirilen 18 yaş düzenlemesi ve sene sonunda da getirilen yüzde 5'lik artışla beraber ciddi bir rüzgâr yakalandı. Yeni katılımcı sayılarında geçen seneye göre hem sektörde hem bizde 2-3 kat artışlar söz konusu, bizlerde 3 katına yakın daha fazla bireysel emeklilik sektörüne katılımcı kazandırıyoruz. Güzel bir dönem diye düşünüyorum aynı zamanda da müşteriler açısından baktığımızda bireysel emekliliğin ve hayat sigortalarının farkındalığının arttığı, biraz daha değerinin anlaşıldığı bir dönemi yaşıyoruz biliyorsunuz gerek ekonomik gerek sağlıkla ilgili konu başlıkları bu konuda olumlu katkılar da sağladı.

“Sektör olarak güzel bir hikâye yazıyoruz”

Ülkemizde yaşanan son gelişmelerde Türk Lirasının değer kaybetmesi ve artan zamlarla birlikte ekonomik sıkıntılar oldukça gündemde. Ekonomide yaşanan bu durumlar sizce BES ve hayat branşına olan talebi nasıl etkiliyor?

Hayat sigortalarında kredilerdeki büyümenin bu ekonomik zorluk ortamında olumlu bir etkisi olduğunu söyleyebiliriz, aynı zamanda ortalama kredi büyüklükleri orta vadede enflasyona paralel olarak ilerlediği için ortalama prim tutarlarında da olumlu manada gelişme olduğunu düşünüyoruz. Aynı zamanda da dediğim gibi sağlık ve hayat sigortalarındaki farkındalığın artması sebebi ile de eskisine oranla daha iyi bir müşteri trendi gözlemliyoruz. Çok uzun zamandır bireysel emeklilik dünyamızda ama son zamanlarda bireysel emeklilikten sağlanan getiriler özellikle 2021 yılına baktığımızda oldukça cazip oranlardaydı, ortalama olarak da son 10 senede enflasyonu 3 ila 5 puan yendiği gözüküyor.

Bunun yavaş yavaş müşteriler çerçevesinde olumlu manada etkisinin olduğunu değerlendiriyoruz. Bu ekonomik çalkantıda insanların çok fazla alternatif üzerinden nereye yatırım yapacaklarına karar veremiyorlar ama bireysel emeklilikte daha profesyonel bir yatırım yaklaşımıyla değerlendirme fırsatı yakalıyorlar üstüne de yüzde 30'luk devlet katkısı cabası oluyor. Bu hikayelerin müşteriler nezdinde değerli olduğunu görüyoruz. 18 yaş altına da ciddi bir talep var, insanlar çocuklarına, torunlarına vs. bireysel emeklilik yaptırmak istiyorlar ve orada da sektör olarak güzel bir hikâye yazıyoruz diyebilirim.

Genç kesimden BES'e olumlu anlamda ilgi

BES'teki devlet katkısının artmasıyla ilgili konuya geçmeden önce 18 yaş altı BES'e de değinelim istiyorum. 18 yaş altı BES ile çocukların ve gençlerin sisteme dahil edilmesi BES fonlarının performansına nasıl yansdı? Ailelerin ve gençlerin ilgisi nasıl?

Tabi oldukça fazla bir ilgi var. Yine ekonomik durumdan bahsettiğimizde hali vakti daha yerinde olan kesim için biraz daha cazip bir alternatif, aynı zamanda kendisine yaptırmak konusunda birtakım endişeleri ve tereddütleri olan insanların çocuklarına yaptırma konusunda daha olumlu baktıklarını görüyoruz.



Gençlerde de şaşırtıcı şekilde bir ilgi var, biraz daha aklı eren dediğimiz kesimin bir an evvel bireysel emekliliğe girme niyetinde olduğunu yani olumlu manada bir bilinç oluştuğunu görüyoruz. Toplumda da bu tasarruf bilincinin artması çok önemli, gelişmiş ülkeler ekonomilerine baktığımızda en önemli faktörün uzun vadeli tasarruflar olduğunu görüyoruz ki o birikimlerin ülke ekonomisini çok güçlü manada desteklemesi, yatırımların finansmanında sermaye piyasaları aracılığıyla olanak sağlaması ve aynı zamanda da bireysel kişilerinde refahının artması için uzun vadede imkân yarattığı gözlemleniyor. Bu trendi Türkiye’de de yavaş yavaş görmeye başlamamızın da güzel bir gelişme olduğunu söyleyebilirim.

Devlet desteğini alan en iyi birikim modeli: BES

Geçtiğimiz aylarda devlet katkısı oram yüzde 5 daha artarak yüzde 30’a çıktı. BES’te yüzde 5 artışın getirisi ne olacak? Beklentileriniz nelerdir?

Doğrudan devlet katkısı olması çok güzel bir model, daha önceleri pek çok ülkede de gördüğümüz gelir vergisi üzerin-

den uygulanmış teşvikler var ama finansal okur yazarlığın ve vergi konusundaki farkındalığın azlığı sebebiyle bireysel emeklilik teşviklerinden yeterinde faydalanılamadığı görülmüştü. Bu yüzden bu doğrudan katkı yöntemi çok daha geniş kitlelere ulaşmasını ve aynı zamanda da daha görünür olmasını sağladı. İlk zamanlardan beri biraz septik olan birtakım görüşler vardı, bu sürdürülebilir mi, devam eder mi, el konur mu vs. gibi spekülasyonlar vardı. Geçmiş trend de bize oldukça cazip ve yerinde bir destek olduğunu göstermiş oldu ve değil bu endişeler tam tersi devlet katkısında yüzde %5’lik bir artış takip etti. Aynı zamanda bir konudan daha bahsetmek gerekirse 2003 yılında bireysel emeklilik hayatımıza girmiş oldu ve yaklaşık bu 20 senenin içerisinde ekonomi yönetiminde ve sigortacılıkla ilgili düzenleyici bünyesinde çok fazla değişiklikler oldu ama değişmeyen bir konu ise bireysel emekliliğe verilen destek oldu. Bu konudaki uzmanlarında bildiği gibi Türkiye’nin de gelişmesi açısından ve geleceğin Türkiye’sini kurgulamak istiyorsak bireysel emekliliğin çok daha büyük boyutlara varması yani neredeyse bankacılık sektörü kadar büyük bir bilanço seviyesine ulaşması gerekmektedir ki Türkiye ekonomisini finanse edebilsin ve 80 milyonu aşan nüfusun geleceği için bir güvence olsun.

Agesa özelinde bu yıl için hedef ve planlamalarınız neler? Ajandanızdaki önemli konu başlıklarını alabilir miyiz? Sigortalılarınızı bekleyen yenilikler neler olacak?

Geçen sene bizim için değişim yılıydı özellikle ana hissedarımızdan birinin değişimiyle gelen isim değişikliğimiz başta olmak üzere, bizlerde yeni ismimizin bilinirliğini eski ismimizin seviyesine hızlı bir şekilde getirme çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda da yeniliklerimize de devam ediyoruz, bunlardan başlıca mevzuatla ilgili yeniliklerimiz var ve bunların büyük kitlelere ulaştırılması için tüm dağıtım kanallarımız aracılığıyla çalışıyoruz. Bunun yanı sıra yeni uygulamalar hayata geçiriyoruz. Bireysel emeklilik ile ilgili yakın zamanda lansmanını yaptığımız FonPro diye bir uygulamamız var, bu konuda çalışmalarımız devam ediyor. Yeni ürün ve hizmetler konusunda durmadan çalışan bir makine halindeyiz diyebilirim. Sigortalılarınızı bekleyen yenilikler konusunu açacak olursak öncelikle hizmetler konusunda bireysel emeklilikte bir buçuk milyona yakın müşterim kitlemiz var sektörde de yedi buçuk milyona yaklaştı ve onların en büyük ihtiyaçlarından bir tanesi birikimleri konusunda düzenli olarak bilgilendirilmek, bu zorlu ekonomik koşullarda bir takım yol gösterilmesi. Bu konuda da tabi milyonlara ulaşmış müşteri sayılarında bire bir yüz yüze görüşme ve iletişim çok zor onun yerine dijital ortamlarda daha robotik çözümlerle ilerleniyor. Yeni fon çeşitleri olarak teknoloji fonumuz bulunuyor aynı zamanda çok yeni sürdürülebilirlikle ilgili bir fon çıkardık.

Özellikle sürdürülebilirlik fonumuz genç kitleler için her geçen gün daha önemli hale geliyor, bizlerde bu konuda öncü şirketlerden olmaya gayret gösteriyoruz. Birtakım alternatiflerle müşterilerimize daha zengin içerikler sunmaya devam ediyoruz.

FonPro müşterilerin gözünden bakıyor

Yayınımızı sonlandırmadan önce son bir konuya daha değinelim istedim. Bir ilke imza atarak, FonPro çatısı altında BES müşterilerinin fon yönetme ihtiyacı doğrultusunda özel bir hizmet sunuyorsunuz. Hizmet detaylarına değinebilir miyiz?

Genelde bu tür çözümlerde şirketten müşteriye doğru bir bakış üzerinden olanaklar sunuluyor fakat biz tam tersini yaptık ve müşterinin gözünden bakarak birçok kişinin fonlar konusunda bilgi sahibi olmadığını göz önüne alarak ilerledik. Konu hakkın-

da neredeyse hiç bilgi sahibi olmayan müşteriler de var bunun yanı sıra uzman olan fakat vakit ayırıp birikimlerini kontrol edememiş müşterilerde var, biz de bu tüm kapsamı göz önüne aldık. Bizim FonPro çözümümüzde aslına baktığımızda ilerleyiş çok basit, bir müşteri üç tane seçenekle karşılaşılıyor. Birincisi ben profesyonelim kendim yönetmek istiyorum diyen kesime, bir tanesi çok bilgi sahibi değilim bir uzman desteği almak istiyorum diyen kesime ve en sonda hem bilgi sahibi olmayan hem de vakit ayırma fırsatı bulunmayan bir uzmana tamamen delege edip o uzman müşteri adına hayat boyu doğru işlemlerin takibini yapmasını bekleyen kesime hitap ediyor. Oldukça basit bir kurgumuz bulunuyor, ama tabi müşterilerin en azından senede bir iki defa birikimlerinin kontrollerini yapmasında fayda var. Bu getirilerin ötesinde kişilerin ilerisi için hedefler koyması ve planlama açısından önemli. Mesela bizim uygulamamızda hesaplama araçlarının bulunması sayesinde birinci aşamada kişilerin gelecekle ilgili kendisi için oluşturduğu senaryolara göre ne kadar birikim yapması gerektiğini planlamasında destek oluyoruz, sonrasında bu planlama doğrultusunda yapılan birikimlerini nerede en iyi değerlendirmesi konusunda yol göstermiş oluyoruz. Bu konunun önemini konuşacak olursak dünya üzerinde en zengin diyebileceğimiz ülkelerde bile emeklilik dönemlerinde çalışma dönemlerinin standardını yakalaması çok zor, bu sebeple de bu doğru birikim yapma ve birikimlerini değerlendirme konusu çok önemli. Bireysel emeklilik açısından baktığımızda da normalde devletin kenarda duran bir meblağınız üzerinden sizlere yüzde otuzluk bir desteği söz konusu değil, bireysel emeklilikte böyle bir desteğin olması da aslen insanlara bu sorumluluğu ve bilinci aşmak. Devletinde bu konuda desteğinin amaçlarından biri aslında sürdürülebilirlik sağlamak oluyor, yaşlılık yaşlarının uzaması ve nüfusa oranla çalışan sayısının azalması ve emekli kişilerin çalışma gereksinimi duymadan gerekli birikimler üzerinden refah seviyesini üstte tutmasına olanak sağlamak diye düşünebiliriz.

2022 yılına kötü başlamadık ama enflasyonu yenebilmesi için büyüme hızlarının biraz daha hızlanması gerekir, tabi hangi sektör yüzde 70'in üzerinde büyüme gerçekleştiriyor diye düşünürsek yakalanması kolay bir oran değil, ama sağlık bir trend olduğunu görebiliriz. Bireysel emeklilik tarafında fonda ve katılımcı sayısında güzel bir büyüme var tabi ondada ekonomik konjonktürden kaynaklı fon getirileri biraz dalgalı bulutlu başladı. Ama bu konuda da sadece bireysel emekliliğe özgü bir durum değil paranın bütün dünyada nereye gideceğinin belirlenememesinden kaynaklı insanların yatırım konusunda ne tarz davranışta bulunmasına karar verememesine yol açtı.



Cigna, Sigorta Haftasında Ferdi Kaza Sigortası hediye ediyor

Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, bireylerin sigorta farkındalığını artırmak ve sigortanın önemine değinmek amacıyla, bu yıl 23 Mayıs – 29 Mayıs tarihleri arasında kutlanan Sigorta Haftası'na özel bir kampanya düzenledi. Kampanya kapsamında Cigna, 23 Mayıs tarihinden itibaren Cigna'nın internet sitesinden kampanya başvurusu yaparak pazarlama iletişim izni veren herkese 2 ay süre ile geçerli olmak üzere Kaza Sonucu Vefat ve Kaza Sonucu Daimi Maluliyet durumlarını 15.000 TL teminat ile güvence altına alan Ferdi Kaza Sigortasını hediye ediyor.



Anadolu Hayat Emeklilik 100 bini aşkın çocuğun geleceğini güvence altına alıyor

Anadolu Hayat Emeklilik'in ebeveynler tarafından yoğun ilgi gören ürünü "Çocuğum için BES" ile on bir ayda 100 bini aşkın çocuk Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil oldu. Katılımcıların devlet katkısı dahil fon büyüklüğü ise yaklaşık 229 milyon TL seviyesine ulaştı.

Geleceklerini güvence altına almak için ebeveynleri aracılığıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil edilen 18 yaşından küçüklerin sayısı hızla artmaya devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayımlanan 29 Nisan tarihli güncel verilere göre, sektörde 18 yaş altındaki katılımcı sayısı 318 bin seviyesine, devlet katkısı dahil fon büyüklüğü ise 833 milyon TL'ye ulaştı.

Fi' bakar mısınız?

**Ben yapay zekalı asistanınız FiGuru!
İşlemlerinizi için bana 7/24 ulaşabilirsiniz!**

Sizin için yapabileceklerim:

- ◆ Bireysel Emeklilik sözleşmesi görüntüleme ve değişiklik işlemleri
- ◆ Fon yönetimi yardımı ve fon dağılımı değişiklikleri
- ◆ Katkı payı değişikliği ve ek katkı payı ödemeleri
- ◆ Ödeme aracı değişikliği ve açık vade ödemeleri
- ◆ İletişim bilgileri değişikliği

Fibaemeklilik'e "En Insurtech Sigorta Şirketi" ödülünü kazandıran FiGuru, sektörde yapay zeka teknolojisi kullanılarak üretilen ilk chatbot!



FiGuru ile tanışmak için Fibaemeklilik web sitesini ziyaret edebilir veya QR kodu şimdi okutarak işlemlerinizi en fazla 40 saniye içinde tamamlayabilirsiniz.



Sigortam.net'ten kişiyeye özel sağlık danışmanı

Türkiye'nin en büyük insurtech markası Sigortam.net, özellikle pandemi dönemiyle birlikte taleplerin git gide daha çok arttığı sağlık sigortasında, müşterilerine özel sunduğu kişiyeye özel sigorta danışmanı hizmetiyle kafalarındaki sorulara net yanıtlar veriyor. Sigortam.net'in bu hizmeti, ünlü oyuncu Cengiz Bozkurt'un rol aldığı yeni reklam filminde de eğlenceli bir dille anlatılıyor.

Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, 'Müşterinin Şampiyonu' olmak vizyonu ile en doğru danışmanlığı vererek, sigorta gibi karmaşık bir ürünü daha anlaşılır hale getirmek hedefiyle çalıştıklarını belirterek, "Müşterilerimizin en çok ihtiyaç duyduğu anda yanlarında olan sigorta danışmanlarımız, Sigortam.net bünyesinde çok kritik bir rol üstleniyor. Sağlık, oldukça önemli ve kişiyeye özel bir konu. Bu noktada müşterilerimizin ihtiyaç duyduklarında ya da kafalarına bir soru takıldığında güvendikleri tek bir danışman ile ilerlemesini bir gereklilik olarak görüyoruz. Kişiyeye özel sigorta danışmanlarımız aracılığıyla müşterilerimizi 7/24, doğru, anında ve eksiksiz bir biçimde bilgilendiriyoruz." dedi.



AXA Sigorta, yaygın anlaşmalı hastane ağı ile avantaj sunuyor

Yenilikçi ve öncü sigortacılık çözümleriyle sektöre öncülük eden AXA Sigorta, tamamlayıcı sağlık alanında sunduğu kapsamlı ürün ve hizmetlerle Bursa'da akla ilk gelen marka.

Türkiye'de 130 yıldır sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, diğer alanlarda olduğu gibi; tamamlayıcı sağlık alanında da müşterilerinin güvenilir çözüm ortağı olma amacıyla çalışmalar yürütüyor. AXA Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık alanında anlaşmalı kurum ağı ve hızlı provizyon süreçleriyle Bursa'da akla ilk gelen marka olduğu görülüyor.

SigortaShop Var, Endişe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com



34. Uluslararası Sigortacılar Tennis Turnuvası yapıldı



MİLLÎ Reasürans tarafından düzenlenen geleneksel “Uluslararası Sigortacılar Tennis Turnuvası”nın 34’üncüsü Miltas – Suadiye Spor Tesisleri’nde gerçekleşti. Üç gün süren Turnuva’ya 44 şirketten, 49’u yerli, 15’i yabancı piyasadan olmak üzere toplam 64 oyuncu katıldı. 200’e yakın yerli ve yabancı seyirci tarafından izlenen Turnuva’nın yarı final ve final maçları sonrasında;

Frederick Schöneich (New Re) – Viktor Hodara (Demir Sağlık ve Hayat Sigorta) çifti birinci, Uğur Biroğlu (Nasco Türkiye) – Mahmut Bakır (Gulf Sigorta) çifti ikinci olurken, Murat Özgür (Sompö Sigorta) – Serhat Tunçel (Orange Brokerlik) çifti ile Gerry Raftapoulos (MedNet Int’l) – Aziz Üstünel (Daman Health) çifti ise yarı finalist oldular.

Üçüncü gün “Sürpriz Turnuva” olarak düzenlenen maçlarda ise; Erkan Başaran (Marsh Brokerlik) – Mehmet Başar (Oyak Sigorta) çifti birinci, Georges Modol (CCR) – Candoğan Orlu (SGR Brokerlik) çifti ise ikinci oldular.

Turnuva’nın ilk günü olan Cuma akşamı Miltas Suadiye Spor Tesisleri’nde kokeyl prolonge, Cumartesi akşamı ise Gallagher Re’nin ev sahipliğinde Moda Deniz Kulübü’nde bir akşam yemeği düzenlendi. Turnuva, Pazar günü düzenlenen ödül ve kapanış töreni ile sona erdi.

Aracınız için büyük risklere karşı bütçe dostu güvence! Pert Kasko

Uygun primlerle aracınızı teminat altına almanın yolu,
Anadolu Sigorta'dan geçiyor.
Bütçenize uygun bir kasko arıyorsanız
hemen Pert Kasko yaptırın, aracınızı tam hasara uğrama
veya çalınma gibi büyük risklere karşı güvenceye alın.

Anadolu Sigorta'da kaybetmek yok.



Nihat Kırmızı

Doğa Sigorta CEO'su

*“Sigortacılık
iklim felaketlerinin
etkisini hafifletiyor”*

TÜM dünyayı ve geleceğimizi tehdit eden en büyük endişelerden biri iklim değişikliği ve bağlantılı olarak gelişen hava olayları. Son dönemin küresel risk raporlarında ilk 5 risk arasında yer alan ve son yıllarda hızla etkisini artıran iklim krizi, sadece çevre bağlantılı değil; sanayi, ticaret, ekonomi ve sosyal hayatta da yıkıcı etki ve hasarlar yaratarak tehdit oluşturmaya devam ediyor. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "İklim krizi risk listelerinde keskin bir yükseliş yaşıyor. Aşırı sıcaklık ve kuraklık sonucu meydana gelen yangınlar ve katastrofik olayların frekans ve şiddetinin artması gibi iklim değişikliği kaynaklı olaylar, ardında bırakacağı hasarın boyutunun da yükselmesine sebep olacaktır. Geçtiğimiz yıllarda geleceğin riskleri olarak gösterilen iklim krizi ve buna bağlantılı olarak aşırı sıcaklıklar ve aşırı hava olayları, artık acil olarak aksiyon alınması gereken riskler kategorisinde başta geliyor" şeklinde konuştu.

İklim değişikliği en büyük 5 risk arasında

Sektörün en çok endişe duyduğu risklerin sıralandığı Banana Skins 2022 raporuna göre iklim değişikliği, listenin en hızlı yükselen riski oldu. Yapılan son araştırmada 4'üncü sıraya yükselerek ilk kez en büyük 5 risk arasına giren iklim değişikliği ve bağlantılı aşırı sıcaklıklar, acil riskler kategorisinde değerlendiriliyor.

Dünya Meteoroloji Örgütü tarafından hazırlanan raporda 2025 yılına kadar sıcaklığın 1,5 santigrat derece artma ihtimalinin %40, gelecek 5 yıl içerisinde en sıcak yıl rekorunun kırılma ihtimalinin %90 olduğu dikkat çekiyor. Sıcaklık artışının yarattığı tehlikenin küresel boyutta olduğuna dikkat çeken Nihat Kırmızı, "İklim değişikliği ve beraberindeki küresel sıcaklık artışı ile mücadelede güçlü bir eylem planına ihtiyacımız var. Paris Anlaşması olarak bilinen Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'nin küresel ısınmayı 1,5 santigrat derecenin altında tutma hedefi için küresel iş birliklerine gidilmesi, orta ve uzun vadeli hedeflerin belirlenmesi yönünde atılacak adımlar ile birlikte küresel ölçekte yaşadığımız krizlerin çözümü için aldığımız aksiyonları ve farkındalık bilincini artırmalıyız" dedi.

Munich Re'nin araştırmasına göre; 2021 yılında küresel boyutta doğal felaketlerden kaynaklanan ekonomik hasar 280 milyar dolar olarak kaydedildi. Toplam hasarın sigorta koruması altında olan tutarı ise 120 milyar dolar olduğu raporda belirtiliyor. "Hasar gerçekleşmeden sigortalı olmanın önemi zor zamanlarda anlaşılıyor" diyen Nihat Kırmızı, "Özellikle yaz aylarında aşırı sıcaklık bağlantılı olarak meydana gelen yangın ve kuraklığın yanı sıra; ülkemizin birçok böl-

gesinde sadece kışın değil yaz aylarında da görülen aşırı yağış, sel ve su baskınlarının tarım arazisi, konut, araç ve iş yerlerine verebileceği hasarlara karşı geç kalınmadan kıymetlerin sigorta korumasına alınması büyük önem taşıyor" ifadelerini kullandı.

İklim değişikliğine neden olan en temel sebep atmosferde biriken sera gazlarının yeryüzünün sıcaklık seviyesini artırması olarak gösteriliyor. İklim değişikliğinin sebep olacağı diğer olaylar ve bu olayların çözümleri konusunda yorumlarda bulunan Nihat Kırmızı, "Karbon salınımını azaltmazsak mücadele etmek zorunda kalacağımız yeni tehlikeler, yeni salgınlarla karşı karşıya kalabiliriz. Ülkemizin coğrafyasında mevcut olan Rüzgâr - Güneş - Jeotermal enerjilerine sağlanacak ek teşvikler ile iklim değişikliğinden en az etkilenebilecek ülkeler arasına girebiliriz. Sıfır karbon hedefi ile yenilenebilir enerji noktasında yapılacak yeni yatırımlar sürdürülebilirliğe destek sağlarken, Türkiye ekonomisi ve sigorta sektörümüzün de büyümesine pozitif ivme kazandıracaktır" dedi.

'Hasar sonrası ödemeleri hızlıca gerçekleştiriyoruz'

Meydana gelme olasılığı en yüksek risklerden birinin afetlerden kaynaklanan maddi hasarlar olduğunu söyleyen Nihat Kırmızı, "Süreğelen iklim krizinin de etkileriyle yangın, sel, su baskını, dolu, aşırı yağış vb. olaylar ile daha sık karşılaşmaya başladık. Bu gibi afetleri önceden tahmin etmek zor olsa da alınabilecek önlemlerin başında sigorta geliyor. Doğa Sigorta olarak hasar sonrası ödemeleri hızlıca gerçekleştirerek sigortalılarımızın hayatına kaldığı yerden devam etmelerinde destek oluyoruz. Kasko sayesinde araçlardaki hasarın giderilmesiyle birlikte mini onarım, ikame araç, yol yardım gibi hizmetlerimiz sigortalının hayatına sorunsuz bir şekilde devam etmesine yardımcı oluyor. Avantajlı ve ayrıcalıklı hizmetler sunduğumuz Doğa Optimum Kasko ile yüksek hizmet kalitemizden ödün vermeden, Türkiye genelinde özel anlaşmalı Doğa Optimum Servislerde 2 Yıl Garantili Hizmet, Hasarsızlık Koruma, İkame Araç ve Vale Hizmetleri, 7/24 Araç Kabul Kolaylığı ve Ozon + Antibakteriyel Sterilizasyon Paketi hizmetlerini değerli sigortalılarımıza sunuyoruz.

Doğa Konut Paket Sigortası'na sahip olan sigortalılarımızın poliçe teminat kapsamında yer alan hasarını karşılarken bunun yanında sigortalılarımız; boya, badana veya dekorasyon masrafları, konut yardım hizmetleri, hasar nedeniyle yapılacak ikametgâh değişikliği masrafları teminatlarına da sahip oluyorlar. KOBİ Paket Sigorta Poliçesi; yangın, sel veya su baskını, dolu, fırtına, kar ağırlığı, alçıpan tavan çökmesi gibi hasar durumlarında tam güvence sunarak işinizi koruyor" diye konuştu.

Sektörden

Kısa Kısa

Axa Sigorta sektörün en teknolojik markası seçildi

Axa Sigorta, Türkiye'nin en teknolojik markalarını ödüllendiren Tech Brands Turkey'de tüketicilerin oyuyla "Sigortada En Teknolojik Marka" seçildi.

Axa Sigorta, Tech Brands Turkey'de "Sigortada En Teknolojik Marka" ödülüne almaya hak kazandı. Bir sigorta şirketinden daha fazlası olma hedefiyle ürün ve teknolojilerini müşterilerinin çözüm ortağı olmak için geliştiren Axa Sigorta, tüketicilerin jüri olduğu değerlendirmeye bu kategorinin kazananı oldu.

2020 yılında yoğun ve kapsamlı bir bilgi dönüşüm programı başlatan Axa Sigorta, teknolojiyi doğru yerde ve doğru zamanda kullanma prensibiyle kendi içinde değişim ve yeniliklere devam ediyor. Teknoloji, iş yapış şekli ve kültür olmak üzere üç temel ekseninde başlatılan dönüşümle, 26 alt projede hızlı bir yenilenme başlatan şirket, bu kapsamda izleme ve güvenlik sistemlerini yeniliyor, genel mimarisini iyileştiriyor, yeni kontrol nokta, araç ve mekanizmaları ekliyor.



İngiliz reasürans ve brokerlik şirketi BMS Group Türkiye'de

BMS Group Türkiye CEO'su Kerim Gürkan ise müşterilerinin önce risklerini anlamalarını daha sonra da bu risklerin sigorta piyasasına transfer edilmesi için onlara en doğru ve en uygun çözümleri sunduklarını söyledi.

Türkiye'de geçtiğimiz aylarda faaliyete geçen uluslararası sigorta şirketi BMS Group Global CEO'su Nick Cook, bugün düzenlenen basın toplantısında Türkiye'ye yönelik projelerini anlattı. Cook, toplantıda yaptığı konuşmada, BMS Group'un dünyanın en büyük 7'inci brokeri olduğunu hatırlatarak, tüm dünyada yürüttükleri faaliyetlerle 4 milyar dolar yıllık prim ürettiği gerçeğe kaydetti.



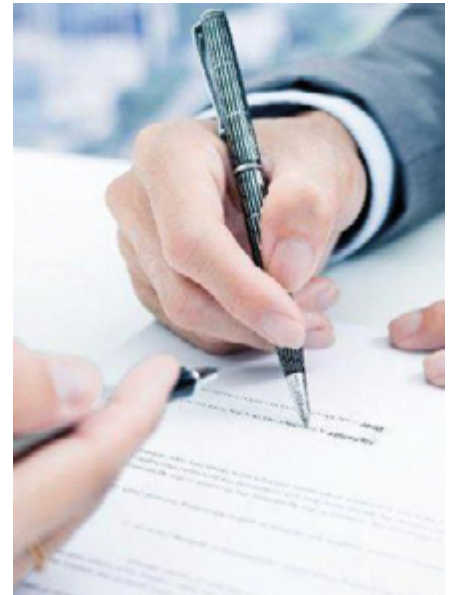


DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın birincisi Erzurum Atatürk Üniversitesi

Geleceğin inşaat mühendislerinin deprem bilinciyle yetişmesini hedefleyen DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda 6. kez ödülleri sahiplerini buldu. Birincilik ödülünü Erzurum Atatürk Üniversitesi kazandı. Ödül plakettini DASK Yönetim Kurulu Başkanı, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkan Yardımcısı Mete Güler'den alan öğrenciler, para ödülünün yanı sıra Türk Reasürans Özel Ödülü'nün ve üniversitelerine laboratuvar teçhizatı temini için 50 bin TL değerinde ödülün de sahibi oldu. Yarışmada İzmir Katip Çelebi Üniversitesi ikinci, Yozgat Üniversitesi ise üçüncü olarak para ödülü kazandı.

Sigorta Acenteleri Derneği'nden SEDDK'ya çağrı

SAB, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (SEDDK) çağrıda bulundu. SAB'ın yapmış olduğu "SEDDK'ya açık çağrı" başlıklı paylaşımda şu ifadeler yer verildi: "Bende Plandöken'in yaptığı açıklama 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanununun ilgili maddeleri gereği zorunlu olan, halk dilinde "Trafik Sigortası" olarak bilinen poliçe yapılmamasını poliçenin ücretiyle gerçeği yansıtmayan ilişki kurarak kamuoyunda "Tereddüt" algısı oluşturmaktadır. Sigorta şirketlerinin mali yapısına zarar verecek olan bu açıklamayla ilgili sektörümüzün denetleyicisi olan SEDDK'dan Cumhurbaşkanlığı (47) sayılı kararnamesinin (2)inci bölüm (4) maddesinin (c) fıkrası görevi gereğince sorumluluk almasını; Plandöken'in yaptığı bu açıklamayla 5684 sayılı Sigortacılık Kanununun (10)uncu bölümünün (35)inci maddesinin (7)inci fıkrasına hilafı gereğince, yine madde içeriğinde tanımlı hapis ve para cezalarına çarptırılması için Adalet Bakanlığı ve Cumhuriyet Savcılıkları nezdinde gereğinin yapılmasını arz ederiz."





Türk Reasürans çalışanları, çocuklar için hikaye kitabı yazdı

Geleceği güvence altına almak mottosuyla yola çıkan ve var gücüyle çalışan Türk Reasürans, geleceğin güvencesi olan çocuklar için, sanat ve sürdürülebilirlik temasını bir araya getirdiği bir sosyal sorumluluk projesine imza attı. Türk Reasürans çalışanları çocuklar için hikaye kitabı yazdı.

Türk Reasürans'tan gelen açıklamada; "Türk Reasürans ailesinin değer yaratmasını bilen, üretken çalışanları, Ayşe-gül Dede ile birlikte çocuklar için bir hikâye kitabı yazdı. Kıymet Ergöçen'in çizimleriyle eşlik ettiği kitabımız "İşte Bizim Hikâyemiz!", köyde daha iyi eğitim için köy öğretmenlerini güçlendiren ve köylerdeki ailelere eğitimler veren Köy Okulları Değişim Ağı Derneği (KODA)'nın, kitabı ağındaki öğretmenlere duyurulmasıyla ilgili sunduğu destek sonrası, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı armağanı olarak öğrencilerle buluştu" denildi.

Sigorta sektörüne yeni şirket:

AcnTurk

SİGORTA

Sigorta sektörüne yeni bir şirket daha katıldı. Acentelerin bir süredir kuruluş çalışmalarını yürüttüğü AcnTurk Sigorta sigortacılık faaliyet ruhsatını aldı. Acentelerin kurduğu AcnTurk Sigorta SEDDK'dan ruhsatını aldı. Şirketten yapılan açıklama da şöyle denildi;

"Sigorta sektörünün ana unsuru olan acenteler olarak bir süredir kuruluş çalışmalarını yürüttüğümüz, sigorta şirketi-miz, AcnTurk Sigorta A.Ş. mevzuatın gerektirdiği tüm koşulları sağlayarak Trafik Sigortası dışında kalan Hayat Dışı Sigorta Branşlarında hizmet vermek üzere, Sigortacılık Faaliyet Ruhsatını almıştır.

Türk sigorta sektörünün acenteleri olan bizler, misyonunu markasında taşıyan şirketimiz AcnTurk Sigorta çatısı altında, yerli ve milli bir organizasyon olarak, güçlü sermaye yapımız, yenilikçi hizmet anlayışımızla, samimiyet ve iyi niyet içinde, mümkün olan en uygun koşullarla Ülkemizin ve Vatandaşlarımızın yanında olacağımızı ifade ediyoruz."

ÇOCUKLARINIZIN GELECEĞİ BES'LENSİN!

%30
Devlet
Katkısı

BNP Paribas Cardif 18 yaş altı BES Planları ile siz de çocuğunuz için birikim yapmaya bugünden başlayıp geleceklerini güvence altına alabilirsiniz.

Detaylı bilgi almak için **444 43 23** numaralı çağrı merkezimizden bize ulaşabilir, size en yakın **TEB Şubesi**'ne veya **BNP Paribas Cardif Emeklilik Acentelerine** başvurabilirsiniz.

BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK A.Ş. Mersis No: 0306006728300016
Meclis-i Mebusan Cad. No: 57 Fındıklı-Beyoğlu/İstanbul

www.bnpparibascardif.com.tr



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı

Sigorta Shop ile hem cebiniz hem aracınız güvende!

SİGORTA yıllarca dişinizden tırnağınızdan artırarak sahip olduğunuz malınızı veya bedeninizi, cüzi primler karşılığında koruma altına alabileceğiniz yegâne yatırım aracıdır. Yatırım aracıdır diyoruz çünkü elde ettiklerimizi muhafaza edebilmek onu kazanmaktan daha önemlidir.

Bu bağlamda kasko sigortası aracınızı poliçenizde belirtilen şartlarla ve poliçenizde belirtilen teminat limitlerine kadar korumanızı sağlayan bir sigorta çeşididir. Trafikte can ve mal hasarlarını karşılayabilmek için alınabilecek önlemlerin başında gelen kasko, trafikteki güvenliğinizi yanı sıra; doğal afetlerden hırsızlığa kadar, farklı alanlarda, farklı avantajlar da sunan bir sigorta türüdür. Araç kasko sigortasının amacı, sigorta ettirene ait motorlu aracın uğrayacağı zararları tazmin etmektir. Bu nedenler trafik sigortası karşı tarafı ve üçüncü kişileri korurken, kasko sigortası aracınızı ve bütçe- nizi güvence altına alır.

Kasko İçin En Doğru Adres, Sigorta Shop

Türkiye'nin en büyük acentesi haline gelen Sigorta Shop, müşteri memnuniyeti ve güvenilirlik ilkesi çatısı altında, her müşterisi ile şeffaf bir anlayış içerisinde çalışmayı benimsiyor. Tüm poliçelerinizi minimum prim, maksimum kapsam mantığı altında, tek bir merkezde toplayıp, sizlere en iyi hizmeti sunuyor. En uygun ve ihtiyaca yönelik kasko sigortasına sahip olmak sigortaya ihtiyaç duyduğunuz anda kritik önem taşır. Araç sahibinin faydasını gözetken bir sigorta türü olan kasko için en doğru adres olan Sigorta Shop, istediğiniz ve ihtiyaç duyduğunuz tüm ek teminatları sizinle birlikte belirler, size özel teklifi ücretsiz hazırlar. Detaylı bilgi almak için www.sigortashop.com adresini ziyaret edebilirsiniz.



Generali'den Sektörde Bir İlk!



n11.com

sigortaladım.com

n11'den Satın Aldığın Beyaz Eşyalarda
Online Teslimat Güvencesi
Generali Sigorta'da



Türkiye'de her iki haneden birinde Zorunlu Deprem Sigortası var

Hedef %100 sigortalılık!

Sigorta Haftası'nda, sigortalılık bilincinin artırılmasının ülkemize ve vatandaşlarımıza sunduğu katkıları hatırlatan DASK, %100 sigortalılık hedefine ulaşmanın önemini vurguladı. Dünyada örnek uygulamalar ile kıyaslandığında Türkiye'deki sigortalılık oranının oldukça yüksek olduğunu belirten DASK Genel Koordinatörü Erdal Turgut, DASK'ın hedefinin, kapsam dahilindeki tüm konutları Zorunlu Deprem Sigortası güvencesine almak ve %100 sigortalılık hedefine ulaşmak olduğunu söyledi.

Herkese bir kez daha hatırlatmak isteriz ki, Zorunlu Deprem Sigortası, depreme karşı alınacak en doğru finansal önlemdir.

DASK olarak yürüttüğümüz iletişim farkındalık kampanyalarımızdaki temel amacımız, vatandaşlarımıza, ülkemizin deprem gerçeğini ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın önemini anlatmaktır. 2022 yılı hedeflerimiz arasında Türkiye'de sigortalılık bilincinin artması ve %100 sigortalılık kampanyamızın başarıya ulaşması için yürüteceğimiz projeler var. Sosyal sorumluluk projelerimiz ve bütüncül Afet Sigortası'na geçiş için gerekli çalışmalar da devam ediyor.

Türkiye'de 10,7 milyon konut sigortalı!

Bugün Türkiye'de yaklaşık 11 milyon konut Zorunlu Deprem Sigortası güvencesi altında. Marmara Bölgesi en yüksek sigortalılık oranına sahip bölge olarak öne çıkarken Ege bölgesi ikinci sırada yer alıyor ve Türkiye genelinde yıllık prim ortalaması 169 TL olarak hesaplanıyor.

Bütüncül Afet Sigortası geliyor!

DASK'ın 2022 yılında gündeminde olan en önemli konulardan biri olan bütüncül Afet Sigortası çalışmalarını ve bu ihtiyacın nasıl doğduğuna dair detayları DASK Genel Koordinatörü Erdal Turgut aktardı: Sigorta sektöründe poliçe üretim sayıları, hasar ödemeleri, risk altındaki portföyler açısından pandeminin farklı yansımaları oldu. Pandemi döneminde ve sonrasında artan doğal afetler ile birlikte sigorta şirketlerinin hasar ödemeleri son yıllardaki en yüksek seviyelere çıkmıştır. Biz de kurum olarak tüm bu zorlu zamanlardan geçerken üzerimize düşeni yapıp, Zorunlu Deprem Sigortası'nın kapsamının genişletilerek bütüncül bir "Afet Sigortası"na dönüştürülmesi konusunu gündeme getirdik. Sel başta olmak üzere diğer doğal afet türlerinin ek teminat olarak zorunlu deprem sigortası-

na entegre edilmesi ile ilgili DASK olarak çalışmalarımıza başladık. Mümkün olan en kısa sürede çalışmalarımızı tamamlamayı hedefliyoruz.

Sosyal sorumluluk projesi, sigortalılık bilincinde kilit rol oynuyor!

2022 yılında tüm hızıyla yeniden başlayan sosyal sorumluluk projelerimiz kapsamında Milli Eğitim Bakanlığı işbirliği ile ilkokul dördüncü sınıf öğrencilerine deprem ve Zorunlu Deprem Sigortası bilinci kazandırılması amacıyla yürüttüğümüz Dersimiz Deprem Yaşasın Önlem projesi için saha çalışmaları yürütüyoruz. 23-28 Mayıs 2022 Sigorta Haftası kapsamında okullarda yapılacak eğitimler ile 20 ilde 500 okulda 70.000 öğrenciye doğrudan erişilmesi hedefleniyor. Etkinliklere ilişkin materyallere dask.gov.tr adresinden, videolara da DASK Türkiye Youtube kanalından ulaşmak mümkün.

Gelecekte binalarımızı emanet edeceğimiz inşaat mühendisliği öğrencilerinde deprem bilincini artırmak ve depreme dayanıklı bina tasarımı becerisini geliştirmek amacıyla 2014 yılında başlattığımız DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'na bu yıl başvuran üniversiteler arasında 21 üniversite finalist olarak belirlendi. 29-30 Mayıs tarihlerinde büyük finali yapılacak yarışmanın ödül töreni ise 31 Mayıs 2022 tarihinde gerçekleştirilecek.

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. Sigorta kıymet bilmektir, diyor ve sektörümüzün Sigortacılık Haftası'nı kutluyoruz.



**+%30
DEVLET
KATKISI**

**%100
FAİZSİZ**



Hayalleri “Erken BES” ile erken gerçekleşsin!

Çocuklarınızın hayalleri için 18 yaş altına özel bireysel emeklilik planımız Erken BES avantajlarından hemen yararlanın, %30 devlet katkısıyla da geleceklerini bugünden inşa etmeye başlayın.

Erken BES'in çocuğunuzun yaşına özel; ücretsiz diş ve göz check-up, online rehberlik, ergen danışma hizmeti gibi pek çok ek hizmetinden de anında faydalanın.



Sigorta Sözlü- ğü

SİGORTA, temel kavram olarak sağlıktan seyahate, evden otomobile hayatta oluşabilecek risk- lere karşı zararları gidermeye yönelik mali bir havuzun oluşturulması sistemidir; benzer risk gruplarında yer alan bireylerin maddi olarak dayanışmasıdır. Sigorta sistemine dahil olan sigortalılar, tek seferde ya da yıl boyunca belirli oranda prim ödemesi yaparlar. Ortak havuzda biriken bu primler, zarara uğrayan sigortalıların zararlarının telafi edilmesi için kullanılır. Hayatımızın her alanında ihtiyaç duyduğumuz ve zor anlarımızda hem maddi hem de manevi olarak bizi olumsuz tüm koşullara karşı güven sağlayan sigorta hakkında ne kadar bilgiye sahibiz?

• Hasarı Önleme

Meydana gelmesi muhtemel hasarın nedenlerini araştırarak, bu nedenleri ortadan kaldırmak üzere sigortalıya tavsiyelerde bulunmamak, bilgi ve donanım sağlamak ve sigorta poliçesine, tedbir öngören bazı şartlar ilave etmek gibi sigortacı tarafından alınan tedbirlerin tümü, hasarı

önleme faaliyetleridir. Ayrıca, hasar sonuçlarını en aza indirme çabaları da, bu tür faaliyetlerin kapsamında düşünülmelidir.

• İptal

Bir yıl veya daha kısa süreli yaşam, sağlık ve kaza sigortalarında; sigorta ettiren, sözleşmede belirtilen vadelerde prim borcunu ödemedi- ği takdirde, poliçe temerrüde düşer. Temerrüt tarihini izleyen 15 günün sonunda prim borcu ödenmezse, poliçenin teminatları durdurulur. Durdurulma tarihinden itibaren geçen 15 gün içinde de borç ödenmezse, ihtara gerek kalmak- sızın poliçe iptal edilir.

• Kloz

Poliçenin bir bölümü veya poliçeye ekli, özel şarttır ve taraflar arasındaki sözleşmenin gerçek sınırlarını belirlemek amacıyla kullanılmaktadır.

• Ödenen Hasar

Sigorta şirketi tarafından kabul edilmiş hasar talebine ilişkin olarak, sigorta şirketi tarafın- dan yapılan hasar ödemesini ifade etmektedir. Ödenen hasar, hasarın tamamen tasfiye edildi- ği 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.

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.



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.