

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/22



TEMMUZ 2022 • sigortalifedergi.com • 40 TL

**Sigorta
sizi korur!**



KATKILARIYLA

You Locally Risk, We Globally Value



SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



EDİ TÖR DEN



Sigorta sektörü oldukça hareketli ilk yarıyı geçtiğimiz günlerde geride bıraktı. Sigorta firmaları bu yaz dönemlerinde etkinliklerine ve yeni ürün çalışmalarına ağırlık veriyor. Temmuz ile birlikte acente etkinliklerinin ön planda olduğu bir ayı da böylelikle geride bırakıyoruz. Önümüzdeki birkaç ay daha acente etkinliklerinin devam edeceğinin duyularımızı da ahyoruz haliyle. Sigorta sektörünün en önemli dağıtım kanalı olan acentelerimizin sektör tarafından desteklendiğini görmek de bir sektör basını olarak bizleri de heyecanlandırıyor. Sektörün bu tarz dinamik yapısının olması da sigortacılığın gelişmesine katkı sağlayan en önemli faktörlerinden bir tanesi.

Temmuz sayımıza gelecek olursak... Bizleri takip eden acentelerimiz ve okurlarımızdan hem yayınlarımız hem de konvansiyonel mecralarımızdan oldukça güzel yorumlar alıyoruz. Her aldığımız olumlu geri dönüşler Sigorta Life ekibi olarak bizleri daha çok heyecanlandırıyor. Yeni nesil bir perspektifle çıktığımız bu yolculukta 22 sayısı geride bıraktık. Sigorta Life Temmuz sayısında gündem başlıklarının ve son derece önemli gelişmelerin yanı sıra AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik, Youtube kanalımızda gerçekleştirdiğimiz canlı yayınımdaki tüm detayları dergilerimizin sayfalarında bulabilirsiniz. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez ile nakliyat sigortaları hakkındaki merak edilenleri sizler için konuştuk. Türk Reasürans'ın kuruluş hikayesini ve 3 yıldaki faaliyet çalışmalarını Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren'den dinledik.

Siz Temmuz sayımızı okurken Sigorta Life ekibimiz çoktan Ağustos sayısının hazırlıklarına başladı. Temmuz sayımıza ise 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

8-10

RÖPORTAJ | Open Yazılım ile Pratik Sigortacılık

12-13

GÜNCEL | TSB, Sigortacılığın
'Genel Şartlarını' Yeniliyor

14

GÜNCEL | AXA Sigorta, David Kohen'in başarı
hikayesini acenteleriyle paylaştı

16-17

HABER | Türk Reasürans ve Yıldız Teknik
Üniversitesi'nden iş birliği!

16-17

GÜNCEL | "Hayat sigortasız olmaz"

18-20

RÖPORTAJ | AXA Sigorta'dan yenilikçi
sağlık çalışmaları

22-23

HABER | "Daha iyisi için sözümüz var" dedi!

24-25

HABER | Anadolu Sigorta, OGM ile birlikte
"Ormanın Gözleri" Projesini başlatıyor

26-28

HABER |

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık
Sigortası ile içiniz ferah olsun

30-33

HABER |

"Monopoli ile Değer Katanlar Platformu"
etkinlikleri sürüyor

34

ÖZEL HABER | Quick Sigorta'dan sigortalılarına
özel TSS farkı!

36-37

HABER |

Dünyadan Haberler

38

HABER |

BES'te Toplam Fon Büyüklüğü
284,9 milyar liraya yükseldi!

40-43

EKOLIFE |

Ekolife Haberleri

44

ÖZEL HABER | Yatlarınıza Gulf Sigorta güvencesi!

46-47

HABER |

Quick Sigorta, Aliğa
2Teker Festivali'nde!

48

HABER |

Doğa Sigorta Kıdem Plaketleri
yöneticilere takdim edildi

18



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.santramarketing.com



50-52

RÖPORTAJ |

Anadolu Sigorta nakliyat sigortalarında kesintisiz hizmet sunuyor

54-55

HABER |

Herkesin gönlüne göre BES Katılım Emeklilik'te

56-57

HABER |

Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü Acenteleri ile bir araya geldi

58-62

HABER |

Fırsatlar

64-65

GÜNCEL |

Millî Reasürans T.A.Ş. 'Fırsat Eşitliği Modeli' sertifikası aldı

66

HABER |

Türk P&I Sigorta'nın +2,5 derece deniz belgeseli yayında!

68-69

HABER |

RS Otomotiv Grubu, Tur Assist ile katma değer sağlamaya devam ediyor!

70

HABER |

Eviniz depreme dayanıklı mı? Anlamanız için 7 ipucu

72-74

HABER |

Sektörden Kısa Kısa

76-77

RÖPORTAJ |

"Hedefimiz global bir şirket olmak"

78

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

80

LİFE |

İşte Oscar adaylığı kazanmış "sigorta" filmleri

82

LİFE |

Notlook Medya ile sigorta sektörüne yeni bir bakış açısı



Trafik – Kasko
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

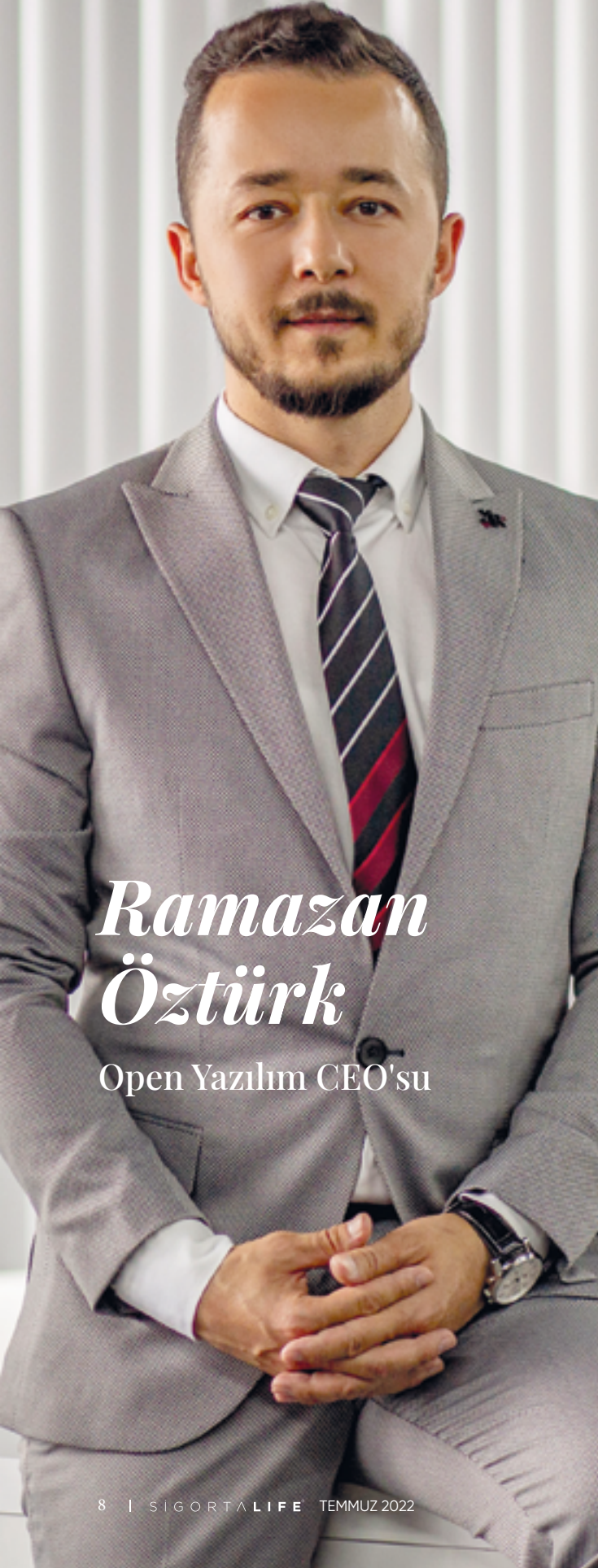
ARAÇ #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr



*Ramazan
Öztürk*

Open Yazılım CEO'su



ile Pratik Sigortacılık

TÜRKİYE'NİN tüm sigorta sektörüne hizmet vermeyi amaç edinen Open Yazılım, 'Pratik Sigortacılık' mottosuyla 2015 yılından beri faaliyet göstermektedir. Müşterilerinin fark yaratan sonuçlar elde etmesini sağlamak için en yeni teknolojilerle pratik sigortacılığı ön plana çıkartıyor.

Pek çok sektörde birbirinden farklı çözümler, programlama dilleri ve veri tabanları ile uyum içinde çalışan sayısız projeler hakkında değerli açıklamalarda bulunan Open Yazılım CEO'su Ramazan Öztürk; yazılım gelişimleri, Open Yazılım faaliyetleri ve sektörün geleceğine dair sohbetimizde okurlarımız ve acen-telerimiz için önemli noktalara değindi.

Gençlik hevesinden profesyonel yolculuğa

Okurlarımız için kendinizden bahseder misiniz?

32 yaşındayım. Bilgisayar programcılığı mezunuyum. 15 yıldan bu yana yazılım sektörü içindeyim, 8 yıldan bu yana da sigorta acentelerine yazılım geliştiriyorum. İlk başta Open Acentem ürünü ve 2 kişilik bir ekiple başlayan bu serüven onun arkasından yeni ürünlerimiz ve yeni çalışma arkadaşlarımız ile bugünlere ulaştı.

Bu süreçte stres ve zorluklarla elimden geldiği kadar başa çıkmaya çalıştım, kimi zaman zorlu dönemler geçirdim ama sonucunu gördüğümde geçirdiğim süreci daha sakin karşıladım. Bugün ki ekibe, müşteri portföyüne ulaşmak hiç kolay olmadı.

Yazılım ve sigortacılık sektörünün sizin tarafınızda buluşması nasıl oldu?

Gençlik yıllarımdan itibaren yazılıma olan ilgim ve merakım zaten vardı. Aile dostumuz sigorta sektörü içindeydi. Onların polişe takip ve muhasebe ile ilgili problem yaşadıklarını, hesaplarını denk getiremediklerini ve takibini yapmadıklarını söylediler. Bunun üzerine ben de onlara Open Acentem programını geliştirmeye başladım.

Sürecin iyi ilerlediğini gördüm ve Düzce de ki tüm sigorta acentelerini tek tek gezdim, geliştirdiğim programı anlattım. Tabi ki hatalar oldu, bu hatalar üzerinden çalışıp düzeltip tekrar devam ettim ve ilk programımı sattığımda benim için bu serüven başlamış oldu.

Pratik sigortacılık önemli

Sigorta sektöründeki geleceği hakkında neler düşünüyorsunuz?

Sigorta sektörü gelişmeye açık, tüm branşlarda büyüme ivmesi olan bir sektör. Çok yakın zamanda olmasa da yaklaşık 5-10 sene içerisinde tamamen dijitale dönüş olacağını ve sigorta acentelerinin işlerinin daha kolaylaşacağına, tek bir entegre sistem üzerinden fiyatlama yapıp polişe sunabileceğini, Sigortam.

net gibi sistemlerin daha da yaygınlaşacağını öngörüyorum. Tabi bu ne kadar sürede olur veya olur mu göreceğiz. Çünkü bir rekabet piyasası var. Daima ileri gidecek bir sektör, ilk başta taşıt, konut ve sağlık sigortaları ile başlamıştı artık her alanda sigorta yapılıyor. Bizde 'Pratik Sigortacılık' kavramı ile acentelerin ve brokerlerin her zaman yanında olmak istiyoruz.

“Her zaman daha iyi hizmet”

Hedefleriniz nelerdir?

Şeffaf olmak gerekirse parasal hedeflerden ziyade rakamsal hedefler benim için daha önemli. İş yapmayı, çalışmayı çok seviyorum. Sigorta sektörü geniş bir alan ve bu alanda birçok farklı konumda hizmet veren yazılım firması bulunmakta. Biz en iyi hizmeti sunmayı, kalite kavramına önem vererek ilerlemek isteyen bir ekibiz. Şuanda toplamda 7000'den fazla tekil kullanıcıya 16 kişilik bir ekiple hizmet vermekteyiz.

İlerleyen zamanlarda ekibimizi de büyüterek Düzce gibi küçük bir şehirden büyük bir yazılım firması çıkarmayı, daha sonrasında bölgede ve sektörde bir üstünlük sağlamayı hedefliyoruz. Kullanıcı sayımız her geçen gün artmakta ve buna paralel olarak Open ailemizi de genişletmek istiyoruz. Kaliteden ödün vermeden yolumuza devam ederek bu süreçte de elimizden gelenin en iyisini sunmaya özen gösteriyoruz.

“Değişimlerin takipçisiyiz”

Sektörden bağımsız yeni ürünler üzerinde çalışıyor musunuz?

Sigorta sektörü çok canlı, sürekli değişkenlik gösteren ve her zaman takip etmeniz gereken bir sektör. Yenilikleri her zaman takip edip uygun güncellemeler ile sürekli yeni programlar, uygulamalar, eklentiler yapmaktayız. Tabi ki bu sadece sigorta sektörü ile değil farklı sektörlerle de sunabileceğimiz projelerimiz bulunuyor. Onları raftan indirip sigorta acenteleri ile destekleyerek daha sonrasında sadece kendi ülkemiz için değil, yurt dışına da pazarlayabileceğimiz projelerimiz mevcut. Uzman ekibimiz ile ürünlerin gerekli desteğini, pazarlamasını ve takibini sağlıyoruz, yeni ürünlerimiz ile de aynı kalite üzerinden hizmetlerimize devam edeceğiz.

“Çalışanlarımız ailemizin bir parçasıdır”

Nasıl bir yönetim anlayışınız, çalışanlarınızla nasıl bir ilişkiniz vardır?

Çalışanlarımız aileden biridir, her zaman onlara yakın olmayı ve fikir alışverişi yapmaya önem gösteririm. Bir karar alınacağı zaman mutlaka beyin takımına danışırım. İş dışında da arkadaşlarımızla vakit geçirmekten de keyif alırım. Çalıştığımız iş ortamında iş yoğunluğunun ve hareketliliğin üstesinden iyi bir ekip lideri olarak, bir kaptan olarak görev almak büyük bir haz veriyor.

Antalya Sigortacılık Fuarı sizin açınızdan nasıl geçti?

Açıkçası ben bu kadar ilgi göreceğimizi düşünmemiştim. Standımız giriş kısmının hemen bir stant gerisinde olmasına rağmen çalıştığımız acenteler özellikle arayıp yanımıza geldiler. Bu ilgi tabi ki çok gurur verici bir şey, bedenem çok yorulduk fakat duygu ve onure edici tarafta çok besleyici bir çalışma oldu. İlk defa katıldığımız bir fuar olmasına rağmen ne ile karşılaşacağımızı bilmediğimiz için biraz endişemiz vardı ama çalışma arkadaşlarımdan desteği ve ilgisi ile çok rahat ve güzel geçti. Yaptığımız iş dolayısıyla çalıştığımız acentelerimizle yüz yüze görüşme fırsatımız çok az. Sigortacılık fuarı gibi etkinlikler bu bağlamda çok faydalı oluyor. Çalıştığımız acentelerimizle görüşmek, programlarımızın yenilikler ile ilgili bilgilendirme sağla-

mak bize çok katkı sağladı. Bizimle uzun zamandır iletişime geçmek isteyen ama vakit bulamayan acentelerimizle orada 40 yıllık dost gibi sohbet edip kaynaştık.

Bize olan güvenleri sayesinde kendi acente arkadaşlarımızı da bizlerle tanıştırmak ürünlerimiz ile ilgili bilgi almalarını istediler. Aynı zamanda sigortacılık ile alakalı birçok standı ziyaret edip sektör hakkında bilgi alma fırsatımız da oldu.

“Matematiğin olmadığı hiçbir şey başarılı olamaz!”

Sigorta acentelerine ve brokerlere mesajınız nedir?

Matematiğin olmadığı hiçbir şey başarılı olamaz. Ne iş yaparsak yapalım, küçük bir ofis ya da bir holding yönetiyor bile olsak mutlaka matematiğe önem vermek gerekiyor. Ne alıyoruz ne veriyoruz ne kazanıyoruz ve bunlar bizim ne kadar vaktimizi alıyor çok önemli. Birinci öncelik ön muhasebe hesaplarını tutmaları, ikinci öncelik de zaman. Zaman her şeyden kıymetlidir. Vaktimizi alan işleri minimuma indirip, kalan vaktimizi müşterilerimize ya da işin geliştirilmesine ayırabiliriz. Sigorta şirketleri, acenteler ve brokerler bizim iş ortaklarımızdır. Onların geleceği için çalışıyoruz. Uzun yıllar daha sigorta sektöründe olmayı hedefliyoruz. Bu süreçte ihtiyaca yönelik ürünlerimiz ile ilgili ürünlerimizi test etme fırsatı da sunuyoruz. İş ortaklarımızı ürünlerimizi görmeye davet ediyoruz.

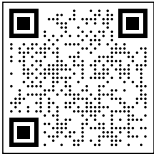


Diğer sigorta şirketlerinden geçişlerde doğrudan "Ömür Boyu Yenileme Garantisi" mi?
iyi fikir

QUICK
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Diğer sigorta şirketinde Ömür Boyu Yenileme Garantisi hakkı kazanamamış 45 yaşa kadar sigortalılar en az 1 tam yıl kesintisiz sigortalılık süresini doldurmuş ise ek prim ödeyerek Ömür Boyu Yenileme Garantisi kazanabilirler.

Bu uygulama Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında bir ilk ve sadece Quick'te!



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

T'SB, Sigortacılığın 'Genel Şartlarını' Yeniliyor

Atilla Benli

T'SB Başkanı

TSB'nin "Sigorta Genel Şartlarının Revizyonu Projesi" kapsamında mevzuata uygun olarak güncellenen ve anlaşılır bir dile kavuşturulan Hayat Sigortaları Genel Şartları yürürlüğe girdi.

ÜRÜNLERİN sigortalılar lehine gelişimi için çalışan Türkiye Sigorta Birliği (TSB), "Sigorta Genel Şartlarının Revizyonu Projesi" ile 9 ana branştaki 'İsteğe Bağlı Sigorta Sözleşmeleri'ndeki Genel Şartlar'ı yeniliyor. Yürürlükteki mevzuata uyumlu hâle getirilerek hukuki çatışmaların önlenmesine ve sigorta okuryazarlığına önemli katkılar sağlayan ilk çalışma, Hayat Sigortaları Genel Şartları'nda yapıldı.

Sadeleştirilerek daha güncel ve anlaşılır bir dile kavuşturulan, 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu ve 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'la uyumsuzlukları giderilen Hayat Sigortaları Genel Şartları, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından 1 Haziran'da yayımlanarak yürürlüğe girdi.

SEDDK desteği ve İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi iş birliğiyle hayata geçirilen "Sigorta Genel Şartlarının Revizyonu Projesi" ile 9 ana branştaki 'İsteğe Bağlı Sigorta Sözleşmeleri'ndeki 36 Genel Şart'ın yenilenmesi hedefleniyor.

"Mevzuat ile uyumlu, sade ve anlaşılır"

TSB Başkanı Atilla Benli konuyla ilgili yaptığı açıklamada şöyle konuştu: "1950'lerden, 1960'lardan kalmış Genel Şartlar bugünün mevzuatlarıyla uyumsuzluklara neden oluyordu. Öte yandan anlaşılması güç bir dile sahip olmalarının yol açtığı güvensizlik, sigortanın yaygınlaşmasının önünde bir engeldi. Bu nedenle Genel Şartların Revizyonu Projesi'ni varoluş amacımız doğrultusunda hayata geçen hem sigortalılar hem de sigortacılar lehine yapılan en büyük hizmetlerimizden biri olarak görüyoruz.

Sözlerine projenin önemini vurgulayarak devam eden Benli, Türk sigortacılık sektörünün gelişimi için çok önemsedikim bu projede emeği geçen değerli akademisyenlerimiz Prof. Dr. Emine Yazıcıoğlu, Prof. Dr. Mehmet Serkan Ergüne, Doç. Dr. Doruk

Gönen, Doç. Dr. Ecehan Yeşilova Aras, Doç. Dr. Cüneyt Süzel, Dr. Öğr. Üyesi Ayşegül Buğra, TSB Hukuk Komitesi Başkanımız Prof. Dr. Ahmet Samim Ünan ve planlama aşamasından itibaren özenle çalışan sigorta sektöründen yaklaşık 120 kişilik ekibimize gönülden teşekkür ediyorum." dedi.

2021 yılı Haziran ayında SEEDK'nın yönlendirmesiyle başlatılan Genel Şartların Revizyonu Projesi, TSB'den 14 temsilcinin yanı sıra TSB nezdindeki 10 İnceleme ve Araştırma Komitesi'nden yaklaşık 120 kişi ile yürütülüyor. Çalışmalara, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Deniz Hukuku Anabilim Dalı Başkanı ve Sigorta Hukuku Türk Derneği Başkanı Prof. Dr. Emine Yazıcıoğlu'nun başkanlığındaki Akademik Kurul öncülük ediyor.

"Sigorta sisteminin tüm taraflarının yararına çok önemli bir proje"

TSB'nin başlattığı Proje'nin, sigorta sisteminin tüm taraflarının yararına ve çok önemli olduğunu ifade eden Prof. Dr. Emine Yazıcıoğlu şunları söyledi: "Sigorta Genel Şartları'nın birçoğunun çok eski tarihli olması, değişen temel kanun hükümleri ile uyumlu olmaması, sigortanın konusu, teminat altına alınan riziko, teminatın kapsamı, tarafların yükümlülükleri gibi hususların açık ve anlaşılır olmaması, sigorta ihtiyacının karşılanamamasına ve uyumsuzluklara sebebiyet vermektedir.

TSB ile hayata geçirdiğimiz bu projeyi, sektör-akademi iş birliğinin en verimli örneklerinden biri olarak görüyor; kapsamı ve amacı sebebiyle çok önemsiyoruz. Çalışmamız sonucunda mevcut Genel Şartların neden olabildiği çeşitli sorunların önlenilebileceğini, ayrıca değişen veya ortaya çıkan yeni risklere karşı sigorta ihtiyacının karşılanabileceğini öngörüyoruz. O nedenle TSB'nin bu çok önemli projesinde yer almaktan da büyük mutluluk duyuyoruz."



AXA Sigorta, David Kohen'in başarı hikayesini ikinci kuşak acenteleriyle paylaştı

AXA Sigorta'nın Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğiyle hazırladığı "Gelecek Fakültesi"nin "Gelecek Sensin" eğitim programı, bu hafta, AXA Sigorta'nın en eski acentelerinden olan ve 1 Haziran'da aramızdan ayrılan sigorta brokeri David Kohen'e ayrıldı.

Sigorta sektörüne ciddi değer katmış David Kohen'in ikinci kuşak sigortacılarla birlikte anıldığı programda, Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan da bir konuşma yaptı. İşcan, üçüncü kuşak sigortacı olan David Kohen'in çocuklarının dördüncü, torunlarının beşinci kuşak olarak mesleği devam ettirdiklerini vurguladı. Kohen ailesinin sigortacılığı bu kadar uzun soluklu yapabilmesinin nedenlerini de anlatan İşcan şunları paylaştı: "David Kohen öncelikle müşterisini iyi tanırdı. Bununla kalmaz, çalıştığı faaliyet alanını araştırır, riskleri öngörür ve hasar olmadan önlem alması için müşterilere tavsiyelerde bulunurdu.

Hep üstünde durduğumuz acentenin danışmanlık işlevini en üst düzeyde yerine getirir ve bunu yapan acentelerin fark yaratacağını vurgulardı. Danışmanlık seviyesine gelebilmeleri için Kohen'in yeni nesil sigortacılara verdiği tavsiyelerden biri de global sigorta piyasalarını takip etmeleriydi. Sigortacılıkla ilgili yabancı dergi ve kitapları okuyup, öğrendiklerinden yaptığı paylaşımlarla gençlere ilham kaynağı olurdu. Sürdürülebilir başarının sırrı sorulduğunda, çok okumayı, meraklı olmayı, tutkulu bir şekilde işini sevmeyi püf noktası olarak gösterirdi."

Axa Sigorta tarafından David Kohen ile yapılan röportajların şirketin YouTube kanalından izlenmesini de tavsiye eden Firuzan İşcan, yine AXA Sigorta sponsorluğunda hazırlanan "David Kohen - Sigortacı Bir Ailenin Beş Nesillik Serüveni" adlı kitaptan kendisinin tecrübelerinden istifade edilebileceğini de sözlerine ekledi.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortanız Sompo'dan!



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





Türk Reasürans ve Yıldız Teknik Üniversitesi'nden iş birliği!

TÜRK Reasürans A.Ş. ile Yıldız Teknik Üniversitesi arasında imzalanan iş birliği protokolü ile, İşletme Yönetimi İkinci Öğretim (Tezsiz) Yüksek Lisans programında tam burslu olarak 30 öğrenciye ücretsiz eğitim sağlayacak. Tam burslu programın amacı, sigortacılık sektörüne evrensel değerleri benimsemiş, yönetime önem veren yönetici ve girişimciler yetiştirmek ve sektörde, başta reasürans olmak üzere pazarlama, satış, üretim, finans-muhasebe, yönetim organizasyon gibi alanlarda iş ve kariyer olanağı sağlamak.

İşletme Yönetimi master programı altında açılacak olan Reasürans alt programı çerçevesinde Türk Reasürans ana faaliyet konusu olan “reasürans” alanında bilgi ve deneyimleri eğitime katılacak öğrencilere aktaracak.

Öğrenciler, iki dönem boyunca toplam 10 ders, artı bir dönem projesi şeklindeki programda hafta içi her gün yüz yüze olarak 19:00-21:50 saatleri arasında eğitim görecekler. Program 2022 -2023 Güz döneminde öğrenci almaya başlayacak.

Tam burslu olmak için başvuruda bulunacak adaylar Yıldız Teknik Üniversitesi online altyapısı olan lisansustu.yildiz.edu.tr sistemini kullanarak başvurularını gerçekleştirebilecekler. Başvuruların değerlendirilmesi ve yazılı, sözlü sınavların Eylül 2022 başında yapılması planlanmaktadır.

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, sigorta sektörüne yönelik olarak açılan bu programın, Türk Reasürans’ın kuruluş amaçları arasında yer alan “sektörün olgunluğuna katkı sağlayacak projeler geliştirme” misyonunun adımlarından biri olduğunu söyledi. Eren konuşmasında; Türk Reasürans’ın desteği ile bu Yüksek Lisans Programını tamamlayacak adayların sigortacılık ve Türk Reasürans’ın mesleki ve teknik eğitim desteği ile de reasürans alanlarında donanım sahibi olacağını ve burada

öğrendiklerini sektörün faydasına sunacaklarını anlattı.

Selva Eren “Yıldız Teknik Üniversitesinin değerli Rektörü Prof. Dr. Tamer Yılmaz’a, akademisyenlere ve çalışanlara destekleri için teşekkür ediyorum. Bu sayede Türk Reasürans, Türk Sigorta Sektörünün gelişimine katkı sağlama vizyonunu gerçekleştirmeye yolunda önemli bir adım daha atmış oluyor. Türk Reasürans olarak ana faaliyet konumuz “reasürans” alanında bilgi ve deneyimlerimizi eğitime katılacak öğrencilere aktaracağız. Reasürans ile ilgili derslere Türk Reasürans’ın tecrübeli yöneticileri ve sektör profesyonelleri destek verecek. Bu programı tamamlayacak öğrencilerin sektörümüze yönetici ve/veya yönetici adayları olarak önemli katkıları olacağına inanıyorum” dedi.

Yıldız Teknik Üniversitesi’nin Rektörü Prof. Dr. Tamer Yılmaz ise ‘Üniversitelerin temel görevlerinden biri sosyal sorumluluk projeleri geliştirmek, toplumla bütünleşmek ve topluma hizmet etmektedir. Yıldız Teknik Üniversitesi eğitimde, AR-GE’de ve sektör ilişkilerinde lider olmayı hedefleyen bir üniversitedir. Bugün bu tarihi mekânda, muhteşem bir iş birliğini daha hayata geçiriyoruz. Bu proje ile Türk Reasürans tarafından 30 yüksek lisans öğrencimize tam burs verilecektir ve bu da Yıldız Teknik Üniversitesi tarihinde bir ilk olacaktır. Bunu başaran Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren’e ve Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Murat Donduran Hocama teşekkür ediyorum.

Bizim bir mottomuz var; “Sadece derse girerek üniversite okunmaz”. Yıldız Teknik Üniversitesi’ni diğer üniversitelerden ayıran şey işte bu ders dışı etkinliklere ve sektörle yapılan iş birliklerine verdiğimiz önemdir. Bu proje ile Türk Reasürans ile çok ciddi bir kazanım elde edeceğiz. O nedenle bir kez daha bu projenin çok önemli bir dalgayı başlattığı, bu dalganın da halka halka büyüyerek yayılacağını sizlerle paylaşmak istiyorum ve emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum.” sözleri ile konuşmasını tamamladı.



AXA *Sigorta'dan yenilikçi sağlık çalışmaları*

Pandemi süreci sigorta sektörünü de etkisi altına almayı başardı. Bu etkiden kurtulmak için stratejik adımlarla ilerleyen AXA Sigorta, uzun yıllardır sağlık sigortaları alanına önem verdiklerini onlara güvenen ve canlarını emanet eden müşterilerinin sağlık alandaki beklentisine yanıt vermek için yenilikçi, öncü ürün ve hizmetler geliştirmeye devam ettiğini yaptığı çalışmalarla gösteriyor.

SAĞLIK alanında sunduğu ürün ve hizmetleriyle sektörün önde gelen şirketlerinden biri olan AXA Sigorta'nın bu alanda gerçekleştirdiği çalışmalar farkını ortaya koyuyor. 130 yıldır "insanlığın gelişimi adına insanlar için değerli olanı koruma" amacıyla çalışmalarını sürdüren AXA Sigorta; müşterileri için olası riskleri değerlendiriyor. Bu risklere karşı onları koruma altına alıyor. Aynı zamanda müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarına göre sigortacılık çözümleri geliştirerek, her zaman yanında olan bir çözüm ortağına dönüşmeyi amaçlıyor.

"Bu etkinin devamını tüm branşlarda bir süre daha göreceğimiz aşikâr"

Sigorta sektörü pandemi sürecinde güzel atılımlar göstererek güven tazelerken 2022 yılının nasıl sonlanacağına dair görüşlerini Sigorta Life Sohbetleri'nde bahseden AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Pandemi döneminde hem sektör hem de şirket olarak, daha önceki birçok kriz döneminde olduğu gibi yine başarıyla devam eden bir süreç yönetimi yaptık. Bununla birlikte, pandemi koşullarını geride bırakma sürecinde olduğumuz bu dönemin sigortacılık sektörüne de etkilerini deneyimlemeye başladık. Pandemi dönemiyle birlikte geçen yılın son döneminde ortaya çıkan enflasyonist etkilerin yarattığı maliyet etkileri sektörümüzde özellikle ilk çeyrekte yoğun olarak görülmeye başladı. Bu maliyet etkisi, yurtdışı teminat bağlantılarının ve yurtiçi döviz bazlı maliyetlerin de etkisiyle tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektörüne de prim artışı olarak yansımak durumunda kaldı. Bu etkinin devamını tüm branşlarda bir süre daha göreceğimiz aşikâr. Öngörmesi zor olan bir yıl olmakla birlikte, 2022 yılının sonunda görmeyi beklediğimiz etki; artan maliyetler nedeniyle müşterilerimizin sahip oldukları değerlerin kaybının daha zor telafi edileceği bir dönem olması, buradan yola çıkarak da ürün sahipliklerinde bir düşüş olmaması yönünde. Dağıtım kanallarının en etkin ve doğru şekilde müşterilerimizi yönlendirmesiyle, ürünler arasında kaymalar ve riske göre teminat tercihleri her zaman olduğu gibi bu dönem de mutlaka olacaktır" dedi.

AXA Sigorta, kriz durumlarında her zaman hem müşterilerinin hem de acentelerinin yanında olan ve süreç yönetimleriyle fark yaratan bir şirket olduğunu vurgulayan Ölken, "İş yapma kültürümüzü sürdürülebilirlik üzerine kurduk. Attığımız tüm adımları da bu vizyon ve perspektif doğrultusunda şekillendiriyoruz. Biraz önce bahsettiğim, pandeminin son dönemlerinde başlayan sektör etkileri şirketimiz için de geçerliydi. Bu süreçte mevcut müşterilerimizi koruyucu, büyüme hedeflerimiz doğrultusunda da yeni müşterile-

rimize en doğru primlerle şirketimize katma amaçlı fiyatlamaya alt yapımızı devam ettirdik ve düzenli olarak geliştirdik. 2021 yılını da tüm kanallarda hedeflerimizin üzerinde yüzde 28, trafik hariç yüzde 37,3 büyümeyle kapattık. Stratejik ürünlerimiz olarak gördüğümüz tamamlayıcı sağlık sigortaları, konut ve işyeri paket poliçeleri, nakliyat poliçeleri odak alanlarımız olarak öne çıkıyor. Ayrıca, şirket olarak her zaman kaskodaki gücümüzü korumaya ve arttırmaya önem veriyoruz. İlerleyen dönemde de bu alandaki gücümüzü arttırmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

Kurlardaki yükseliş sigorta sektörünü nasıl etkiledi?

Kurlardaki yükseliş ve enflasyonist etkinin, sigorta sektörünü farklı branşlarda farklı nedenlerle doğrudan etkilediği biliniyor. Ölken, bu konuya dair düşüncelerini şöyle ifade etti: "Sağlık sigortalarında kullanılan hastane materyallerin, yangın ve kasko sigortalarında yurtdışından temin edilen parçaların artan döviz maliyeti, ağırlıklı olarak endüstriyel poliçelerde yurtdışı reasürans maliyetlerinin artışı gibi etkilerin tamamı ek kalemler olarak maliyet girdisi oluşturuyor. Dolayısıyla her branşta artan etkiler ve bunlarla bağlantılı olarak şirketlerin de genel giderlerindeki artış kalemleri sektör olarak maliyet artışlarını beraberinde getiriyor."

Sağlık sigortası primleri sağlık enflasyonu nedeniyle artırılmak zorunda kaldığı biliniyor. Sigortalılar açısından bu durumun nasıl bir etki yarattığı hakkında ise Ölken, "Sene başında sağlık enflasyonu yüzde 36 olarak açıklandı; ancak hastanelerin hizmet fiyatlarına yaptıkları zam oranları çok daha yüksek gerçekleşti. Hastanelerin yaptıkları zamlar hizmet grubuna göre değişmekle birlikte; yüzde 50'den aşağı değil ve ara dönemlerde fiyatları artış göstermeye devam ediyor. Tıbbi malzeme, ilaç gibi döviz endeksli birçok kalemden yüzde 70, yüzde 100 oranında artışlar gerçekleşti. Ek olarak; hastaların hastaneye gitme sıklığı da yüzde 30 arttı. Bu maliyetleri dengeli bir şekilde fiyatlarımıza yansıtıyoruz" dedi.

AXA Sigorta pazar payını genişletiyor

Artan maliyetlerle birlikte AXA Sigorta kalitesini müşterilerine daha uygun fiyatlarla sunmak için yeni ürünler üzerinde çalışmaya devam ediyor. Bu ürünlerin detaylarına değinen Ölken, "Nisan ayında Sağlığım Tamam Tutumlu isimli ayakta tedavisi 5 vaka olan ürünümüzü çıkarttık. Mevcut 10 ayakta tedaviyi kapsayan Sağlığım Tamam ürünümüze göre yüzde 30'a varan fiyat avantajı sağlıyor.



Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.

Sağlık sigortalarında stratejik ürünümüz olan tamamlayıcı sağlık sigortalarının (TSS) bireysel sigortalı adedinde 2021 yılının ilk dört aya göre 2022 yılında yüzde 19 büyümeye gerçekleştirdik” derken 2022 Mart sonu verilerine göre bireysel sağlık sigortalarında 260 bin sigortalı ve yüzde 19’luk pazar payı ile sektörde ikinci sırada yer aldıklarını vurguladı. Ayrıca müşterilerine kolaylık sağlayan AXA Doktor Danışma Hattı ile sigortalılar istedikleri zaman hastaneye gitmeden sağlık sorunları için doktorlara danışabiliyor. Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü hizmeti, müşterilerin hastalık teşhisi ve tedavi sürecinde uzman doktorlardan farklı bir görüş alabilmesi adına da fırsat sağlıyor. 0-16 yaş arası çocuklar ve aileleri, 65 yaş ve üstü bireyler ve her yaştan ameliyatsız müşterilerine ise AXA Bağımsız Yaşam Hattı ile destek oluyor. Aynı zamanda AXAFit isimli mobil uygulamasıyla müşterilerinin hem sigortacılık işlemlerini pratik bir şekilde yapabilmesini hem de uygulamadaki sağlıklı yaşam içeriklerine ulaşabilmesini sağlıyor.

AXAhlara kapsamlı sağlık hizmeti

AXA Sigorta bünyesinde çalışanlar ihtiyacı olan her konuda farklı hizmetlerden yararlanabiliyor. ‘Kendine İyi Bak’ isimli hazırlanan sağlık programı kapsamında “Önle”, “Kullan” ve “Danış” şeklinde belirlenen başlıklar altında çalışanlarının sağlıklı yaşamları için değer yaratıyor. Çalışan Psikolojik Destek Hizmeti, Doktor Danışma Hattı, Alternatif Tıbbi Görüş, Evde Muayene, 40 Yaş ve Üzeri AXA’lılara Medikal Check-Up gibi kapsamlı sağlık imkanları sunuyor. Aynı zamanda; Kansere Destek Paketi isimli uygulamasıyla kanserle mücadele eden çalışanlarına bu yolculuklarında destek oluyor. Hizmete sunulan Kansere Destek Poliçesi ürününe ek olarak, onlara bu süreçte destekleyici uygulama ve hizmetleri de bulunuyor. Çalışanlar için bu yılki grup poliçelerine de yeni eklemelerde bulunduklarını

belirten AXA, Sağlığım Tamam Tutumlu Poliçesi’ni 3 kişiye kadar ücretsiz ekletme hakkı verilmesi, diş ve gözlük teminatının bulunduğu planlar dahil 4 farklı plan hazırlanması, AXA Kansere Destek Sigortası’nın grup poliçesine ek teminat olarak eklenmesi ve olası bir kanser durumunda maddi destek sağlanması gibi fırsatlar sağladı.

AXA Sigorta’nın büyüme planları

Yeniliğe ayak uydurabilmek için stratejilerinde büyüme planlarından bahseden AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, en güçlü branşlarının tamamlayıcı sağlık sigortaları, konut, işyeri paket poliçeleri ve nakliyat stratejik odak alanları olduğunu dile getirirken kaskonun geleneksel olarak her zaman güç kazandırdığını da belirtti. Bir diğer strateji önceliklerinin müşterilerinden gelen ihtiyaçları dinleyip ürünlerini düzenli olarak gözden geçirmek ve güncellemek, verilen teminatlardan hasara kadar müşteri deneyimini uçtan uca ele alıp her türlü deneyim iyileştirmesi yapmak, doğru fiyatlamayla en uygun segment işlerini portföylerine katmak ve mevcut portföylerini en adil şekilde korumak, hasar süreçlerinde en iyi deneyimi yaşatmak, acentelerine sürdürülebilir gelir modelleriyle düzenli kazanç sağlamak, tüm partnerleriyle karşılıklı olarak en optimum şartlarda çalışmak şeklinde sıraladı. Ölken sözlerini şu şekilde tamamladı: “Şirketimizin de değerlerinden olan “önce müşteri” yaklaşımına uygun şekilde süreçlerimizi düzenli olarak iş ailelerimizle birlikte gözden geçiriyor ve optimize ediyoruz. Tüm süreçlerimizde sürdürülebilir büyüme, kârlılık, değer katma, fark yaratma, inovasyon ve yenilikçi yaklaşımı odağımıza alıyoruz. Nesnelerin interneti teknolojisiyle geliştirilen sigorta ürünleri alanındaki öncülüğümüzü de otomotiv distribütörleri ile yaptığımız iş ortaklarıyla daha fazla müşterimizle buluşturmaya odaklanacağız.”

Gulf Sigorta ile **Güvendesiniz!**

Sizi, sevdiklerinizi ve hayallerinizi
yılların sigorta uzmanlığıyla, **koruma altına alıyoruz.**



#GulfSigortaylaGüvendeyim

HDI Sigorta,
Acenteleri ile Birlikte

*“Daha
iyisi için
sözümüz
var” dedi!*



HDI Sigorta, Geleneksel Acenteler Toplantısını Türkiye'nin dört bir yanından gelen acenteleriniyle 29 Mayıs – 1 Haziran tarihleri arasında Limak Cyprus Deluxe Hotel'de gerçekleştirdi. Pandemi koşulları gereğince iki yıldır fiziki olarak gerçekleştirilemeyen HDI Sigorta Geleneksel Acenteler Toplantısı, 650 acente, iş ortakları ve şirket yetkilileri olmak üzere yaklaşık 850 kişi kişinin katılımıyla Kıbrıs'ta gerçekleştirildi.

“Daha İyisi İçin Sözümler Var” temasıyla düzenlenen görkemli toplantıda HDI Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Christian Sebastian Müller ve Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu 2021 yılına dair değerlendirmelerini, strateji ve faaliyet planlamalarını, yeni ürün ve hizmet detaylarını acenteler ile paylaştı. Üst Yönetim sunumlarının ardından, HDI Sigorta yetkilileri İkili Görüşmeler’de acenteleri ile bir araya gelerek teknik konular ağırlıklı olmak üzere öneri ve talepleri değerlendirirken BUPA Acıbadem, IPA ve Intergen firmaları da katılımcılara özel sunumlar gerçekleştirdi.

Hancıoğlu toplantıya ilişkin “Geçtiğimiz yıl dijital olarak düzenlediğimiz toplantıda söz verdiğimiz üzere hep birlikte ve yan yanayız. Başarılar ile dolu bir dönemi geride bıraktık. Yeni dönemde de karlı üretim planımızı yürütmeye devam ederken ürün bazlı sıralamalarda adımızı üst sıralara yazdırma gayreti içinde olacağız. Bugün burada, her alanda daha iyiye erişme azmimiz ve kararlılığımızla Daha İyisi İçin Sözümler Var diyoruz. Sizlerden aldığımız güç ile çok uzun yıllar sektöre yön vermeye ve birçok alanda öncülük etmeye devam edeceğiz.” dedi.

Üç gün süren ve Kadir Çöpdemir’in usta sunumu ile renklenmiş toplantının gala ve eğlence akşamlarında ise HDI Sigorta Ailesi’ne Derya Uluğ, Ayta Sözeri, Seda Mete, Onur Mete ve Kaan Öztürk gibi birçok ünlü isim eşlik etti. Genç şarkıcı ve söz yazarı Mert Kaçar’ın HDI Sigorta için özel olarak hazırladığı rap şarkı da katılımcıların beğenisine sunuldu.



*Ceyhan
Hancıoğlu*

HDI Sigorta Genel Müdürü

Anadolu Sigorta, Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte “Ormanın Gözleri” Projesini başlatıyor



Toplumun ve gelecek nesillerin daha rahat bir nefes alması için orman varlıklarını koruma yolunda adım atan Anadolu Sigorta, Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte “Ormanın Gözleri” projesini hayata geçiriyor. Projenin imza töreni, Orman Genel Müdürü Bekir Karacabey, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan ve Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu’nun katılımıyla Ankara’da gerçekleşti.

TÜRKİYE’NİN ilk ulusal sigorta şirketi olmanın sorumluluğuyla, sosyal etki yaratan faaliyetleriyle öncü rol üstlenen Anadolu Sigorta, Orman Genel Müdürlüğü’yle birlikte orman varlıklarını koruma yolunda önemli bir iş birliğine imza attı.

Ankara’da düzenlenen ve ‘Ormanın Gözleri’ adı verilen projenin imza törenine Orman Genel Müdürü Bekir Karacabey, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve İletişim Koordinatörü Berna Ergünten katıldı.

Orman Genel Müdürlüğü’nün 2017 yılında başlattığı dijital dönüşüm ve yenilenme seferberliği kapsamında hayata geçen projeye Anadolu Sigorta, yangına erken müdahalede hayati bir önemi bulunan gözetleme kulelerinin ihtiyaç duyulanları için bakım ve onarımı ile teknolojik donanımlarının sağlanmasına katkı sunacak.

Anadolu Sigorta ayrıca bu yıl içerisinde ihtiyaç bulunan bölgelerde kullanılmak üzere mobil ve insansız yangın gözetleme kulelerinin kullanımına katkı sunacak.

Orman Genel Müdürlüğü ile Anadolu Sigorta bu projeye, erken müdahaleye dikkat çekerek orman varlıklarının gelecek yüzyıllarda da korunmaya devam etmesini ve bireylerin farkındalık bilincini artırmayı hedefliyor.

Orman Genel Müdürü Bekir Karacabey imza töreninde yaptığı konuşmada, “Geçmişten miras, gelecek nesillerin emaneti olan ormanlarımızın korunması ve geliştirilmesi için var gücümüzle çalışıyoruz. 183 yıllık tecrübesi ve her geçen gün artan teknolojik alt yapısıyla Orman Genel Müdürlüğü ülke sathında yerleşik yapılanmasıyla ormanların gerek korunması gerekse

2023 hedefi olan ülke yüzölçümünün yüzde 30’unun ormanlarla kaplanması için çalışmalarını sürdürüyor. 2003 yılında 40 dakika olan yangına ilk müdahale süresini 2021 yılı sonunda yangına hassas alanlarda 11 dakikaya kadar indirdik. Bunu başarmamızda en önemli husus yangını ilk çıkış anında yakalamak. Geçmişte sadece mevcut kulelerimizde çalışan mesai arkadaşlarımızla bu mücadeleyi yürütürken bugün İHA’lar ile ormanlarımızı izlemenin yanı sıra, 776 kuleden 24 saat kesintisiz takip ediyor, 162 kuledeki 324 kamera ile de insan gücü olmadan ormanlarımızı izliyoruz. Ayrıca 50 adet mobil kulemiz de yer alıyor. Bu protokol ile orman varlıklarını koruma noktasında yaptığımız iş birliği sonuçları itibarıyla hayırlara vesile olacaktır” dedi.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan ise iklim değişikliği, küresel sıcaklık artışı ve kuraklık gibi sebeplerle dünyanın birçok yerinde artan orman yangınlarına dikkat çekerek, yangınların 2021 yılında Türkiye’de de şiddetli bir şekilde etkisini gösterdiğini belirtti.

Orman yangınlarının, sadece yılın belirli bir dönemi değil tüm yıl boyunca bir tehdit unsuru oluşturduğunu belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan: “Orman Genel Müdürlüğü kadroları yangınla mücadelede çok büyük bir özveri ve emek ile çalışıyorlar. Biz de bu mücadelenin içinde yer almak, ormanlarımıza can suyu olmak, elimizden geldiğince katkıda bulunmak istiyoruz. Bu yıl ihtiyaç bulunan bölgelerde mobil ve insansız yangın gözetleme kulelerinin yapımını gerçekleştireceğiz. Ormanın Gözleri, bizim için yalnızca bir projeden ibaret değil. Bu bir seferberlik çağrısı aynı zamanda. Herkesin elini taşın altına koyması gerekiyor. Bir yandan ülkemizin yangınla mücadele kapasitesine katkı sunarken bir yandan da bu konuda bilinç yaratmayı amaçlıyoruz. Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü’ne bize bu fırsatı verdiği için teşekkür ediyorum” diye konuştu.



***Baturalp
Pamukçu***

Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile içiniz ferah olsun

TÜM Dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını ile birlikte etkisi ve önemini artıran Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde yaşanan talep artışı üründe çeşitliliğin artırılmasına sebep oldu. Her bütçeye hitap eden planlarıyla TSS ürünü büyümeye devam ediyor.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde Sağlığımız Bizde ve Türk Nippon Sigorta Standart TSS ile sektörde yer alan Türk Nippon Sigorta bu ürünlerle katılımcılarına ihtiyaçları doğrultusunda alternatifler sunarak, ürünlerini müşterilerinin ihtiyacına göre konumlandırmaya devam ediyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe artan talep nedeni ile sigorta şirketlerin bu talebi karşılamaya yönelik aksiyonlar almaya başladıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “TSS ürüne artan ihtiyaç sebebi ile bu branş için sunduğumuz ürünleri kampanyalarımızla ön plana çıkarak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz” dedi. 59 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkesin bu üründen faydalanabileceğini sözlerine ekleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu sigortalılar SGK’nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda fark ücreti ödemiyor. Yatarak tedavi kapsamında yardımcı tıbbi malzeme giderleri ve ambulans hizmetlerini de poliçe dahilinde tutan üründe sigortalılar, diş tasarruf planı, online psikolojik destek hattı ve yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyen hizmetinden de yararlanabiliyor. Ürününüz aynı zamanda isteğe bağlı olarak yılda bir kez ücretsiz check-up hizmeti sunmakla birlikte, yine isteğe bağlı olarak poliçe kapsamında kritik hastalık oluşması durumunda sigortalıya limit dahilinde nakit ödeme yapılmaktadır” dedi.

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün 2015 yılından hayata geçmesinin ardından her sene düzenli olarak büyüdüğüne de dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu 2022 yılı Nisan sonuçlarına göre şirket olarak Sağlık branşında 8. Sıraya yükseldiklerinin altını çizerek, sağlık sigortalarına artan talebin sigortanın tabana yayılması anlamında ki desteği biz oldukça mutlu etmektedir.” diye konuştu.



Türk Nippon Sigorta 'Yaza Merhaba' partisi ile eğlendi

Türk Nippon Sigorta personeli yaz ayının gelişini gerçekleştirdiği parti ile kutladı. 26 Mayıs tarihinde Türk Nippon Sigorta Genel Müdürlük bahçesinde yapılan etkinliğe tüm Genel Müdürlük, Marmara Bölge ve Bursa Bölge Müdürlükleri personeli katıldı.

Birlikte olmanın önemine dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; ““artık geleneksel bir hal alan partilerimizde hep birlikte eğlenerek yoğun iş temposundan biraz da olsa uzaklaşmayı hedefliyoruz. Sene içinde yapacağımız personel etkinlikleri ile çalışanlarımızın motivasyonunu en üst seviyede tutmaya devam edeceğiz” şeklinde konuştu.



Türk Nippon Sigorta Acenteleri Diyarbakır-Mardin Gezisinde Buluştu

Acentelerinin motivasyonunu her daim ön planda tutan ve yıl içerisinde acentelerine özel kampanyalar düzenlemeye devam eden Türk Nippon Sigorta pandemi sonrası düzenlediği ilk gezi olan Diyarbakır-Mardin Gezisini 29 Mayıs-2 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirdi. Türk Nippon Sigorta düzenlediği kampanyalarla, her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteriyor. Acenteler için düzenlenen Ferdi Kaza Kampanyası'nda başarılı olan acentelerini 29 Mayıs – 2 Haziran tarihleri arasında Diyarbakır- Mardin seyahati ile ödüllendiren Türk Nippon Sigorta sene içinde gerçekleştireceği kampanyalarla gezilerine devam etmeyi planlıyor.

Acente motivasyonunu odak noktalarına aldıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Acentelerimiz için bundan sonraki dönemlerde de seyahat organizasyonlarını sıkça tekrarlayacağımızı, düzenleyeceğimiz kampanyalarla da her zaman acentelerimizin nabzını tutmaya devam edeceğimizi söyleyebilirim. Diyarbakır-Mardin gezimiz acentelerimiz ile buluştuğumuz güzel bir gezi oldu. Aldığımız geri dönüşler bizi çok mutlu etti. 2022 yılı sonuna kadar gerçekleştirmeyi düşündüğümüz kampanyalarla yeni geziler düzenlemeyi ve acentelerimizle sürekli temas halinde olmayı hedefliyoruz." dedi.

Türk Nippon Sigorta'dan Galatasaray'a destek

Türk Nippon Sigorta haziran ayı içinde gerçekleştirilen Galatasaray Lisesi etkinliklerinin sponsorlarından biri oldu. 88.Geleneksel Pilav Günü 'Çooooook Özledik' sloganı ile Galatasaray Lisesi'nde 12 Haziran tarihinde gerçekleştirildi. Çeşitli organizasyonların yapıldığı ve tüm gün boyunca süren organizasyonda Galatasaraylılar keyifli vakit geçirdiler.

13-15 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirilen 34. Kültür ve Sanat Festivali'nde ise Galatasaray Lisesi öğrencileri unutulmayacak bir üç gün geçirdi. Öğrencilerin eğitimine katkıda bulunma amacıyla gerçekleştirilen bu anlamlı festivale sponsor olan Türk Nippon Sigorta genç nesillere destek vermeye devam edecek.

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



"Monopoli ile Değer Katanlar Platformu" etkinlikleri sürüyor

"Monopoli ile Değer Katanlar Platformu"nun ilk projesi olan; 'Sigorta Sektöründeki Risk Yönetim Danışmanlığı' eğitim lansmanı Costa Venezia Gemisi'nde tanıtıldı.

22 yıllık birikimi ile sektörünün öncü şirketi Monopoli Sigorta'nın, geçtiğimiz yıl Türkiye'de risk yönetim danışmanlığının geleceğinin tasarlanacağı yeni bir inisiyatif; bir topluluk projesi olarak kurduğu "Monopoli ile Değer Katanlar Platformu" etkinliklerine devam ediyor. Monopoli & Bahçeşehir Üniversitesi iş birliğinde hayata geçen, platformun ilk projesi; "Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı" eğitim programının detayları, Monopoli'nin kurucu ortakları Erol Esentürk ve İzzet Bonofiyel'in ev sahipliğinde ve Bahçeşehir Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr.Tunç Bozbura'nın katılımı ile medyaya kahvaltılı bir lansman buluşmasında aktarıldı. Gerçekleştirilen basın lansmanında, sektörden değerli konuşmacılar "Yeni Dünya Düzeninde Riskleri Doğru Yönetmenin Önemi" ile "2022-2023 Sigorta Sektörü Lokal& Global Değerlendirmesi"ni masaya yatırdı.

Monopoli Sigorta'dan Geleceğe Yatırım Mesajı

Markaların sürdürülebilirliği için başta kendi sektörleri olmak üzere tüketicilerine ve çalışanlarına değer katan işler yapması gerektiğine inanan Monopoli Sigorta, yeni dünya düzeninde fayda yaratan marka olmak hedefiyle oluşturduğu 'Monopoli ile Değer Katanlar Platformu'nun ilk etkinliği olan eğitim yatırımıyla önümüzdeki dönem gerçekleştireceği yatırımların ilk mesajını vermiş oldu.

Yeni çağın, değişen dünya düzenine uygun vizyoner ve donanımlı uzmanlar yetiştirilmesine katkı sağlamak istediklerini söyleyen Monopoli Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı İzzet Bonofiyel "İş dünyası artık sadece ticari faydası olan yatırımların değil, tüm paydaşlarına fayda sağlayan, sürdürülebilir, sosyal fayda yaratan yatırımların dünyası... Buradan yola çıkarak; yeni dünya düzeninde riskleri doğru yönetmenin artan önemi ve paralelinde sektörde yeni ve kalifiye iş gücüne duyulan ihtiyacın da artması, bizleri 'Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı' adında bir eğitim programını hayata geçirmeye yönlendirdi" diye belirtti.

Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk ise yaptığı açıklamada, markaların ayakta kalabilmeleri için kendi sektörlerinde değer katan, fayda sağlayan projeler üretmesinin geleceğe yapılan en önemli yatırım olacağını belirterek; "Biz de bu bilinçle yola çıkarak "Monopoli ile Değer Katanlar Platformu"nu oluşturduk. Amacımız yeni dünya düzeni ile birlikte hayatımıza dahil olmaya başlayan yeni risklerle başa çıkabilmek ve devamlılığımızı sağlayabilmek. Bu çerçevede, paydaşlarımızla ve iş ortaklarımızla bir araya geleceğimiz, tecrübe ve fikir paylaşımında bulunacağımız, projeler

üreteceğimiz bir platform oluşturmayı hedefledik. 2021 – 2022 yılı boyunca devam edeceğimiz projelerimizle birlikte öngörülemeyen riskleri öngörebilenlerin tecrübeleri ışığında hem iş hayatımızın hem dünyamızın hem doğanın daha sürdürülebilir hale gelmesi için fikir paylaşımları gerçekleştireceğiz" diye konuştu. Esentürk 'Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı' eğitim programının detaylarını anlattığı konuşmasında "Klasik sigortacılık algısını yıkacak bir eğitim organize etmek istedik. Yeni dünya düzeninde pek çok yeni meslek geliyor. Gençler bu mesleklere ilgi göstermekte haklılar ancak temelde tüm mesleklerin uygulanışları, yürütülüş şekilleri ve sundukları imkanlar değişti. Bizde tam bu aşamada Bahçeşehir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (BAUSEM) ile iş birliği yaparak gelişen ve yenilenen sigortacılık mesleğinin yeniliklerine adapte olan profesyoneller gelişmesine yatırım yapmak istedik. Ünlü filozof Aristoteles'in dediği gibi; 'Eğitim refah anında bir süs, felaket sırasında bir sığınaktır' Monopoli olarak 'Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı' eğitimimizin yeni dünya düzeninde, sektörümüzü bekleyen risklere karşı, sığınaklarını hazırlamış profesyoneller yetiştireceğine inancımız tam" dedi.

'Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı' eğitiminin içeriği ve katma değerini aktarmak için lansmanda konuşmacı olan Bahçeşehir Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Tunç Bozbura, konuşmasında BAUSEM'in yenilikçi yatırımlara ve gelişimlere verdiği önemi belirtti. Bozbura ayrıca; "Yeni dünya düzeninde sürdürülebilir girişimlere destek vermek Bahçeşehir Üniversitesi olarak büyük önceliğimiz. Bu anlamda sigorta sektörüne kalifiye eleman yetiştirmek ve önümüzdeki yıllarda bizleri bekleyen risklere karşı hazırlamak adına Monopoli Sigorta ile yapmış olduğumuz bu iş birliğiyle gurur duyuyoruz ve devamının geleceğini düşünüyor ve planlıyoruz" dedi.

Değer Katan Risk Yönetim Danışmanları Sigorta Sektörünü Geleceğe Taşıyacak

Yeni dünya düzeninde sigortacılığın gün geçtikçe artan önemi ve paralelinde sektörde yeni iş gücüne ve kalifiye çalışan sayısının artmasına duyulan ihtiyaç bizleri 'Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı' adındaki bu eğitim programını hayata geçirmeye yönlendirdi. İlk sertifikasyon dönemi 14 Mayıs 2022 tarihinde başlayan ve toplam 4 hafta süren eğitimde, klasik sigorta eğitimlerinden farklı olarak; değişen dünya şartları ve yeni riskler, sürdürülebilirlik, küresel iklim krizi ve dijital çağın sosyal etkileri ile beliren geleceğin sigorta ve risk yönetimi trendleri gibi güncel içerikler paylaşıldı.



Erol Esentürk

Monopoli Sigorta
Kurucu Ortağı

Bir kısmı Bahçeşehir Üniversitesi Beşiktaş kampüsünde yüz yüze, belli bir bölümü ise online gerçekleşen eğitim programıyla Monopoli Sigorta, çağa adaptasyon yeteneği yüksek, uzman risk yönetim danışmanları yetiştirerek yenilikçi, yüzü geleceğe dönük ve sosyal etki yaratan uzman duruşunu bir kez daha gösteriyor. Sigorta sektörünün yeni dünya düzenine entegrasyonunda “kalifiye insan kaynağı” ihtiyacına yönelik yatırımları devam eden Monopoli Sigorta Bahçeşehir Üniversitesi ile iş birliği yaparak sektöre katma değeri yüksek insan kaynağı gelişimine devam ediyor.

Bu eğitim programı ile gerek sigorta öğrencilerine gerekse kariyerine sigorta sektöründe devam etmek isteyen veya bu sektörde uzmanlaşmak isteyen kişilere; yeni çağın, değişen dünya düzeninin risk yönetim danışmanı nasıl olunur aktarılırken, vizyoner ve donanımlı uzmanlar yetiştirilmesine aracı olunarak acenteciliğe kalifiye profesyoneller kazandırılmış olacaktır. Programı tamamlayan katılımcılar “Değer Katan Risk Yönetim Danışmanı” unvanı alarak sektörlerinde öne çıkabilmeyi sağlıyor.

Sektörün öncü isimleri gelecek beklentilerini açıkladı

“Monopoli ile Değer Katanlar Platformu”nun ilk etkinliği olan ‘Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı’ eğitiminin basın lansmanının ikinci bölümü sektörün öncü isimlerinin katıldığı açık oturumla tamamlandı.

Yeni dünya düzeninde ortaya çıkan yeni riskleri doğru yönetmenin artan önemine değinildiği açık oturumda HDI Sigorta CEO’su Ceyhan Hancıoğlu, AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken ve Colony Istanbul Kurucu CEO’su Ali Erhan Tamer konuşmacı olarak katıldı. Yeni dünya düzeninde madalyonun her iki yüzüne de değinilen açık oturumda; yeni dünya düzenindeki riskler ve o risklere karşı sigorta sektörünün anlık duruşu ve dijitalleşme konuları konuşuldu.

HDI Sigorta CEO’su Ceyhan Hancıoğlu, açık oturumda yaptığı konuşmasında “Yeni dünya düzeninde gelişen talepleri ve online yaşama koşulları artık kaçınılmaz hale geldi. Her ne kadar şahsım adına online hizmete yüzde yüz adapte olamasam da yeni neslin tüm sektörlerden beklediği dijitalleşme beklentisi pandemiyle gelişen koşullar gereği bir anda online ortama geçmiş oldu. Sigortacılığın ‘yüz yüze’ gelişen samimiyet ve güvenini şimdilerde dijital ortamlardan aktarmaya çalışıyoruz. Sigorta

sektörü insanların 'kötü gün' dostudur dolayısıyla insana bu kadar derinden dokunan bir sektörün çok dikkatli dijitalleşmesi gerektiğine inanıyorum" dedi.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken konuşmasında "İklim krizi her yerde konuşulan bir moda haline geldi. Ancak biz sigortacılar için iklim krizi bir moda değil uzun yıllardır üzerinde çalıştığımız verilerden oluşan bir alan. Sigorta şirketlerinin de aracılığında güçlü durması gereken bir konu bu güçlü duruş ancak doğru durum değerlendirmesi yaparak mümkün olabilir. Doğru değerlendirme, güçlü duruş ve doğru eylem planıyla gelecekte bizleri bekleyen iklim krizi veya diğer krizler ancak yönetilebilir durumda. Bu değerlendirme, planlama ve yürütmeyi yapacak sigorta profesyonelleri ancak Monopoli ve BAUSEM'in iş birliğinde olduğu gibi eğitimlerle mümkün olacaktır" dedi.

Colony İstanbul Kurucu CEO'su Ali Erhan Tamer yeni dünya düzeninde hayatımıza girmeye başlayan dijitalleşme sürecine dair; "Çalışma kavramının değiştiği bir dönemden geçiyoruz. Yeni dünya düzenini anlamak için mevcut dünya düzenini an-

lamak gerekiyor. Benim 12 yaşındaki oğlum gününü metaverse oyun oynayarak geçiriyor ve bundan bu yaşta para kazanıyor. Bugünün jenerasyonu geleceği var edecekler. Yeni nesil oyun oynarken, para kazanıyor, eğleniyor, yemek sipariş ediyor, neden polise de satın almasın. Dolayısıyla artık bizlerin bildiği internet dünyasından bahsetmemiz mümkün değil. Bizler bu yeni internet düzenini anlamak için zaman emek ve eğitim almamız gerekiyor. Çalışma kavramı ve iş gücü bugüne kadar bildiğimiz formlarının tamamının dışına çıkmış durumda. Yöneticilerin bu yeni algı, koşul ve kavramları çok iyi öğrenmeleri ve buna göre yönetmeleri gerekiyor. Öğrenme süreci başladığında bu dijitalleşmenin duyulduğu kadar zor ve karmaşık olmadığını göreceklardır" dedi.

Monopoli ile Değer Katanlar Platformu'nun ilk etkinliği olan 'Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı' eğitiminin basın toplantısı ile Costa Venezia gemisinde tanıtımını tamamlayan Monopoli Sigorta ileriye dönük eğitimlere devam etmeyi planladıklarını ve yeni dünya düzenine yönelik yatırımlarına hız kesmeden devam edeceğinin altını çizdi.





Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü

Quick Sigorta'dan sigortalılarına özel TSS farkı!

QUICK Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası branşında yeniliklere imza atacaklarını ifade ederken, sağlık branşında yeni ürünlerinde yolda olduğunu duyurdu. Pandemi ile birlikte sigorta sektörünün salgını teminat altına almasıyla sağlık branşında sevindirici bir artış yaşandı. Özel sağlık sigortalarındaki lüks algısı ise tamamlayıcı sağlık sigortaları ile birlikte kırılmaya başladı. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası branşında kazanılan ivmenin ardından sigorta şirketleri de ürünlerinde yenilikler yapmaya başladı. Quick Sigorta'nın bu alandaki en yeni ürünü olan "Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ile sektörde fark yaratmak istediklerini belirten Özsoy, sigortalılar için sağlık alanında yeni ürünler için çalıştıklarını ve ömür boyu beklemeden yenileme garantisi verdiklerinin de altını çiziyor.

"Tamamlayıcı sağlıkta çıkış yakalamak istiyoruz"

Quick Sigorta'nın kısa süre içerisinde tamamlayıcı sağlık sigortasında çıkış yakalayacağına değinen Özsoy, "Tamamlayıcı sağlık ürünlerinde ezber bozan yeniliklerle çeşitliliğe devam etmeyi hedefliyoruz. İnsanlarımızın yaşadığı kötü olaylar sigorta sektöründe talepleri artırıyor. Salgın da bunlardan bir tanesi ancak biz sektör olarak pandemide hızlı aksiyon alarak sigortalılarımıza olumlu cevap verdik diyebiliriz. Maalesef sigorta her zaman akla gelen bir olgu değil ancak kötü zamanlarda akıllara gelen bir durum söz konusu. Pandemi de sağlık sigortalarına olan ilgiyi artırdı. Bu zamanlarda sigortanın varlığı da sigortalıları rahatlatıyor. Bizler de sürekli kendimizi güncelliyoruz. Quick Sigorta olarak Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzü çok yakın zamanda duyurduk. Bizler bu ürünü piyasaya sürmeden önce sektördeki farklılığımızı ortaya çıkarmak istedik.

Şirket olarak özel sağlıkta yer almak yerine tamamlayıcı sağlık branşında ürünlerimizi sektördeki diğer ürünlerden farklılaştırmak ve ürünlerimizi çeşitlendirmek istiyoruz. İlk ürünümüz olan Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, sigortalılarımızın rahatlıkla ulaşacağı hastanelere gidebilmesini sağlayan ve gitmeyeceği hastanenin primini ödemek zorunda kalmaması gibi avantajlara sahip. Fark yarattığımız şey ise altını çizerek söylemek istiyorum; ömür boyu yenileme garantisini beklemeden bu poliçemizle birlikte veriyoruz" dedi. Sağlık sektörü çok geniş bir alan. Ürünlerini rakiplerinden sonra çıkardıklarını söyleyen Özsoy, "Quick Sigorta özel sağlık sigortalarında olmayacaktır. Tamamlayıcı sağlıkta kendimizi tanımlıyoruz. Sosyal Güvenlik Kurumu verilerine göre aktif yaklaşık 24 milyona yakın sigortalının olduğu ülkemizde henüz daha 2,5 milyon civarında bir tamamlayıcı sağlık poliçesinden bahsediliyor. Daha çok gidilecek yol var. Yeni ürünlerimizin müjdesini de buradan verelim istiyorum. Sektörden farklı, kolay ulaşılabilen avantajlı ürünleri yakın zamanda sigortalılarımıza sunmuş olacağız" şeklinde konuştu.

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.

Hindistan, sigorta pazarında ivme yakaladı

Dünyadaki en büyük ülkeler arasında yer alan Hindistan; hızla artan nüfusuyla birlikte sigortalı kişi sayısında da büyük bir ivme yakaladı. Danışmanlık firması Redseer tarafından hazırlanan bir rapora göre Hindistan sigorta pazarının, büyüyen orta sınıfın ve artan dijital erişimin etkisiyle hızla artan sigorta penetrasyonu ile 2026 yılına kadar yaklaşık 222 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması bekleniyor.

Rapora göre, hayat sigortası segmentinin 2022 itibarıyla pazarın en büyük bölümünü oluşturduğunu, 66,5 milyar dolarlık büyüklüğe sahip hayat branşının tüm Hindistan pazarının dörtte üçlük bölümüne yakın olduğu belirtildi. Bunu, 10 milyar dolarlık motor sigortaları branşları ve 4,7 milyar dolarlık perakende sağlık sigortası branşı izliyor.

Raporda, motor sigortası segmentinin daha katı araç düzenlemelerinden ve Hindistan ekonomisinin dijitalleşmesinden yararlanacağı belirtildi. Artan sağlık hizmetleri maliyeti, COVID-19 salgını ve sigorta poliçeleri konusunda farkındalığı artırmaya yönelik kampanyalar, ülkede perakende sağlık sigortası talebinin artmasına katkıda bulundu.

Öte yandan Hindistan'daki dijital sigorta penetrasyonu yüzde 2'de kalırken, rapor bu konuda pazarda önemli bir büyüme potansiyeli bulunduğunu vurguluyor. Hindistan'ın rakipleri ABD ve Çin'de dijital sigorta penetrasyonu sırasıyla yüzde 14 ve yüzde 6 seviyesinde.

Lloyd's of London'dan Rusya hamlesi !

İngiliz ve Avrupalı yetkililere göre, İngiltere ve AB, Moskova'yı Lloyd's of London sigorta pazarından çıkarıp ham petrol ihraç etme kabiliyetini kısıtlayacak bir hareketle Rus petrolü taşıyan gemilerin sigortalanmasına yönelik koordineli bir yasak üzerinde anlaştı.

İngiltere ve AB, Moskova'yı Lloyd's of London sigorta pazarından çıkarken, Rus petrolü taşıyan gemilerin sigortalanmasına yönelik bir yasaklama kararı aldı. Reuters'de yer alan habere göre, Lloyd's of London, Rusya'ya karşı küresel yaptırımları uygulamak için İngiliz ve uluslararası hükümetler ve düzenleyicilerle yakın bir şekilde çalışıyor. Lloyd's'dan yapılan açıklamada, "Lloyd's desteği ve Rus devletine karşı küresel bir yaptırım rejiminin uygulanmasına odaklanmaya devam ediyor" denildi. Dünyanın en eski sigorta pazarı olan Lloyd's, uzun süredir küresel deniz sigortacılığı sektörünün kalbinde yer alıyor. Financial Times (FT) 31 Mayıs'ta üyelerinin Rus petrol kargolarını sigortalamasına yönelik bu engellemenin küresel emtia piyasaları üzerinde daha fazla baskı yaratacağını bildirdi.

Sigorta yasağı, Rusya'nın petrol ihracatını hedef alan yeni AB yaptırım paketinin bir parçası. Financial Times, Brüksel'in 30 Mayıs Pazartesi günü geç saatlerde çoğu Rus petrol seviyatına ambargo koymayı kabul ettiğini, ancak İngiltere'nin katılımının sigorta yasağının kilidini açtığını belirtti. FT'de, "Bu durum Moskova'nın ihracatı için çok daha ciddi sonuçlara yol açabilir ve onu daha küçük, daha az gelişmiş pazarlarda sigorta aramaya bırakabilir" ifadelerine yer verildi.





İşine adanmış bir hayat: David Kohen

David Kohen'i kaybettik

Dedesı ve babasından miras aldığı sigortacılığın Kohen ailesinin üçüncü kuşak temsilcisi olan ve aynı zamanda Kositaş Sigorta Brokerliği kurucusu David Kohen'i kaybettik.

ÜLKEMİZDE yaşamış, 1949 yılından bu yana sigortacılık yapan David Kohen'i bu ay başında kaybettik. 98 yıllık ömrüne sigortacılığın yanı sıra birçok farklı hikaye sığdıran David Kohen, çok yönlü, çok boyutlu bir dünya insanı olarak biliniyordu. Sigortacılığa ölkemizdeki ve dünyadaki tarihine dair okullarda ders verebilecek kadar hakimdi. Bu yüzden belli kurumlara konuşma yapması için davet edilir ve tarihi bilgisini gençlere nakletmesi sağlanırdı.

Hayatını sigortaya adanmıştı

Ailesine çok bağlı olduğu bilinen David Kohen, yeri geldikçe çocukları ve torunlarından da bahseder onların sevinçleriyle mutlu olurken kederleriyle de hüzünlenirdi. David Kohen, sigorta sektörünün asırlık çımarıydı. Hayatı boyunca önemli çalışmalara imza attı. Onun için sigortacılık hiçbir zaman sadece bir meslek olmadı. O işini severek yapan ve işine göre yaşamını şekillendiren bir çalışma alanı oluşturunuyordu. Kendi deneyimi ve öngörülerıyla sektörün her zaman gelişimine katkıda bulunan Kohen, sigorta tarihine de ışık tuttu.

Türkiye'de sigorta sektörünün izini süren duayen isim David Kohen'in Axa Sigorta'nın önderliğinde hayata geçirilen son çalışmasıysa "Sigortacılık Tarihinin İzleri" projesi oldu. Bu proje ile sadece kişisel hikayesine yer verilmedi. Aynı zamanda Türkiye'de sigorta sektörünün geçmişini de tüm detaylarıyla anlattı. Hayatı boyunca biriktirdiği belgeleri, anıları ve derin bilgi birikimiyle Türkiye'de sigortacılığın tarihine ışık tutarken genç

nesile de tavsiyelerde bulundu.

David Kohen'in dünyaya ayrı bir gözle baktığı bilinirdi. İngilizce ve Fransızca dillerine çok hakim olmasının yanında dünyadaki gelişmeleri yabancı gazete ve televizyonlardan da takip ettiği bilinen arasında. Sadece yerli kaynaklara bağımlı kalmamış, bakışını küresel seviyede geliştirebilen bir kişilik olmuştur.

Yüzyılı aşkın süredir bu topraklarda sigortacılık yapan bir ailenin üçüncü kuşağını temsil eden David Kohen ile Sigortacılık Tarihinin İzleri adlı röportajında söylediği son konuşmaları ise şu şekilde: "Benim için sigortacılık, hiçbir zaman yalnızca bir meslek olmadı; aksine yaşamımı şekillendiren bir çalışma alanıydı. Bu bakışım beni bir süre sonra sigorta tarihini araştırmaya yönlendirdi. Zira işi yarımı öngörmek olan biz sigortacıların, bunu dünümüzü bilmeden ve anlamadan başarmamız söz konusu olamazdı. 50 yılı aşkın süredir büyük gayretle, bazen büyük özveriyle ama her zaman büyük aşkla beni ben yapan, varlığını borçlu olduğum bu sigortacılık sektörünün gelişimini araştırmaya koyuldum. Ne mutlu ki hem edindiğim tecrübeleri hem de yıllardır topladığım sigortacılık belgelerini Axa Sigorta'nın destekleriyle geniş kitlelere ulaştırma fırsatı buldum. Bu çalışmaların sektörümüzün bugününe ve geleceğine katkı sağlayacağını umuyorum" dedi.

Sigorta Life ailesi olarak 1949 yılından beri sigortacılık yapan ve tarihe ışık tutan David Kohen'i kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyoruz. Sektörümüzün ve sevenlerinin başı sağ olsun.

BES'te toplam fon büyüklüğü 284,9 milyar liraya yükseldi!

EMEKLİLİK Gözetim Merkezi'nin açıkladığı verilere göre BES'te toplam fon büyüklüğü 284,9 milyar liraya yükseldi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) vatan-
daşın birikimi artmaya hızla devam ediyor. BES'teki
katılımcı sayısı ise 7 milyon 431 bin oldu. OKS'de ise fon büyük-
lüğü 21,6 milyar lira olurken katılımcı sayısı ise 6 milyon 342 bin
liraya yükseldi.

EGM'nin açıkladığı 16 Haziran 2022 verilerine göre katılımcı
sayısının giderek arttığı BES'te ilgi sürüyor. Toplam fon büyük-
lüğü'nün 254 milyar 151 milyon lirası katılımcılardan gelirken sis-
temdeki devlet katkısı 30 milyar 775 milyon lira oldu. Sistemdeki
toplam katılımcı sayısı ise 7 milyon 417 bin kişi oldu. Oto-
matik Katılım Sistemi'nde ise (OKS) ise toplam fon büyüklüğü
ise 21,6 milyar lira olurken katılımcı sayısının 6 milyon 342 bin
olduğu açıklandı.

RS Otomotiv Grubu

RS Otomotiv Grubu, yakından tanıdığınız markaları ile Otomotiv Satış Sonrası Hizmetlerde ihtiyacınız olan hizmetlere, Türkiye geneline yaygın olarak hızlı ve güvenilir şekilde ulaşabilmenizi sağlıyor.

RS Servis

**OTO SERVİS
HİZMETLERİ**

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

**YENİ NESİL
EKPİRTİZ HİZMETLERİ**

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız Onarım

**BOYASIZ ONARIM
ÇÖZÜMLERİ**

www.rsboyasizonarim.com

TUR | ASSIST

**ASİSTANS HİZMETLERİNDE
TÜRKİYE'NİN GÜVENDİĞİ MARKA**

www.turassist.com

otoKonfor

**OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA!**

www.otokonfor.com



**GARANTİLİ OTO SERVİSLERİ
BİR ARAYA GETİREN MEKANİK BAKIM
VE ONARIM HİZMET PLATFORMU**

www.garantiliotoservis.com



f @ in v | [rsotomotivgrubu](https://www.rsotomotivgrubu.com)
www.rsotomotivgrubu.com

444 40 77



İklim krizinin en büyük tetikçisi, kömür

AVRUPA'DA 23 ülke kömürden elektrik üretimini sonlandırma kararı aldı. Aralarında Türkiye'nin de olduğu dört Avrupa ülkesinin kömürden elektrik üretimini ne zaman sonlandıracağına dair bir açıklamaya rastlanmadı. Elektrik üretiminde kömür kullanımının artması iklim krizini de beraberinde getiriyor. Bilim insanlarının görüşü ise önceliğin kömür santrallerinin kapatılması gerektiğini yönünde.

Yapılan incelemeye göre Avrupa'da 10 ülke kömür santrallerine veda ederken, diğer ülkeler ise 18 yıl içerisinde santrallerini kapatacağını duyurdu. Kömürlü termik santrallerini ne zaman kapatacağına dair resmi açıklamada bulunmayan 4 ülke olduğu biliniyor.

Elektrik üretiminde kömür kullanımı Avrupa'da birçok ülkede sonlandırılmaya başladı ancak Bosna Hersek, Polonya, Sırbistan ve Türkiye'den bir açıklama gelmedi. İklim değişikliğinin etkileri dünya üzerinde adeta saatli bir bomba gibi hızla yayılmaya ve artmaya devam ediyor. Sera gazı emisyonlarındaki artış, iklim krizinin en büyük tetikçisi haline dönüşüyor.

Ekosfer'in raporuna göre Avrupa'da kömürü bırakma kararı alan ülkelerin kömürlü termik santralleri kapatma tarihlerini gösteren etkileşimli bir haritayı turkiyede.com.tr sitesinden ulaşmanız mümkün. Kömürün Ötesinde Avrupa'nın (Europe Beyond Coal) hazırladığı haritayı temel alan çalışma resmi kararları esas alıyor.

İklim değişikliğine neden olan küresel sera gazı salınımlarının yüzde 46'sına, elektrik sektörü sera gazı salınımlarının ise yüzde 72'sine



kömür kullanımı sebep oluyor. Türkiye'de ise durum pek iç açıcı değil. Verilere göre son 5 yılda kömür kaynaklı elektrik üretiminin yüzde 39 artışı biliniyor. Aynı zaman diliminde değerlendirecek olursak; artış yaşayan ülkeler arasında Endonezya ve Suudi Arabistan'ında yer aldığı bilgilerine ulaşmamız mümkün. Elde edilen veriler doğrultusunda Türkiye'nin kömürden vazgeçmesinin kolay olmayacağını, kısa vadede böyle bir durumun ön görülmediğini söyleyebiliriz. "Karbon Nötr Türkiye Yolunda İlk Adım: Kömürden Çıkış 2030" raporuna göre Türkiye'nin elektrik üretiminde kömürden vazgeçebileceğini ve bu süreçten gerek ekonomik açıdan gerekse ekolojik açıdan karlı çıkacağını savunuyor.

BBC News'de yayınlanan habere göre rapor, kamu tarafından termik santrallere tanınan

mevcut kömür teşviklerinin kaldırılması ve "kirleten öder" ilkesiyle karbon emisyonunun fiyatlandırılması ile en geç 2030 yılına kadar Türkiye'de kömürden çıkışın mümkün olduğunu ortaya koyuyor. "Karbon Nötr Türkiye Yolunda İlk Adım: Kömürden Çıkış 2030" raporunda, 2021-2035 arası dönemi kapsayan üç farklı senaryoda Türkiye'nin 2030 yılında kömürden çıkması olanağı incelemesi sonucunda Türkiye'nin yenilebilir enerji ve yerli kaynaklarının enerji üretimindeki payını artırabilmesi için kömürden vazgeçmesi gerektiği vurguluyor.

Kömür kullanımı dünyanın en büyük kömür tüketicileri Hindistan ve Çin'de artıyor. Her iki ülke de daha fazla kömür üretmeyi planlıyor. Bu da karbon dioksit emisyonlarının geleceğiyle ilgili endişeleri artırıyor.

Yenilenebilir enerji alternatif sunuyor

Yenilenebilir enerji herhangi bir teşvike ihtiyaç duymadan fosil yakıtlara kıyasla daha düşük maliyetler sunuyor. Araştırma verilerine göre kömür santrali işletmelerindeki üretimin kömür ve doğalgaz fiyatlarında yaşanan artışların yanı sıra güneş ve rüzgâr enerjisine göre daha az maliyet gerektirdiği söyleniyor.

Yatırım maliyetlerine sağlayacağı düşüşlerin yanında iklim krizi üzerindeki etkilerine de bakacak olursak atmosferdeki sera gazı salınımlarının azalacağı gözlemleniyor.



Türkiye kömürden vazgeçerse ne olur?

Ekosfer'in yayınladığı rapora göre "Türkiye'nin bir yandan kömür santrallerini kapatması öte yandan da düşük karbonlu, yakıtta dışa bağımlılığı olmayan rüzgâr ve güneş gibi enerji kaynaklarına geçmesi gerek. Sadece kömür santrallerinin sahalalarını güneş santrallerine dönüştürsek 19 milyar kilovatsaat elektrik üretebiliriz. 2021'de taşkömürü ve ithal kömürden üretilen elektriğin üçte birini sadece bu santraller üretebilir." İklim değişikliğiyle gerçekten mücadele etmek için dünyanın bütün fosil yakıtları kesme konusunda ciddi adımlar atılması gerekiyor. Dünya pamuk ipliğine bağlı, sanayileşmiş ülkeler harekete geçmezse sonuç kaçınılmaz olacağı benziyor.



Sigorta sektörü de sürdürülebilirlik için çalışmalarına devam ediyor

Sigorta sektörü riskleri tanımak ve bu süreci etkin bir şekilde yönetmeye odaklı işleyiş halinde ilerler. Kurumsal sosyal sorumluluğun bir parçası olabilmek, fırsatları oluşturmada önem taşır. Artan sanayileşmeyle birlikte iklim krizinin etkilerini en aza indirmek için sigorta şirketleri kilit rol oynar.

Sürdürülebilir dünyaya geçişin sigortanın kilit rolü olduğunu vurgulayan Lloyd's başkanı Bruce Carnegie-Brown jeopolitik riskler ve uluslararası topluluklar arasındaki gerilimlerin iklim değişikliğini ele almayı daha karmaşık hale getirdiğini ve sigorta endüstrisinin daha sürdürülebilir bir dünyaya geçişi sağlamada kilit bir rolü olduğunu söylüyor. Carnegie-Brown, "İşletmelerin ile-

riye giden yol için küresel liderler ve diplomatik anlaşmalar aradıklarını biliyoruz, ancak işletmelerin geçişte lider bir rol oynama sorumluluğunun da farkındayız. Küresel ölçekte ortaklarımızla iş birliği yapmak ve daha sürdürülebilir bir dünyayı mümkün kılacak sigorta ürünleri yaratmak için Lloyds'un birleştirici gücünü kullanıyoruz" dedi.

İş dünyasını gelişime, değişime yönlendirmek; bilincin ve farkındalığın artmasını sağlamak için çevresel ve sosyal kriterler çerçevesinde uygun yatırımların yapılması gerekiyor. Bu konuda doğru başarıyı yakalayabilmek için sektörün risk yönetimini doğru yapması, iklim değişikliğine karşı temiz enerji üretmesi açısından önem taşır.



Sera Gazlarının Etkisiyle Toprak verimliliğini kaybediyor

DÜNYA sera gazlarının etkisiyle sürekli ısınmaya devam ediyor. Nüfusun arttığı yerlerde ise karbondioksitin daha fazla kullanılmasıyla atmosferdeki karbondioksit atmosfer tarafından tutuluyor. Bu durumda güneşten gelen ultraviyole ışınlar karbondioksit tarafından absorbe ediliyor. Atmosfer ısınıyor. Hava sıcaklığındaki kalıcı artış o bölgelerde küresel ısınmaya neden oluyor.

Bilim insanları bu durumda yaşanan iklim değişikliğinin bölgelerdeki doğal yapıyı etkilediğini vurguluyor. Küresel ısınma nedeniyle toprakta büyük de-

ğişiklikler oluyor. Sel olayları, erozyon, orman yangınları, toprakta tuzlanma ve hava sıcaklığının çok hızlı bir şekilde değişmesi toprağın da fakirleşmesine neden oluyor.

Bilim insanlarının yaptığı açıklamalara göre toprak organik maddeleri içeriyor. Toprak suyu tuttuğu kadar organik maddeler de toprağın tuttuğu suyun 3 katı kadar su tutuyor. Yani eğer organik madde toprakta zayıf olursa toprağın pek bir önemi kalmıyor. En basit haliyle toprak, bir yerde filtre vazifesi görüyor. Aldığı suyu süzüyor, temizliyor ve içme

suyumuzu bile buradan karşılıyor. Ama işte toprağın yozlaşması veya kalitesinin düşmesi, tuzlanması iklim değişikliğinden dolayı o bölgedeki toprağın suyunu ve nemini kaybetmesi, toprağın çöl haline gelmesine neden olmaktadır.

Küresel ısınma her şeyi olumsuz etkilediği gibi toprağı da olumsuz yönde etkiliyor. Dünyadaki canlıların yüzde 25'i toprakta yaşıyor. Her yıl büyük oranda verimli toprak ya yok ediliyor ya da verimsiz hale getiriliyor. Bunun önüne geçilmezse toprağın arkeolojik mirası da tehdit altına girmiş olacak.

Çevre sorunlarının çözümünü zorlaştıran nedenler artıyor

Her yıl olduğu gibi bu yıl 5 Haziran Dünya Çevre Günü'nde de bilim insanları, iklim krizi ve çevreye etkileri konusunda güçlü uyarılarda bulunuyor. Dünyada bu etkilerin en yoğun hissedildiği bölgelerden Akdeniz havzasında yer alan Türkiye için de uzun zamandır tehlike çanları çalıyor.

Türkiye'de çevre sorunlarının listesi bir hayli kabarık: Orman tahribatı, su kaynaklarının yitirilmesi, iklim değişikliğinin insan ve doğa üzerindeki etkisi, denizlerin ve toprağın kirlenmesi, hava kirliliği, fosil yakıtlar, atık ve çöp sorunları...

BBC Engin Karaman'ın haberine göre, son olarak Marmara Denizi ve İstanbul Boğazı'nda ortaya çıkan müsilaj, çevreyle ilgili kaygıları daha da derinleştirdi. Oysa uzmanlara göre tehlike her zaman bu kadar gözle görünür olmayabiliyor. Sorunlar alt alta yazıldığında karamsar bir tablo ortaya çıksa da, bilim insanları çözümün "imkansız" olmadığına hemfikir. Ancak kronik hale gelen bazı sorunlar, çevre konusunda çözümlere ulaşmayı daha da geciktiriyor.



Suyun altındaki canlılar tehdit ediliyor

Marmara kıyılarını kaplayan ve halk arasında deniz salyası olarak da bilinen müsilaj, son günlerde su yüzeyinde azalmasına karşın suyun altındaki canlılar için tehdit olmaya devam ediyor. İnsanlar su yüzeyinde müsilajı gördükleri zaman panik halindeyken, şimdilerdeyse hayatlarına kaldığı devam ediyorlar.

Dipte hala müsilajın olduğunu biliyoruz. Şu an gözükme sebebi iklim ve su sıcaklığının değişmesinden kaynaklanıyor. Dolayısıyla müsilaj ile temas eden balığın tüketilmesi patojen açısından sıkıntı yaratabileceğini söyleyen uzmanlar dip balıklarının tüketiminin risk oluşturacağını altını çiziyor. Aslında her şey bir döngüden ibaret. İnsanlar doğayı kirlitip zarar verdikçe kendi yaşam alanlarını daraltıyor.



SİGORTASHOP katkılarıyla hazırlanan Eko Life bitti.



Aydan Taybars

Gulf Sigorta Nakliyat Sigortaları
Branşı Grup Müdürü

Yatlarınıza Gulf Sigorta güvencesi!

GULF Sigorta, 2013 yılından bu yana müşterinin ihtiyacına göre sağladığı yat sigortası ile sektörde fark yaratıyor. Bu alanda oluşan ihtiyaçları karşılamaya yönelik sağladığı genişletilmiş ek teminatlar ile sigortalılar tarafından günden güne tercih edilirliliğinin artmasını sağlayan Gulf Sigorta, güvene dayalı oluşturduğu faaliyet anlayışı ile sektördeki yerini korumaya devam ediyor. Gulf Sigorta'nın 2022 yılında toplam prim üretiminde bir önceki yıla göre yüzde 66'lık bir üretim artışı sağlayarak ürün özelindeki hacmini genişlettiğini ifade eden Gulf Sigorta Nakliyat Sigortaları Branşı Grup Müdürü Aydan Taybars, "Çekme-kurtarma teminatı, sanat eserleri ek teminatı, tüketilebilir gereçler ek teminatı ve daha fazlasıyla yat sahiplerinin yanında yer alıyoruz" diyor.

Ek teminatlarla da yanınızda

Müşteri odaklı hizmet kalitesinin mükemmel taşınmasına odaklanan Gulf Sigorta, "Enstitü Yat Klozu" kapsamında bulunan denizde, yatma mahallinde, çekek yerinde, çekek yerine çekilirken veya indirilirken; deniz kazası ve tehlikeleri, korsanlık, yangın, deprem, volkanik patlama, yıldırım, hava taşıtlarıyla temas gibi bir çok riskin yanında, teknenin özelliğine göre makine kırılması, çevre kirliliği, kişisel eşyalar; tekne personeli için ferdi kaza, çekme ve kurtarma, elektronik cihaz gibi ek teminatlar ile sigortalıların başına gelebilecek olası riskleri güvence altına alıyor.

Yat sigortası neleri kapsıyor?

Sadece genişletilmiş ana teminat içeriği ile değil, ek teminatlarıyla da sektörde fark yaratan Gulf Sigorta Nakliyat Sigortaları Branşı Grup Müdürü Aydan Taybars, "Yat sigortalarında sektörde büyük farklılıklar yaratmayı başaran ve bu alanda oluşan ihtiyaçları karşılamaya yönelik sağladığı genişletilmiş ek teminatlar ile sigortalılar tarafından günden güne tercih edilirliliğinin arttığını görüyoruz" diyor. Gulf Sigorta'nın sektördeki yerini korumaya devam ettiğini belirten Taybars, "Güvene dayalı oluşturduğumuz faaliyet anlayışı ile sektörü daha ileriye taşıyacağız" diye ekliyor.

Yat Sigortası poliçe özelliklerinde belirtildiği üzere, 3.Şahıs Sorumluluk Teminatına göre Gulf Sigorta müşterinin ihtiyacına yönelik değerlendirme yaparken, bu teminatı yaşa bağlı olmaksızın sağlandığına değinen Taybars, "Sigortalıların olası kaza durumlarındaysa ek teminat sağlanıyor. Poliçe özelliklerine göre yelken ve kılıflar Gulf Sigorta'da ek teminat ile ayrı olarak teminat altına alınabiliyor. Elektronik cihaz ve ekipmanların içinse 10 yaşa kadar belirli limit ile sağlanıyor. Ayrıca yeni edinilen yat Gulf Sigorta'da ek teminat ile eklenebiliyor" diyerek sözlerini sonlandırdı.

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

Quick Sigorta, Aliğa 2Teker Festivali'nde!



ALMOB Aliğa Motosiklet ve Bisiklet Kulübü'nün girişimleriyle organize edilen ve İzmir Aliğa Belediyesi tarafından desteklenen Aliğa 2Teker Festivali 3 Haziran'da başladı. Quick Sigorta'nın sponsorları arasında yer aldığı festival, 5 Haziran'a kadar devam etti.

ALİAĞA'NIN favori mekanlarından biri olan Ağapark'ta gerçekleşen festivalde, motosiklet ve bisiklet tutkunları festival boyunca kamp yapıp Aigai Antik Kenti ve Güzelhisar'daki bisiklet ve motosiklet turlarına katıldı. Doğukan Manço, DJ Caner Dönmez, Mary Jane, Retrobüs ve Eski Adam Lafları'nın sahne alacağı festivalin sunuculuğunu ise Mustafa Uzer üstleniyor. Motosiklet ve bisikletçiler için düzenlenen çeşitli etkinliklerin yanı sıra DASH 110 model motosikletin hediye edildiği bir çekiliş de gerçekleştirildi. Stantta ziyaretçilere Quick Routes dergisi, Qmag dergisi, kalem, ajanda, takvim, anahtarlık gibi birbirinden özel hediyeler sunuldu. Stant ziyaretçileri metaverse benzeri bir platformu deneyimlerken, Quick Sigorta sanal treni ile keyifli bir yolculuğa adım attı. Ayrıca stant ziyaretçilerine, Quick Sigorta'nın avantajlı Motosiklet Sigortası ile ilgili bilgiler verilip ziyaretçilerin merak ettikleri sorular yanıtlanırken, festivalin 2. günü gerçekleşen çekiliş ile bir motor severe kask hediye edildi.

"Motosiklet sürücülerinin ve motor sporları ile uğraşan tüm sporcularımızın yanındayız"

Festivalin yoğun ilgi gören stantlarından biri olan Quick standı, Aliğa Belediye Başkanı Serkan Acar, Aliğa Kaymakamı Ömer Karaman, Aliğa İlçe Emniyet Müdürü Mehmet Balıkcıoğlu tarafından ziyaret edilirken, bu yıl ilk defa gerçekleşen festivale Quick Sigorta'nın verdiği destekten dolayı teşekkürlerini sundular. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Bu sene ilk kez düzenlenen Aliğa

2Teker Festivali'nin oldukça eğlenceli olduğunu söyleyebilirim AL-MOB Aliğa Motosiklet ve Bisiklet Kulübü ile Aliğa Belediye Başkanı Serkan Acar, Aliğa Kaymakamı Ömer Karaman, Aliğa İlçe Emniyet Müdürü Mehmet Balıkcıoğlu teşekkürlerimi sunuyorum. Bu yıl ilk kez düzenlenen Aliğa 2 Teker festivalinde bulunmaktan, kendilerine destek vermekten oldukça mutluyum. Motosiklet sürücülerinin ve motor sporları ile uğraşan tüm sporcularımızın yanındayız ve onlara her alanda destek sağlamaya devam ediyoruz. Bildiğiniz üzere pandemi döneminde etkinliklere ara verilmişti. Pandeminin sona ermesiyle biz de motosiklet festivallerinde, organizasyonlarına yerimizi almaya devam ediyoruz. Bunun yanı sıra Dilek ve Özgür Candar'ın projesi 2Teker 2Yürek ile Quick Routes'u gerçekleştiriyoruz. Bu alandaki girişimlerimiz devam edecek" şeklinde konuştu.

Festivalde sigortalı olmanın önemi vurgulandı

Konuyla ilgili görüş bildiren Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Quick Sigorta olarak bu yıl ilk kez düzenlenen Aliğa 2Teker Festivali'nde yer almaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Hem motosiklet sürücülerini hem de motosikletler için sigorta yaptırmanın ne denli önemli olduğunu tüm motosiklet tutkunlarına bir kez daha hatırlatmak asıl amacımız. Sürücülerimizin hoşnut olmadığı konularda kendilerine çözüm bulmak ve önerileriyle kendimizi daha da ileriye götürmek için hazırız. Çünkü Quick Sigorta olarak sigortalılarımızın talep ve ihtiyaçlarını karşılamak için çalışıyoruz. Hepimiz için eğlenceli bir festival olmasını diliyorum" dedi.



Doğa Sigorta Kıdem Plaketleri yöneticilere takdim edildi



DOĞA Sigorta yöneticileri 2022 yılının ilk yarısını değerlendirme, hedef gerçekleştirme ve hareket planı çerçevesinde Strateji ve Değerlendirme Toplantısı'nda bir araya geldi. Doğa Sigorta Yönetim ve İcra Kurulu, Bölge ve Departman Müdürlerinin katıldığı, Wyndham Grand İstanbul Levent'te bir gün boyunca süren toplantıda mevcut hedefler ve gelecek projeksiyonu için planlamalar görüşüldü.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın yaptığı açılış konuşması ile başlayan toplantıda, Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, yılın ilk yarısında elde edilen performans sonuçlarını ve gerçekleşen hedefleri yöneticiler ile birlikte değerlendirdi, strateji ve faaliyet planlamasında atılacak verimli kararlar alındı.

Toplantı programı kapsamında Doğa Sigorta Ailesinin uzun yıllardır bir parçası olan ve marka değerinin güçlenmesinde emek veren yöneticiler, kendilerine özel olarak hazırlanan kıdem plaketlerini Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar'dan teslim aldı.

Genel Müdür Yardımcıları ve Departman Müdürlerinin gün boyu gerçekleştirdikleri sunumlar ile branş bazlı üretim ve hedeflerin konuşulduğu toplantıda ortaya çıkan yeni fikirler ve geliştirici öneriler ile yol haritası yeniden belirlendi. Yöneticiler, Strateji ve Değerlendirme Toplantısı ile birlikte pandemi nedeniyle verilen uzun bir aradan sonra yüz yüze toplantı yapmanın motivasyonunu yaşadı.

Her Şeyin başı sağlık, Türk Nippon'dan Tamamlayıcı Sağlık!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile anlaşmalı sağlık kurumlarında Türk Nippon Sigortalı olmanın ayrıcalıklarını, bütçenize uygun primlerle yaşayın. SGK ile anlaşmalı özel hastanelerde muayene, tetkik ve tedavi giderleriniz için fark ücreti ödmeden, öncelikli ve kaliteli bir sağlık hizmeti almak için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.





Anadolu Sigorta nakliyat sigortalarında kesintisiz hizmet sunuyor

Pandemi sürecinin tüm branşlarda olduğu gibi sigorta sektörünü de olumsuz yönde etkilediği biliniyor. Dijital sigortacılık uygulamalarıyla sigortalı müşterilerine 7/24 kaliteli hizmet anlayışı sunan Anadolu Sigorta, nakliyat sigortalarında online sertifika ve poliçe uygulamalarıyla fark yaratmaya devam ediyor.

NAKLİYAT sigortalarında sektörde reel olarak yüzde 53 civarında prim büyümesinin yaşandığını dile getiren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez Sigorta Life Sohbetleri'nin canlı yayın konuğu olarak Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan'ın sorularını yanıtladı. Sönmez, "Anadolu Sigorta yaklaşık yüzde 13 pazar payıyla sektörün lider şirketleri arasında yerini aldı. 2022 döviz kurlarındaki artışların enflasyonun desteklemesiyle sigorta sektöründe yaklaşık yüzde 109 civarında prim artışı yaşandı. Anadolu Sigorta ise 2022 yılının ilk üç ayında nakliyat sigortalarında yüzde 133 civarındaki prim üretim artışıyla öncü konumunu sürdürüyor" dedi.

Küresel ticaret dengeleri bozuyor

Uluslararası sigorta türlerinden olan nakliyat sigorta ürününün her türlü küresel ticaret dengelerinden etkilendiğini söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, Rusya-Ukrayna arasında yaşanan savaşın nakliyat sigortasına olan etkilerine şöyle değindi: "Sefer alanlarıyla ilgili yaşanan kısıtlamalar bu süreci zorlaştırırken; Rusya'da hem kişilere hem de ürünlere uygulanan yaptırımlar nakliyat sıkıntılarını direkt olarak etkilemektedir. Deniz yoluyla taşıma bir şekilde devam etti ve nakliyat sigorta gereği teminat sağlanmaktadır. Bu tür savaş gibi karışıklıklar olduğu zaman riskleri ihbar etmek şartıyla mevcut teminatlar iptal ediliyor. Savaş bölgelerinde Rusya'nın belli limanlarına yapılan sevkiyatların sigortalanamaması ya da sigortalansa bile her seferinde tekrar tekrar yüksek ek primler ödenerek sigortalınması söz konusu oldu. Yaptırımlara tabi olarak tüm diğer sektörler gibi biz de kısıtlamalara gitme durumunda kaldık. Mevcut sigortalılarımızın olumsuz durumdan etkilenmemesi adına şirket olarak elimizden geleni sağlıyoruz."

Nakliyat sigortasında nelere dikkat edilmeli?

Nakliyat sigortalarını diğer ürünlerden ayıran temel faktör uluslararası ticarete dayalı sigorta türü olması. Bir diğeriyse 7/24 hizmet vermek zorunda olduğunuz hem poliçe aşamasında hem de hasar hizmeti olarak dünyanın her yerinde yaygın hasar iyileştirme ağımanız olması gerekiyor. Uluslararası özel hukuka bakarak hasar tespiti yaparken ve ölçerken tecrübeli şirketlerle çalışılması gerektiğini vurgulayan Sönmez, "Uluslararası taşımacılık mobil risk taşımaktadır. Seferin başlangıcı ve bitişini

kapsayan bazı depolamalar dahil kısa poliçeleri kapsamaktadır. Bu konuda uzman kadroya sahip bir şirket olması gerekir. 100 yıla yakın bir geçmişi olan Anadolu Sigorta, yeni ürünler ve uygulamalarla bu hizmeti en üst düzeyde müşterilerine sağlamaya devam ediyor. 2022 yılının ilk 3 ayında toplam pirim üretimimiz 180 milyon lira civarında seyrediyordu. Nakliyat sigortalarının, genel sigorta ürünleri içerisindeki payı çok yüksek değil, ancak Anadolu Sigorta hem nakliyat hem de tekne sigortalarına olan uzman işleyişiyle günün her vakti müşterilerine hizmet sunmaktadır" şeklinde konuştu.

Sektörde ilk sertifika uygulamasını yürürlüğe koyan Anadolu Sigorta, Hazine Bakanlığı'na yaptığı başvurunun onaylanmasının ardından 2015 yılında gümrüklerde ıslak imza ile talep edilen poliçeleri pdf formatında sertifika olarak kabul edilmesini sağladı. Böylece dünyanın her yerinden her an ulaşılabilir olan ve gümrüklerde ibraz edilecek kabul edilebilir sertifikaları düzenleme imkanını sağlamış oldu. Bu işleyiş sayesinde müşteri kazanımı ve rekabette avantaj elde ettiklerini dile getiren Sönmez, dijital sigortacılık uygulamalarına en yakın sigorta türlerinden olan nakliyat sigortaları öncülüğünü devam ettireceklerini vurguladı.

"Son dönemdeki canlılık sertifika sayımızı 350 bine yaklaştırdı"

Bulunduğunuz yerden bağımsız olarak dünyanın her yerinden hazırlanabilen web emtia poliçelerinin dijital imzalı poliçe olarak kolaylıkla çıktı alınabildiğini ifade eden Sönmez, "Yabancı kullanıcılar için İngilizce menüsüne sahip olan poliçe türü sayesinde aracılardan satış süreçlerine 7/24 odaklanabilmelerini sağlıyoruz. Sertifika yıllık toplu olarak düzenlenen blok poliçe dediğimiz bir poliçeye bağlı olarak düzenleniyor. Primi önceden belirlenip peşin ya da taksitler halinde alınıyor.

Daha sonra sertifika dediğimiz gümrüklerde ibraz edilmesi gereken sevkiyatın teminat altında olduğunu belgeleyen dijital imzalı bir belge düzenlenmektedir. Web tabanlı sözleşmeden farkıysa asgari prim dışında bir prim alınmamasıdır. Gerçekleşen her sevkiyat için bilgilendirmelere göre ayrı poliçe yapılmaktadır. 2016 yılından bu yana 650 firma bu uygulamaya kayıtlı. Son dönemdeki canlılık sertifika sayımızın 350 bine yaklaşmasını sağladı. Yapılan yeniliklere karşı geri dönüşlerse; prim üretim ve poliçe adetlerimizin sektör ortalamasının üzerinde bir artış getiriyor" dedi.

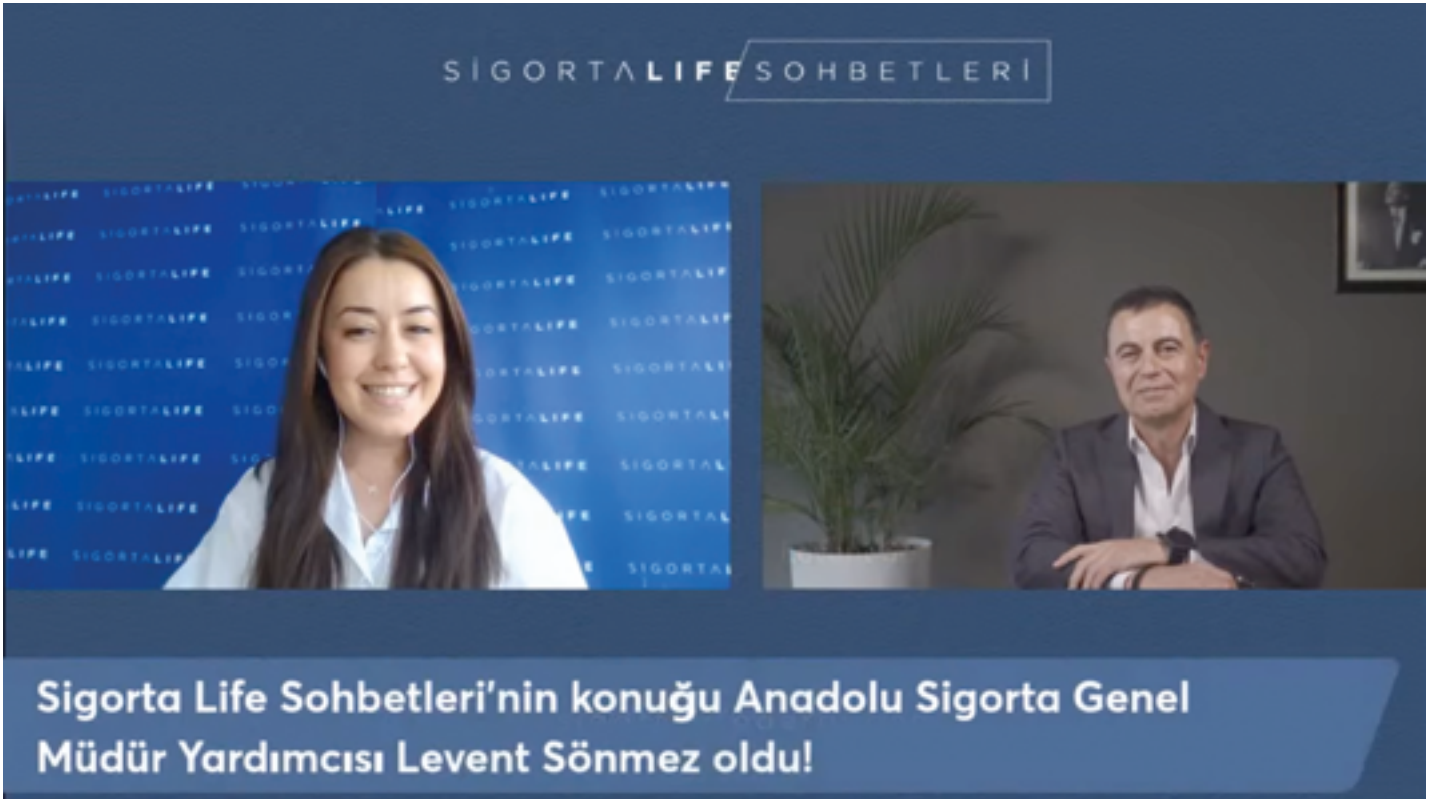
“2022 yılını yüzde 200’e yakın prim artışı ile bitirmeyi hedefliyoruz”

Küresel ticaretin dengeleri değiştirmesinden bahseden, Anadolu Sigorta’nın gelecek hedef ve beklentilerini anlatan Sönmez, “Sigortalı sayımız ilk çeyrekte yüzde 20 civarında artı. 2022 yılını sigorta sektörü olarak yüksek prim artışı oranıyla bitireceğimizi ön görüyoruz.

Özellikle döviz kurlarındaki artış bu durumu çok destekliyor. Bizim gibi teknolojiye yatırım yapan ve uzmanlık acentelerine sahip şirketler biraz daha ön plana çıkacaktır. Sigortalı sayımızla birlikte 2022 yılını yüzde 200’e yakın prim artışı ile bitirmeyi

hedefliyoruz” derken sektöre mesajlarıysa şöyle oldu:

“Nakliyat sigortaları uluslararası ticaret için ciro edilebilir değerli bir evrak. Farkındalığın en üst düzeyde olduğu branşlardan bir tanesidir. Sigorta şirketini seçerken uzmanlık, teknolojik seviye gibi konuların dikkate alınması gerekiyor. Dünyanın her yerinde doğru ve iyi hizmet verecek şirketler tercih edilmeli. Nakliyat sigorta satış şekline bağlı ihrac ve ithalatta satış yükümlülüğünü değiştirebiliyor. Dolayısıyla sigortaları yurt içinde kalmasını sağlayarak yönlendirmelerinde fayda görüyorum.”



Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.



AXA SİGORTA

Özel sağlık hizmetini uygun fiyatlara sunuyor, **sınırsız yatarak tedavi ve 5 ayakta tedavi seçeneği**, geniş anlaşmalı özel hastane ağı, Sağlıklı Yaşam İndirimi'ne ek olarak online hizmetlerimizle kapsamlı sağlık desteğine **en tutumlusuyla devam ediyoruz.**

Sağlığım Tamam Tutumlu Sağlık Sigortası'yla
5'i bir yerde, %30'a varan fiyat avantajıyla!

- Bağımsız Yaşam Hattı
- Doktor Danışma Hattı
- Online Tıbbi İkinci Görüş Hizmeti



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • #DertVarsaDermanAXA

Detaylı bilgi için
kare kodu okutarak
web sitemizi ziyaret
edebilirsiniz.



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:

Herkesin gönlüne göre BES Katılım Emeklilik'te

Katılım Emeklilik, yeni doğanlar da dahil, her yaşa ve farklı gelir gruplarına yönelik sunduğu alternatif emeklilik planlarıyla, BES'in avantajlarını herkesle buluşturuyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Son zamanlarda gerçekleşen düzenlemelerin de katkısıyla BES, tasarrufun en cazip adresi olma özelliğini daha da artırdı. BES'in avantajlarını daha fazla anlatmalıyız." dedi.



KATILIM Emeklilik herkesin gönlüne göre BES planlarıyla; altın, gümüş, kira sertifikası, döviz gibi içerikleri olan menkul kıymetlere yatırım yapan faizsiz fonlarıyla; faizsiz BES ve katılım sigortacılığında öncülüğünü sürdürüyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Herkesine uygun BES planlarımızla BES’in avantajlarından herkesin yararlanması için çalışıyoruz. Katılım Emeklilik olarak 890 bin BES sözleşmesine, 244 bin sigorta sözleşmesine, 7,3 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. 14 faizsiz fonumuzla halkımıza eşsiz tasarruf imkanları sunuyoruz, faizsiz bireysel emeklilik prensiplerine de uygun hizmet veriyoruz.” şeklinde konuştu.

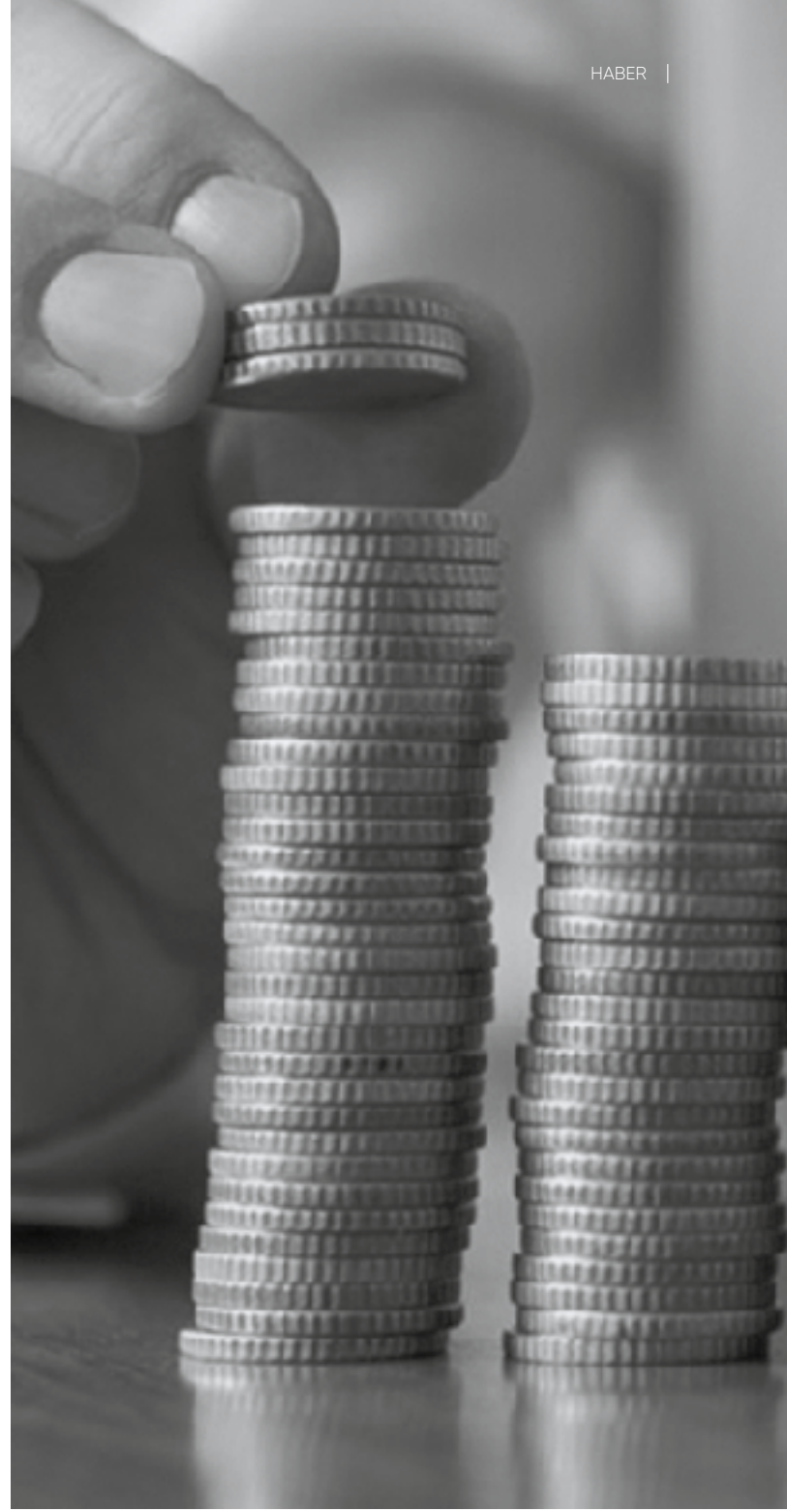
Çeşitli BES planları sayesinde her yaştan ve her gelir grubundan insanın BES’e ulaşımını kolaylaştırdıklarını ve gelecekleri için tasarruf yapmalarına imkan tanıdıklarını belirten Ayhan Sincek, “Emeklilik planlarımızın çeşitliliği sayesinde ister kendiniz için isterseniz de çocuklarınız için hemen tasarrufa başlayabiliyorsunuz. Aylık katkı payınızı kendiniz belirleyebiliyor, isterseniz BES hesabınıza toplu para da yatırabiliyorsunuz. Belirlediğiniz katkı payınıza göre seçebileceğiniz emeklilik planlarımız ile geleceğinizi maddi güvence altına aldığımızda, emeklilik zamanı geldiğinde ister toplu para isterse de maaş gibi düzenli geri ödemediğinizden yararlanabiliyorsunuz.

Geçen seneki düzenlemeler ile hayatımıza giren 18 yaş altı BES konusunda da en çok tercih edilen emeklilik şirketlerinden biri olduk. Sadece sıfır yaş grubundan 2 binin üzerinde katılımcımızın olması ailelerimizin bize olan güvenini gösteriyor. 18 yaş altına sunduğumuz emeklilik planımız olan Erken BES planımızla 30 binin üzerinde katılımcıya ulaştık. Hazırlıklarımızı zamanında yaparak ve etkin iletişim çalışmalarıyla bu kategoride de ilk beş emeklilik şirketi arasında yer alıyoruz.

BES’in avantajları yeni düzenlemelerle artıyor

Milletimizin ihtiyaç ve talepleri değerlendirilerek BES’e yeni düzenlemeler getirildi. Güncellenmiş BES daha da güçlü hale geldi. Elbette en önemli gelişme yılın başında Devlet Katkısı’nın yüzde 30’a çıkarılması oldu. Böylece regülasyon tarafı BES’e olan inancını göstermiş oldu ve tasarrufun merkezi olarak BES’i konumlandırdığını ifade etti.

BES, yeni düzenlemelerle bu kadar avantajlı bir araya getirmişken bir an önce bu fırsatlardan yararlanılması gerektiğini



düşünüyorum. Tüm tasarruf sistemlerinde olduğu gibi insanlar ne kadar erken sisteme girip biriktirmeye başlarsa uzun vadede o kadar geniş ve iyi bir birikime dönüşecektir. Devlet katkısı ve devlet güvencesi ile BES muadili olmayan, eşsiz bir sistem. Sadece kendimiz için değil yeni doğanlardan itibaren her yaştaki çocuklarımızla tüm aile olarak gelecek planlarımızı BES sayesinde gönül rahatlığı ile yapabiliriz.”



Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü Acenteleri ile bir araya geldi

SOMPO Sigorta'nın sadakat programı Samuraylar Kulübü, pandemi nedeniyle ara verilen etkinliklerine yeniden başladı. Uzun bir aradan sonra ilk kez fiziksel olarak gerçekleştirilen etkinliğe, Samuraylar Kulübü üyesi 40 acentenin yanı sıra şirketin üst yönetimi katıldı. Prof. Dr. Özgür Demirtaş ve Sanatçı Duygu Soylu da sunum ve performanslarıyla geceye renk kattı.

Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü markalarından biri olan Sompo Sigorta, sadakat kulübü olan Samuraylar Kulübü'ne katılmaya hak kazanan acenteleri ile uzun bir aradan sonra tekrar buluştu. Pandemi nedeniyle iki yıldır yapılamayan Samuraylar Kulübü etkinliklerinin bu yılki ilk toplantısı, 7 Haziran Salı günü İstanbul Four Seasons Hotel'de gerçekleştirildi. Samuraylar Kulübü toplantısına, 9 bölgeden ve

10 farklı ilden toplam 40 acentenin yanı sıra, aralarında firmasının üst yönetimi ve yöneticilerinin de yer aldığı 90 kişi katıldı. Toplantıda, Finans Uzmanı ve Akademisyen Prof. Dr. Özgür Demirtaş da "Bilim, Ekonomi, Gelecek ve Siz!" başlıklı özel bir sunum yaptı. Gecenin sonunda ise sanatçı Duygu Soylu'nun sahne performansı ile keyifli dakikalar yaşandı.

"Biz acentelerimizle güçlüyüz"

Sompo Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, "Üretiminin yüzde 90'ından fazlasını acente kanalından alan, acenteleriyle güçlü olan bir şirkemiz. Çok güçlüyüz çünkü yaptığımız her işi akıl koyarak yapıyoruz. Bundan sonra da sizlerden aldığımız güç ile sahada olmaya ve rekabette fark yaratmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Bu yıl Samuraylar Kulübü'ne yeni bir segment daha ekleneceğini ifade eden Bayata, sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirketimiz, 20 yıl önce yüzde 100 Türk şirketi olarak kurulduğunda belirlediği kurum değerleri ile bugün üstlendiğimiz, sahip çıktığımız değerlerimiz halen aynı. Bu değerler; onur, güven, doğruluk, adillik, sadakat, görev bilinci ve saygı. Bugün Sompo Sigorta olarak, 20 yıldır aynı değerlerle, büyüme yolculuğumuza devam ediyoruz. Ne mutlu ki yine bu değerleri kendine ilke edinmiş, sizlerden oluşan bir prestij kulübümüz var. Bu yıl kulübümüze yeni bir segment daha ekleyeceğiz. Japonca'da 'değerin yaratıldığı yer' anlamına gelen Gemba acentelerimiz aramıza katılacak. Onların da aramıza katılmasıyla çok daha güçlü ve dinamik bir şekilde hep beraber büyümeyi sürdüreceğiz. Hepinize iş birliğiniz, yüksek performansınız ve katkılarınız için çok teşekkür ediyoruz."

"Sektörel tablo son derece negatif"

Konuşmasına, pandemi sürecinden sonra acentelerle bir araya gelmekten memnuniyet duyduğunu belirterek başlayan Sompo Sigorta CEO'su Recai DALAŞ sektörün uzun yıllardır görülmemiş bir negatif tablo içinde olduğunu ifade etti. Rakamların sürdürülebilir olmaktan çıktığını ve sektör genelinde çok sayıda şirketin önümüzdeki yıllarda pazardan çıkmak zorunda kalacağını dile getiren Dalaş, "37 yıllık sektörel deneyimimde ilk kez bu kadar negatif bir tabloyla karşılaştığımı söylemek zorundayım" dedi.

"Sektörün öz sermayesi eriyor"

Trafik sigortalarında serbest tarifeden çıkılmasının ve tavan fiyat getirilmesinin, sektör açısından olumsuz sonuçlar doğurduğunu söyleyen Dalaş, şöyle devam etti: "Trafik sigortalarına tavan fiyat getirildiğinden beri bu segmentin şirketler tarafın-

dan yönetimi de oldukça zorlaştı. Ancak tüm sorunu devlete veya mevzuata bağlamak da doğru değil. Çünkü tarife kısıtı getirilmeyen alanlarda da sektör olarak kâr edemiyoruz. Bir de ekonominin getirdiği bazı realiteler var. Sektör olarak primleri dolar 8 TL hesabıyla almışız ama şu anda 16-17 TL kur üzerinden hasar ödüyoruz. Dolayısıyla zaten kâr etmenin imkan ve ihtimali yok. Eskiden sigortacılık faaliyetinden kâr etmezsek bile eldeki kaynaktan elde edilen mali gelirle sigortacılıktan gelen zararı karşılardık. Şu anda ekonomide çok ciddi bir negatif reel faiz tablosuyla karşı karşıyayız. Dolayısıyla mali gelirden de bir kayıp söz konusu. Çünkü elimizdeki para eriyor. Yani aslında sektör olarak öz sermayemiz eriyor. Sigorta sektörü ciddi bir kan kaybı yaşıyor. Sermaye artırma ihtiyacını ertelemek hastayı iyileştirmiyor, tam tersi daha da kötüleştiriyor."

"Ciddi sayıda şirket pazardan çekilecek"

Sompo Sigorta olarak sürdürülebilirlik adına ve bilinçli bir tercihle pazar payında küçülme yoluna gittiklerini söyleyen Dalaş, "Ne kadar doğru bir karar aldığımızı şimdi çok daha net görüyoruz. Bugün pazar payı yüzde 20-25'lerde olan şirketler yakın zamanda ya çok ciddi boyutlarda sermaye artırmak zorunda kalacaklar ya da pazardan çekilecekler. Öyle görünüyor ki önümüzdeki yıllarda pazardaki şirket sayısında çok ciddi bir azalma olacak" şeklinde konuştu.

Sompo Sigorta'nın Samuray acentelerini bir araya getiren etkinlikte; Finans Uzmanı ve Akademisyen Prof. Dr. Özgür Demirtaş, "Bilim, Ekonomi, Gelecek ve Siz!" konulu özel sunumu katılımcılardan büyük beğeni topladı. Akşam yemeğinin ardından Samuraylar Kulübü acentelerine plaketleri takdim edildi ve gece, sanatçı Duygu Soylu'nun sahne aldığı keyifli programla son buldu.





Anadolu Sigorta'dan her bütçeye uygun fiyatlı kasko seçenekleri

Anadolu Sigorta, araç sahipleri kaskosuz kalmasın diye uygun fiyatlı kasko ürünlerini müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda sunmaya devam ediyor. Her bütçeye özel yenilikçi ürünlerini müşterilerine ulaştıran Anadolu Sigorta başlattığı "Bütçe Dostu Kasko Kampanyası" ile en temel riskleri en uygun primlerle sunarak, müşterilerinin yanında olmayı sürdürüyor.

Günümüzde araç bedellerinin artmasıyla birlikte kasko sigortalarının primlerinde de buna paralel olarak artış yaşanıyor. Güncel araç bedelleri göz önüne alındığında aracın çalınması veya pert olması durumunda yeni bir araç alabilmek için finansal güvenceye sahip olmak giderek önem kazanıyor. "Kaskosuz da olur" diye düşünerek sigorta satın almayı tercih etmeyen araç sahipleri ise olası bir hasar durumunda oldukça yüksek faturalar ödemek zorunda kalıyor.



Arex Sigorta ile hayalleriniz gerçek oluyor

Yıllar boyu yapılan birikimler sayesinde kurduğunuz hayalleriniz Arex Sigorta ile gerçek oluyor. Arex Bina Tamamlama Sigortası hem konut alıcılarını hem de inşaat firmalarını güvence altına alan bir çözüm sunuyor.

Konut sahibi olacak kişinin tüm haklarını kolaylıkla savunabilmesini sağlayan sigorta türüdür. Sigortalı, konutunu yaptıracığı inşaat firması/müteahhit ile yaşayabileceği olası kötü durumlar sonucunda haklarını arayabileceği ve zarara uğramadan konutlarını yaptırabileceği sigorta türü olan Bina Tamamlama Sigortası ile inşaat halindeki yapınızı sorunsuz bir şekilde tamamlama güvencesi sunuyor. Arex Bina Tamamlama Sigortası ile birikimlerinizi ve hayallerinizi koruyabilirsiniz.

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Herkese uygun konut sigortası HDI Sigorta'da

Huzurla yaşadığınız evinizi HDI Mini Konut Sigortası ile güvence altına alın. Yangın, yıldırım, infilak, yer kayması, sel veya su baskını, enkaz kaldırma masrafları, dolu, fırtına gibi evinizi koruma altına alan teminatları ile hem cebinize hem de evinize uygun konut sigortası HDI Sigorta'da.

Su veya elektrik tesisatında meydana gelebilecek arızalar için tamir hizmetinden, çilingir ve profesyonel ev hizmetleri organizasyonuna kadar tüm yardım hizmetlerinde de faydalanabilirsiniz. HDI Mini Konut Sigortası ile sunulan diğer teminatlar hakkında HDI Sigorta acentelerinden veya HDI Sigorta'nın web sitesinden detaylı bilgi alabilirsiniz.



Geleceğe güven AXA Sigorta'da

İşinin merkezine "koruma" kavramını alan AXA, 18 yaş altı çocukların ve gençlerin iyi bir geleceğe güvenle adım atmasına katkı sağlayan Birikime İlk Adım BES Planı, Eğitim Sigortası ve Kumbaralı Hayat Sigortası ürünleriyle müşterileri için değer yaratmaya devam ediyor.

130 yıldır Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, insanlığın gelişmesi adına insanlık için değerli olanı koruma amacıyla farklı odaklarda ürün ve hizmetlerle müşterilerinin hayatı için değer yaratmaya devam ediyor. Birikime İlk Adım BES Planı, Eğitim Sigortası ve Kumbaralı Hayat Sigortası gibi ürünlerle 18 yaş altı çocukların ve gençlerin daha iyi bir yarın hayaline ve iyi bir geleceğe güvenle adım atabilmelerine katkı sağlıyor. Birikime İlk Adım BES Planı ile 18 yaş altı çocukların geleceği için güvenceyi şimdiden başlatma fırsatı sunuyor. Bu ürünle katılımcılar birikimlerini yüzde 30 devlet katkısı ile büyütüyorlar.



Mutluluk onların da hakkı!

AREX KOLEKSİYON ESERLERİ SİGORTASI

İster tek bir sanat eserine isterseniz bir koleksiyona sahip olun onları deprem, yangın, sel, nakliye ve kazaen kırılma gibi bir çok riske karşı güvence altına alabileceğinizi bilmek size gönül rahatlığı ile arkanıza yaslanabilme hissi sağlayacaktır.



**Yenilikçi
Bakış Açısı**

DOĞRU ADIM TAMAMLAYICI SAĞLIK SİĞORTASINDA
Ekonomik paketimizin de olduğunu biliyor musunuz?

Limitsiz yatarak tedavi
+10 adet ayakta tedavi paketi

Limitsiz yatarak tedavi
+6 adet ayakta tedavi paketi

Doğa Sigorta



Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sağlığınız tamamlansın

Doğa Sigorta tarafından belirlenmiş olan anlaşmalı kurumlar listesinde yer alan Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarından sigorta süresi içinde, poliçe özel ve genel şartları kapsamında sigortalının ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alan bir özel sağlık sigorta ürünü olan Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının ekonomik avantajlarını siz de keşfedin!

Hem Doğa Sigorta hem de Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında sigorta süresi içinde, poliçe özel ve genel şartları kapsamında sigortalının ödeyeceği fark ücretlerini güvence altına alan Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü, SGK fark ücretlerini ödemediği tedavi olmanıza olanak sağlıyor, sağlığınızı güven altına alıyor.

Neova Sigorta ile aracınız güvende!

Neova Kasko sadece sunduğu güvencelerle değil, sağladığı ayrıcalıklarla da benzersiz. Kaskosu Neova olanlar, anlaşmalı oto bakım ve lastik merkezlerinde kendilerine sunulan ayrıcalıklı hizmetlerden hiçbir ücret ödemediği yararlanıyor.

Neova Katılım Sigorta Teknik ve Reasüranstan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, yaptığı açıklamada, "Ülkemizde isteğe bağlı en çok satılan sigorta kasko sigortasıdır. Buna rağmen ülkemizde her 3 araçtan sadece 1'inde kasko sigortası vardır. Araç değerlerinin yükselmesi ile kasko sigortasının önemi daha da artmaktadır. Kasko ürünümüz ile sunduğumuz bu hizmetler sayesinde müşterilerimizin hem olası bir kaza anında mağduriyetlerini minimuma indirmelerini hem de kasko süresi boyunca da benzersiz ayrıcalıklardan faydalanmalarını sağlıyoruz.

Neova Katılım Sigorta olarak sigorta bilincini ve farkındalığını artırmak için çalışıyor, tüm vatandaşlarımıza kasko yaptırmaları tavsiyesinde bulunuyor, "Aman ihmal etmeyin" diyoruz." şeklinde konuştu.

SİZİN KASKONUZDA BU AYRICALIKLAR VAR MI?

Ayda bir kez İÇ-DEĞİŞ ARACI YIKAMA
Yılda iki kez MEVSİMSEL LASTİK DEĞİŞİMİ
Ücretsiz LASTİK SAKLAMA HİZMETİ
Yılda iki kez ÜCRETSİZ LASTİK TAMİRİ

NEOVA
SİĞORTA




**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

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

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



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Millî Reasürans T.A.Ş. ‘Fırsat Eşitliği Modeli’ sertifikası aldı

Türkiye’de sigorta sektörünün sürdürülebilir ve sağlıklı bir yapıya kavuşmasında öncü rol üstlenen Millî Reasürans T.A.Ş. kadın istihdamını öne çıkaran insan kaynakları politikaları ve hem yönetimde hem üretimde etkin rol alan kadın çalışanların güçlenmesi için yaptığı çalışmalar neticesinde, KAGİDER tarafından verilen “Fırsat Eşitliği Modeli” Sertifikası’nın sahibi oldu.



DÜNYADA, tüm sigorta branşlarında reasürans tekeli işletme hakkına sahip ilk ve tek özel şirket olan Millî Reasürans T.A.Ş. çalışanları için yürüttüğü projelerle sektörüne rol model oluyor. Kadın çalışanlar için gözetilen politikalar ve cinsiyet eşitliğine yönelik uygulamaları ile Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) tarafından yönetilen sıkı bir değerlendirme süreci sonrasında “Fırsat Eşitliği Modeli” (FEM) sertifikasını almaya hak kazanan Millî Reasürans T.A.Ş bu sertifika ile sektörüne örnek olurken kadın çalışanlar için uygulanan politikaların önemine de dikkat çekmiş oldu.

Millî Reasürans Sanat Galerisi'nde gerçekleşen buluşmaya KAGİDER Başkanı Emine Erdem, KAGİDER Yönetim Kurulu Üyesi Esra Bezircioğlu, KAGİDER Yönetim Kurulu Üyesi Beylem Leblebici Birsan, Proje ve Uluslararası İlişkiler Yöneticisi Begüm Bayrak ile Millî Reasürans Genel Müdürü F. Utku Özdemir, Genel Müdür Yardımcıları; Özlem Civan, Kaan Acun, Şule Soylu, Şebnem Kurhan Ünlü ve Kurumsal İletişim Müdür Yardımcısı Hanzade Şenol katıldı. Sertifikayı Millî Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özşuca'ya, KAGİDER Başkanı Emine Erdem takdim etti.

Erdem: “Tüm şirketleri fırsat eşitliğine duyarlı olmaya davet ediyorum”

Törende konuşma yapan KAGİDER Başkanı Emine Erdem, daha önce Fırsat Eşitliği Modeli (FEM) Sertifikası almaya hak kazanan 38 kurum olduğunu ifade ederek, “Millî Reasürans T.A.Ş ile bu sayıyı 39'a yükseltmenin mutluluğunu yaşıyoruz. FEM sertifikasını alan kurumların faaliyetleri ve insan kaynakları politikaları, kadın istihdamının güçlenmesi konusunda ne kadar hassas olduklarının göstergesi. Kadına iş hayatında ve toplumsal hayatta fırsat eşitliği tanıyan bir Türkiye'de kazanan hepimiz olacağız. FEM sertifikası programı, Türkiye'de iş dünyasında cinsiyet eşitliğinin sağlanabilmesi için örnek bir model. Bizimle birlikte yola çıkan şirketler hem istihdama katkıda bulunuyorlar hem de ka-

dının güçlenmesini destekliyorlar. Tüm şirketleri FEM sertifikası almaya davet ediyorum. Fırsat eşitliği konusunda birçok kuruma örnek olduğu için de Millî Reasürans T.A.Ş'yi tebrik ediyorum” dedi.

Özşuca: “Bireylerin toplumsal yaşamın her alanına eşit biçimde katılabilmesi ilkesini destekliyoruz”

FEM sertifikasını teslim alan Millî Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özşuca ise şunları ifade etti: “Kurulduğu 1929 yılından bu yana köklü, güvenilir ve saygın bir şirket olarak asırlık bir çizgide geleceğe doğru ilerleyen ve Ülkemizin ilk, Avrupa'nın da en eski reasürans şirketlerinden biri olan Millî Reasürans'ın başarılı bir performans göstererek bugünlere gelmesinde en büyük payın çalışanları olduğunun bilincindeyiz.”

Ekonomik ve sosyal yaşamda kalkınmayı sürdürülebilir kılmak için kadınların rolünün

ve konumunun güçlenmesinin gerekliliğine ilişkin bilincin arttığını, bu bağlamda da tüm dünyada toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik çalışmaların giderek önem kazandığını hep birlikte gözlemliyoruz. İş ve toplumsal hayatımızın önemli bir parçasını oluşturan etik kuralların yanı sıra demokratik toplumlarda bireylerin herhangi bir kılıplaşmış sınırlamaya maruz kalmadan toplumsal yaşamın her alanına eşit biçimde katılabilmesi ilkesini destekliyoruz.

Millî Reasürans olarak, toplumsal cinsiyet eşitliği çerçevesinde tüm çalışanlarımızın cinsiyet temelli ayrımcılığa maruz kalmadan eşit hak, fırsat ve olanaklara sahip olması gerekliliğine inanıyor ve Şirketimizde kadın çalışanlarımızın mesleki gelişim, kariyer ve sosyal hak imkanlarından eşit fırsatla faydalanmasının Şirketimizin başarılarının sürdürülebilir kılınmasında önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu doğrultuda FEM Sertifika'sını almaktan dolayı mutluluk duyuyoruz.



Türk P&I Sigorta'nın +2,5 derece deniz belgeseli yayında!

GEÇTİĞİMİZ yıl Marmara Denizi'nde yaşanan müsilajın ardından Türkiye'nin en önemli gündemlerinden bir tanesi denizler ve kirlilik oldu. Yıllardır farkında olmadan hepimizin kirlettiği denizlerimiz, müsilajın gözle görülür şekilde ortaya çıkmasıyla 7'den 70'e önemli bir farkındalık yarattı.

İlk günden itibaren Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yürütmeye başladığı Acil Eylem Planı ile Belediyelerimiz, özel kurumlar ve halkımız elinden geldiğince bu konuyla ilgilenerek önlemler almaya başladı. Türk P&I Sigorta, yapımcı firma olarak Bee Pr Branding ile bir araya gelerek; akademisyen, tarihçi, biyolog, sanatçı, kamu görevlileri, çiftçi, balıkçı, iklim aktivisti gençler gibi halkın birçok farklı kesiminden vatandaşa ulaşarak müsilajın Marmara Denizi'ne etkilerini ve sebep olduklarını onların hikayeleri ile dinledi.

Müsilajın nedenleri, artan kirlilik sorunları, bunlara neden olan kaynakları, mücadele yöntemlerini, alınan sonuçları ve hepimize düşen görevlerin konu edildiği; 1. bölümü "Denizin Üstünde", 2. bölümü "Denizden Uzak", 3. bölümü "Deniz İçin" olmak üzere 3 bölümden oluşan "+2.5 Derece Deniz Belgeseli" adlı yapım değerli katılımcıların katkılarıyla ortaya çıktı.

Sosyal sorumluluk amacıyla halkın her kesimine ulaşarak deniz kirliliği konusunda farkındalık yaratmayı hedefleyen bu projenin dikkat çekmek istediği ana nokta, denizlerimizi hayatımızın bir parçası olarak görmemizi ve daha çok sahiplenmemizi sağlamak. İlay Alpgiray yönetmenliğinde çekilen, Ntv'de yayınlanan +2,5 Derece adlı belgeseli Türk P&I Sigorta Youtube sayfasında izleyicilerini bekliyor.

+2,5°C
DENİZ BELGESELİ

YAYGIN HİZMET AĞIMIZ İLE **TÜM TÜRKİYE'DE**



Asistans sektöründeki 25 yılı aşkın deneyimimiz ve alanında uzman 6.000'i aşkın hizmet birimimizin sahadaki gücüyle, acil yardım hizmetlerin organizasyonunda tüm Türkiye'de sigortalılarımızın 7 gün 24 saat yanındayız.

- **6.000+**
Hizmet Birimi
- **81**
İlde Yaygın Hizmet
- **25+**
Yıllık Tecrübe



www.turassist.com

RS Otomotiv Grubu, Tur Assist ile sigorta sektörüne katma değer sağlamaya devam ediyor!

Türkiye'de mevcut güçlü network yapısı, gelişmiş teknolojik alt yapısı, tecrübeli kadrosu ve güçlü marka değerine sahip olan ve kısa bir süre önce RS Otomotiv Grubu bünyesine katılan Tur Assist, basın mensuplarıyla bir araya geldi. Gerçekleştirilen toplantıda, RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal ve Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, yeni dönem stratejilerini paylaşan açıklamalarda bulundu.



ISTANBUL Şişli'de basın mensuplarıyla gerçekleştirilen toplantıda RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "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 esnafılık 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 biz-zat söz veriyorum." dedi.

Ekibimizin sahadaki tecrübesi en büyük gücümüz olacak

Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan ise yaptığı konuşmada, "Çok güçlü bir markadan kısa bir süre önce devir almış olduğumuz Tur Assist, her zamankinden çok daha güçlü ve pazar lideri olarak yoluna devam edecektir. Ekibin saha ve sektör tecrübesi gerçekten çok etkileyici. Bize düşen görev, grubumuzun sinerji ve enerjisi ile Tur Assist'teki ekibimizin enerjisini birleştirerek bu değeri büyük bir güç halinde piyasaya çıkarmaktır. Bunu en kısa süre içinde yapabilmek için ilk günden itibaren hep birlikte kolları sıvayarak bu vizyonumuz doğrultusunda işe başladık. Öncelikle sistem altyapısını yeni nesil, ihtiyaçlara uygun, daha hızlı ve daha efektif yapmak üzere yerel ekibimiz ile yazılım altyapısını düzenlemeye başladık ve inanılmaz hızlı yol aldık. Çok kısa bir süre içinde canlıya alacağımız sistem daha kompakt ve daha işlevsel olacaktır. Tüm ekibimiz ile yol haritamızı paylaştık ve ne mutlu bize ki ortak paydalarda buluştuk. Ekibin müthiş desteği bize bu satın alma kararımızın ne kadar doğru bir ticari karar olduğunu bir kez daha teyit etti. Ben tüm ekip arkadaşlarıma bu süre içinde ve sonrasında bizlere göstermiş oldukları müthiş destek için tekrar teşekkürlerimi

sunmak istiyorum." dedi.

"Kadına destek" adına teşekkürlerimizi sunuyoruz

Toplantıda konuşma yapan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Sema Tüfekçiler, "RS Otomotiv Grubu ve Tur Assist uzun yıllardır radarımda olan ve kendi alanlarında çok başarılı bulduğum iki ayrı şirket iken, ne mutlu bana ki bugün artık iki şirket aynı çatı altında ve güçlerini 1+1 = 5 yapacak şekilde, değer yaratarak sektörde öncü ve lider olma hedefi ile yoluna devam edecek. Ünal Bey'in hızı, çabuk karar verışı, doğru stratejiler kurması ve çevikliği bu satın alma işlemini gerçekten çok hızlı bir şekilde finalize etti ve satış sonrası bu motivasyon ile ekipler çok kısa süre içinde entegre oldu ve hızla gerekli tüm aksiyonlar plan ve stratejiler paralelinde alınmaya başladı. KASIDER Kurucu Başkanı olarak, Ünal Bey'in her daim "Kadına Destek" konusunda verdiği maddi manevi destekler için de ayrıca teşekkürlerimi sunmak isterim." şeklinde konuştu.

Yeni dönem hepimiz için umut verici

Tur Assist Yönetim Kurulu Üyesi Nihal Asker ise, "Son 1 yıldır Genel Müdürlüğü'nü yürütmüş olduğum Tur Assist, MAPFRE Asistencia'nın Türkiye'den çıkma kararı almış olmasının ardından bir çok yatırımcı tarafından talep görmüştür. Bu, Markamız ve şirketimiz için gurur verici bir gelişme olmuştur. Tüm bu gelişmeler sonucunda RS Otomotiv Grubu'nun Tur Assist'i satın alması şirket içinde ve müşterilerimiz arasında çok büyük bir memnuniyet ve umut ile karşılanmıştır. Bu değişim, çok kısa bir süre içinde hepimizin içine sinerek, hızla yeni döneme geçmimize imkan sağladı." ifadelerini kullanırken, "Ben YK Üyesi olarak her alanda ekibe destek olmaya devam ederken, KASIDER'de son 3 yıldır beraber çalışma fırsatı bulduğum Sema Tüfekçiler ile YK'da daha çok kadın istihdamı konusunda verdiğimiz çabaya bir katkı olarak, YK'da vizyonlarımızı beraberce icra etme fırsatı bulacağız. Ünal Bey'in bu çağrımıza kulak vererek YK'da kadın istihdam etmesi konusunda destekleri için kendisine teşekkür ediyor, Sektörün diğer şirketleri tarafından bu konuda desteğin artarak devamını temenni ediyoruz." açıklamasını yaptı.

Eviniz depreme dayanıklı mı?

*Anlamanız için
7 ipucu*

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

Zemin durumu

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

Onaylanmış projeye uygunluk

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

Taşıyıcı sistem sağlığı ve durumu

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

Binanın yaşı

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

Binanın rutubet durumu

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

Yapıda kullanılan malzemenin kalitesi

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

Deprem risk analizi

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

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

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



Sektörden

Kısa Kısa

Neova Katılım Sigorta'da Genel Müdürlük görevinde bayrak değişimi

Sigorta sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta'da Genel Müdürlük görevine, finans sektöründe 17 yıllık deneyime sahip Neslihan Neciboğlu getirildi. Neova Katılım Sigorta Genel Müdürü Özgür Bülent Koç, Genel Müdürlük görevini 30 Haziran 2022'de Neslihan Neciboğlu'na devredecek. Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu olan



Neslihan Neciboğlu, 1982 yılında Kırıkkale'de dünyaya geldi. 2005 yılında Kuveyt Türk Katılım Bankası Kurumsal ve Ticari Krediler Müdürlüğü'nde kariyerine başlayan Neciboğlu, Mali Tahlil ve İstihbarat Müdürlüğü, Ticari ve Kurumsal Şube Satış ve Kurumsal Pazarlama Müdürlüğü'nde görev yaptıktan sonra 2013 yılından itibaren sırasıyla Şube Müdürlüğü, Bireysel ve KOBİ Risk Takip Müdürlüğü ve İşletme Kredileri Risk Takip Müdürlüğü görevlerinde bulundu. Neciboğlu, son olarak, 2020 yılından bu yana Kuveyt Türk Katılım Bankası Risk Takip Grup Müdürlüğü görevini yürütmektedir.

BNP Paribas Cardif Emeklilik ile hayatınız yolunda!

Hayat sigortaları, sizi ve sevdiklerinizi hayatın beklenmedik sürprizlerine karşı korumanın en güvenilir yoludur. Hayat sigortaları, günlük yaşamınızda karşılaşılabileceğiniz kaza, hastalık veya tehlikeli hastalıklar gibi tatsız durumlarda size bizzat destek, vefat durumunda ise sevdiklerinize maddi güvence olur. BNP Paribas Cardif'in sunduğu avantajlar ile hayatınız hep yolunda olsun.

BNP Paribas Cardif'in Hayatım Yolunda Sigortası, sizi ve sevdiklerinizi hayatın risklerine karşı güvence altına alıyor. Bu kapsamda, 7 farklı paketten ihtiyaç ve bütçenize en uygun olanı seçerek, hemen faydalanmaya başlayabilirsiniz. Üstelik aylık 30 TL'den başlayan prim ve 9 aya kadar taksit seçeneği de sunuyor. Hayatım Yolunda Sigortası hakkında detaylı bilgi almak ve başvuru için en yakın TEB şubesine uğrayabilirsiniz.





İlke Özyüksel, AXA Sigorta ile Paris 2024 yolunda

AXA Sigorta Modern pentatlonunda sekiz dünya rekoru, üç dünya şampiyonluğu ve dört Avrupa şampiyonluğu bulunan İlke Özyüksel ile uluslararası yarışmalarda birlikte yürüyecek. “İnsanlığın gelişimi adına insanlar için önemli olanı koruma” misyonuyla 130 yıldır Türkiye’de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta Avrupa ve Dünya şampiyonu pentatlet İlke Özyüksel ile uluslararası yarışmalarda başarıya birlikte yürüyecek. AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, bu topraklarda yaşayan insanların hedeflerini gerçekleştirmesi, daha ileriye gitmeleri ve kendilerine güvenmeleri için varız diyerek “İlke Özyüksel, 2020’de modern pentatlonunda genç yaşına rağmen beşinci olarak ülke tarihimizin en iyi derecesini elde etti. Sekiz Dünya rekoru, üç Dünya şampiyonluğu ve dört Avrupa şampiyonluğu bulunan İlke Özyüksel’in başarılarının devamını sağlamak için el ele verdik. İlke Özyüksel, bugüne kadar başarılarıyla herkese ilham verdi, şimdi artık sıra bizde. Değerli olanı koruyarak ülkemizin gençlerine ışık olma yolunda İlke Özyüksel ile birlikte yürüyeceğiz” dedi.



Groupama Sigorta, marka kasko portföyüne Tofaş’ı ekledi

Groupama Sigorta, otomotiv sektörünün önde gelen şirketleri için marka kasko ürünleri sunmaya devam ediyor. Gerçekleştirilen iş birliği ile Tofaş ve çatısı altındaki Fiat, Fiat Professional, Alfa Romeo ve Jeep markalar ile iş birliği gerçekleştiren Groupama Sigorta; marka kasko ürününü lanse ediyor.

Yakın dönemde PSA Grubu (Peugeot, Opel, Citroen ve DS) ve Seat’a özel marka kasko ürünü sunan Groupama Sigorta, bu defa Türk otomotiv sanayisinin köklü kuruluşlarından Tofaş’la marka kasko anlaşması sağladı. Groupama Sigorta anlaşma kapsamında, Fiat, Fiat Professional, Alfa Romeo ve Jeep markalarına özel marka kasko ürünü sunuyor. Groupama Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cevdet Altuğ, “Marka kasko portföyümüzü her geçen yıl genişletiyoruz. Otomotiv şirketlerine özel olarak geliştirdiğimiz ürünlerle ihtiyaçları anlıyor, uygun çözümler sunuyoruz. Türk otomotiv sanayisinin köklü kuruluşlarından Tofaş müşterilerine özel hazırladığımız marka kasko ürünümüzle, Fiat, Fiat Professional, Alfa Romeo ve Jeep markalı araçları çalınma, yanma, çarpma, çarpışma ve hatalı yakıt gibi pek çok riske karşı güvencemiz altına alıyoruz” dedi.



Türkcell de sigorta sektörüne giriş yapıyor!

Türkcell, Türkcell Finansman'ın yüzde 100'üne sahip olacağı bir sigorta şirketi kuruyor. Türkcell'in KAP'a yaptığı açıklamaya göre, şirketin dijital deneyim odaklı ve veriye dayalı yenilikçi sigorta çözümleri sunacağı ifade edildi.

Türkcell'den KAP'a yapılan açıklama şöyle;

"Sermayesinin tamamına sahip olduğumuz Türkcell Finansman A.Ş.'nin %100'üne sahip olacağı, dijital deneyim odaklı ve veriye dayalı yenilikçi sigorta çözümleri sunacak olan Türkcell Dijital Sigorta A.Ş.'nin, kuruluş izni için Ticaret Bakanlığı'na başvuruda bulunulmuştur. Şirketin sermayesi 1.000.000 TL'dir. Kuruluşa ilişkin Ticaret Bakanlığı'nın onayı sonrasında, kuruluşun tescilli ile ruhsat başvuru sürecine başlanacaktır. Şirket kuruluşunun kamuya açıklanması, yatırımcıların yatırım kararını ve pay değerini etkileyebilecek nitelikte olması nedeniyle Sermaye Piyasası Kurulu'nun Özel Durumlar Tebliği'nin 6'ncı maddesi kapsamında Yönetim Kurulu kararıyla ertelenmiştir."



NN Sosyal İnovasyon Kampı'nda gençler 'çeşitlilik ve kapsayıcılık'ı konuştu

NN Hayat ve Emeklilik, Genç Başarı Eğitim Vakfı işbirliği ile 12 Mayıs'ta İstanbul Ticaret Üniversitesi ev sahipliğinde 10 farklı okuldan 100 lise öğrencisinin ve 10 NN gönüllüsünün katılımıyla Sosyal İnovasyon Kampı gerçekleştirdi. Bu sene Çeşitlilik ve Kapsayıcılık teması ile düzenlenen kampta en başarılı iş fikirlerine ödül verildi.

NN Hayat ve Emeklilik ile Genç Başarı Eğitim Vakfı ile ilki 2017'de düzenlenen Sosyal İnovasyon Kampı, pandemi nedeniyle iki yıl aradan sonra yeniden yüz yüze gerçekleşti. Kampta liseli gençler, 'Cinsiyet Eşitliği', 'Jenerasyon Farkı' ve 'Bedensel ve Ruhsal Farklılıklar' odaklarında genç istihdamında çeşitlilik ve kapsayıcılık ana temasıyla, mentorları ile birlikte kendi iş fikirlerini tasarlayarak jüri sunumlarını gerçekleştirdiler.

HAYATIM YOLUNDA SİGORTASI

Kendinizi ve sevdiklerinizi güvence altına almanın en hızlı yolu.



Hayatım Yolunda Sigortası; kaza ve hastalık gibi hayatın beklenmedik sürprizlerine karşı size destek olurken teminat kapsamında belirtilen vefat durumlarında ise sevdiklerinize maddi güvence sağlar.

Böylece siz hayatınızı yaşamaya devam ederken karşılaşılabileceğiniz beklenmedik sürprizlerde oluşabilecek finansal güçlüklerle karşı en büyük güvenceniz olur.

Polisenizde ücretsiz sunulan ek Sağlık Asistans Hizmetlerinden de poliçe süreniz boyunca faydalanabilirsiniz.

Detaylı bilgi için 444 98 76'yı arayabilir veya bnpparibascardif.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK A.Ş. Mersis No: 0306006728300016

Meclis-i Mebusan Cad. No: 57 Fındıklı-Beyoğlu/İstanbul



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen
dünyanın
sigortacısı



Selva Eren

Türk Reasürans Genel Müdürü

*“Hedefimiz
global
bir şirket
olmak”*

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, hedeflerinin kısa zamanda global bir Reasürans şirketine dönüşmek olduğunu ifade etti.

Sigorta Life dergisi olarak her sayıda sektörün önde gelen isimleri ile sohbetlerimizi sürdürürken bu ay da yine çok değerli bir misafiri sayfalarımızda konuk ettik. Sektörün yenilikçi firmalarından Türk Reasürans’ın Genel Müdürü Selva Eren, Sigorta Life Dergi Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan’ın sorularına samimi cevaplar verdi.

GLOBALDE ve yurtiçinde yaşanan birçok olumsuzluğa paralel olarak, Sigorta ve reasürans sektörünün kar üretmekte zorlandığı bir dönemde yaptıkları yatırımlar ve planlı bir şekilde ilerlemeleri sayesinde 2022'nin ilk çeyreğini de kâr ile kapatmayı başardıklarını ifade etti. Hatta senenin ilk çeyreği için hedefledikleri durumdan daha iyi bir noktada olduklarını da belirten Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, “İlk senemizde 1 milyar TL, ikinci yılımızda ise 1,8 milyar TL prim yazdık ve 291 milyon TL gibi bir kâr elde ettik. Şu anda 3 milyar TL gibi bir aktife ulaştık. 2022 yılının henüz ilk çeyreğinde konsolide olarak 1,1 milyar TL prim üretmeyi başardık. Bu bizi ziyadesi ile mutlu ediyor. Bu durum aslında bizim seçimlerimizin ve özellikle ihtiyari işlerde fiyatlama politikamızın ne kadar doğru olduğunu gösteriyor. Bu seneyi ciddi bir kâr ile kapatmayı hedefliyoruz” şeklinde konuştu.

“İzmir Depreminde, 450 Milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirdik”

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)'nda yapılan faaliyetlerin de altını çizen Eren, o tarafta da hızlı ve proaktif olarak hareket etmenin DASK'a büyük kazanımlar sağladığını ifade etti. Eren, “Biz DASK'ı devir aldığımız tarihten çok kısa bir süre içerisinde İzmir Depremi gerçekleşti. O süreçte, önemli olan hızlı hareket etmeyi ve bizim bunu başardığımızı düşünüyorum. İzmir depreminde sistematik bir çalışmayla ilerledik. DASK Polİçe adedini bir buçuk yılda 9,5 milyon adetten, 10,7 milyona çıkardık. Yine, 10,8 milyar TL olarak devir aldığımız DASK fonunu, 18 milyar TL'ye çıkarmayı başardık. Bu anlamda Türk Reasürans bünyesindeki fon ekibimize teşekkür etmek istiyorum. İzmir depreminden 48 saat sonra, hasar ödemelerine başladık. Ben bu tip konulara bir yönetici sıfatından çok bir vatandaş gibi yaklaşıyorum. İnsanların, en basit ve en temel beklentilerine cevap vermek en mühimi. DASK tarafında gerek başlattığımız projeler gerekse de ihtiyaçların tespiti sonucu alınan aksiyonlar, birçok kişi için çok çabuk hızlı hamleler olarak gözükabilir. Ancak, bizim yönetim anlayışımız, “kaybedecek 1 günümüz dahi yok” şeklinde. Tüm bu çalışmaların ve alınan akılcı aksiyonların temelinde, kaliteli ve liyakatli insanlar ile çalışma ilkesi yatıyor.

“Katılım tarafında bankalara büyük iş düşüyor”

Katılım Reasürans tarafında da iki tane tam katılım esaslı sigorta şirketine reasürans desteği sağladıklarını belirten Selva Eren, “Biz Katılım Sigortacılığının büyümesini çok önemsiyoruz” dedi. 8 Eylül 2021'de Türk Katılım Reasürans'ı kurduk ve hızlı bir şekilde ruhsatımızı aldık. Bu konuda Katılım Bankaları'na da büyük iş düşüyor.

Katılım Bankalarının sadece katılım esaslı sigorta şirketleri ile çalışmaya başlamasının, Katılım Sigortacılığının büyümesine anlamlı bir katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Bu anlamda da Katılım Bankalarımızın bir portföy dönüşümü içinde olduklarını anlıyoruz. İlerleyen zamanlarda, piyasaya girecek olan yeni Katılım Şirketleri, Bankalar nezdinde seçeneklerin çoğalmasına imkân sağlayacaktır.

“Güney Amerika'dan Afrika'ya kadar ayak izimiz var”

Hedeflerinin kısa zamanda global bir reasürans şirketi olmak olduğunu aktaran Eren, “Sermaye ve sermaye birikimi bu konuda en temel konu. Reasürans aslında bir sermaye kiralaması. Bu sebepten dolayı sermaye olarak güçlü olmamız gerekiyor. Daha yakın ve politik anlamda daha pozitif olduğumuz ülkelere, ilerleyen zamanlarda yayılım göstermeyi hedefliyoruz. Şu anda Güney Amerika'dan Afrika'ya kadar birçok ülkeye baktığımız zaman hepsinde ayak izimiz var. Bunu çeşitlendirmek istiyoruz. Özellikle teknolojik tarafta da atacağımız adımlarla da fark yaratmak amaçlarımız arasında. Kısa zamanda bununla ilgili olarak da farklı yaklaşımlarımız olacak” dedi.

“Vizyoner bir bakış açımız mevcut”

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, “ÖRYM'nin son günlerde, Rusya-Ukrayna arasında çıkan krizden ötürü üstlenmiş olduğu bazı görevler, aslında bizim şirketimizin vizyonunu ve yönetsel anlayışını ortaya koymuştur” dedi. Bugün Ülkemiz vatandaşları, savaş sebebiyle ortaya çıkan tedarik zincirindeki bozulmadan, Avrupa Ülkelerine kıyasla en az etkilenen Ülkelerden bir tanesi olmuştur.

“Özel hayatımda sanat, bahçe ve peyzaj merakım var”

Özel hayatıyla ilgili de Sigorta Life dergisine özel açıklamalar yapan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, özellikle tatil günlerinde, 11 yaşındaki kızı ile vakit geçirdiğini söylerken sanatın her dalına da yoğun bir ilgisi olduğunu belirtti. Eren, “Hayatımızda iş çok yoğun olduğu için özel hayatımızda bize az zaman kalıyor. Bu değerli zamanda 11 yaşındaki kızım ile vakit geçirmeyi seviyorum. Kendisi binicilik sporu ile yakından ilgileniyor. Binicilik kızımdan ötürü, benim için de bir tutku haline geldi. Uzun senelerdir sanata da ciddi bir ilgim var. Mütevazı bir resim ve gravür koleksiyonu var. Heykel, özellikle açık alanda sergilenecek nitelikteki büyük parçalar sanatın en keyif aldığım tarafı. Diğer yandan ise gerçek bir bahçe, peyzaj tutkunuyum” diyerek özel hayatı ile ilgili soruları da samimi-yetle cevapladı.

Sigorta Sözlü- ğü

• Eksik Sigorta

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

• Hükmi Tam Ziya

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

• Kısmi Hasar

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

• Tenzili Muafiyet

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

• Ayakta Tedavi Teminatı

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

• İbraname

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

#ArexleYurtDışıGüvenli

AREX YURT DIŞI SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI

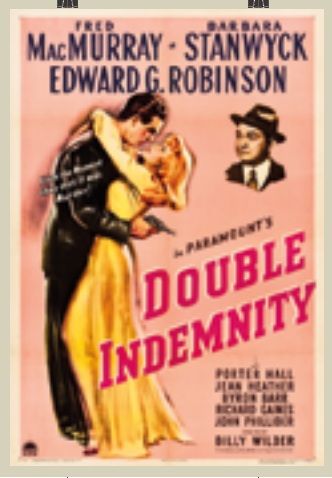


Yurt dışı seyahatlerinizde kendinizi ve sevdiklerinizi daha güvende hisseders ve başınıza gelebilecek tüm risklere karşı önlem alabilirsiniz.



AREX | Yenilikçi
Bakış Açısı

İşte Oscar adaylığı kazanmış “sigorta” filmleri



• Samet Zinciroğulları

1. Lloyds of London (1936):

Tina Turner'ın bacaklarını ve Bruce Springsteen'in sesini sigortalamasını konu edinen tarihsel bir film. 20. Yüzyıl Film Stüdyoları'nın ilk kapalı gişe oynayan filmlerinden biridir ve iki dalda Akademi ödülüne aday gösterilmiştir.

2. Double Indemnity-Çifte Tazminat (1944):

Amerikan kara film dönemi yapımı klasik Hollywood suç filmi olan ve bir kadının, ortak hayat sigortalarından pay almak için sigorta şirketini kocasını öldürmeye ikna etmesini konu edinir. Yedi dalda aday gösterilen film, Oscar ödülü kazanamasa da film eleştirmenlerini tarafından tüm zamanların en iyi filmi olarak nitelendirilmiştir.

3. The Apartment-Garsoniyer (1960):

Jack Lemmon, New York'ün büyük sigorta şirketlerinden birinde hırslı bir çalışandır. Diğer sigorta yöneticilerin evlilik dışı ilişkilerinde dairesini kullanmalarına izin vermesiyle yükselişi hızlanmaya başlar. Fakat işler Shirley MacLaine tarafından canlandırılan asansör görevlisi kızın işin içine girmesiyle biraz değişir. Garsoniyer en iyi film ödülüyle birlikte 4 Oscar kazanmıştır.

4. The Thomas Crown Affair-İkili Oyun (1968):

İki zengin ve yakışıklı sanat eseri hırsızın peşinden giden idealist sigorta müfettişini konu alır. 1999 yılında yeniden düzenlenip beyaz perdeye çıkan filmin bu versiyonu bir Akademi ödülünün de sahibi oldu.

5. The Incredibles-İnanılmaz Aile (2004):

Film kahramanın sigorta uzmanı olarak çalışmaya başlamasından sonra işini kaybedip kendini bir süper kahraman olarak yeniden keşfetmesiyle başlar. İnanılmaz Aile 2, Akademi ödülüne hak kazanmıştır.

Primi uygun güvencesi büyük.

Hesaplı Kasko



**Çok uygun primlerle, aracınızı
Anadolu Sigorta güvencesine alma sırası sizde!**

Geniş teminatlar, anlaşmalı servis ağı, asistans hizmetleri
ve çok daha fazlası, **Hesaplı Kasko**'da sizi bekliyor.

Anadolu Sigorta'da kaybetmek yok.





Notlook Medya ile sigorta sektörüne yeni bir bakış açısı

KAMU ve özel sektörde 25 yıllık tecrübesiyle medya iletişim, PR ve dijital medya konularında yürüttüğü çalışmalarla var olan Notlook Medya, sigorta sektörüne hızlı bir giriş yapıyor. Markaların, kurumların ve liderlerin stratejilerini belirleyen ve bu süreçte ortaya çıkan ihtiyaçlarını karşılamada yetkin bir medya ve iletişim ajansı olduklarını ifade eden Notlook Medya Kurucusu Ahmet Akhan, “Tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgının etkilerini hala yaşıyoruz. Bu süreçle birlikte önemini daha çok farkettilen sigorta sektörüne, toplumun her kesimi tarafından daha anlaşılır bir iletişim yöntemi kazandırmak çalışmalarımıza başladık” dedi.

“Sigorta bilincini tabana yaymak için çalışıyoruz”

Medya ve lider iletişimi, PR, etkinlik organizasyonu, medya planlama ve satın alma, alanlarında çalışmalarını sürdüren Notlook Medya, gelişen yönüyle sigorta sektörüne farklı bir bakış açısı getirmek için harekete geçiyor.

Pandemi süreciyle birlikte sigorta kavramının daha da önemsendiğinin altını çizen Ahmet Akhan, bu bilincin topluma aktarılmasında kullanılan iletişim yöntemleri ve formüllerinin geliştirilmesi için Türkiye’nin önde gelen sigorta şirketleriyle önemli adımlar attıklarını söyledi. Sigortanın yalnızca sektör medyası ile sınırlı kalmayarak, toplumun her kesiminin anlayabileceği bir dille, tüm medya araçları kullanılarak tabana yayılması gerektiğine dikkati çeken Akhan, “25 yıldır medya sektörünün içinde varlığını sürdüren ve Türkiye’deki medya gruplarıyla yaptığımız güçlü işbirlikleri sayesinde dinamik bir ajans ruhuna sahibiz. Markalar, kamu kurumları ve liderle uzun yıllar yürütülen çalışmaların ve edinilen tecrübelerin ardından kurulan Notlook Medya & Dijital ile medya sektöründeki güçlü partnerleriyle, markaların bilinirliğinin artırılmasını ve algıların doğru yönetilmesini sağlıyoruz. Medya iletişiminin yanı sıra kurum içi ve kurum dışı geliştirdiğimiz PR projeleri sayesinde markaların ve kurumların iletişim başarılarının güçlendirilmesi ve bilinirliklerinin artırılmasına katkı koyuyoruz. Bu bilgi, birikim ve tecrübelerimiz ile medya dünyasındaki partnerlerimizin gücünü, yakın zamanda bir araya geldiğimiz sigorta sektörü ve paydaşlarıyla, sigorta bilincini tabana yaymak için hazırlanıyoruz” diye konuştu.

SigortaShop Var, Endişe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com



Pratik Sigortacılık

OPEN
ACENTEM

OPEN HIZLI TEKLİF

Police Takibi

Police kesildikten sonraki aşamada yapılan işlemlerinizin tamamını detaylı şekilde takip edebilme

Kazanç Takibi

Police - Araç - Tali - Müşteri - Bakiye - Kazanç takibi yapabilme

Online Mutabakat Sistemi (OMS)

OMS ile aylık yapmış olduğunuz üretimin Tali ve Şube olarak dağıtımını yapabilirsiniz

Entegrasyon Sistemi

SBM, Tramer, Tüvtürk vs SMS entegrasyonları sayesinde tek programdan müşterilerin tüm takibi sağlanabilmesi

Durum Raporu

Acente durum raporu sayesinde ay içerisinde yapılan üretimi branş ve detaylı olarak izleyebilme

Çapraz Satış Raporu

Çapraz satış raporu ile örneğin trafiği sizde olup kaskosu olmayan kayıtların takibi sağlanabilmesi



**DETAYLI BİLGİ &
DEMO TALEBİ**
için karekodu
okutun.

SMS / Authenticator Doğrulama

Şirket ekranlarına girişte sms ve authenticator doğrulaması sayesinde otomatik giriş

IP Kısıtlaması

Personel veya Şubelerinizin sadece tanımladığınız IP üzerinden programa giriş yapabilmesi

SMS ile Giriş

Her kullanıcı güvenlik sebebiyle programlarımıza girişlerde SMS doğrulaması yaparak giriş yapıyor

Detaylı Teminatlı Sorgulama

Her şirket için ayrı ayrı teminat şablonları oluşturarak sorgular gerçekleştirebilirsiniz

Oto Teklif Numarası Alın

Opsiyonel olarak her sorgunuzda otomatik olarak teklif numaralarını almasını sağlayın



**DETAYLI BİLGİ &
DEMO TALEBİ**
için karekodu
okutun.

İLETİŞİM BİLGİLERİ

WEBSITE: www.openyazilim.com

TELEFON: 0850 800 07 60

EMAIL: info@openyazilim.com

ADRES: Azmimilli Mh. Serhat Sk. No:1/1 Merkez/DÜZCE