

"SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ"

SİGORTALIFE®/23



AĞUSTOS 2022 • sigortalifedergi.com • 40 TL

ihmal
etme!



RS Oto Ekspertiz

KATKILARIYLA

**You Locally Risk,
We Globally Value**



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

**ÖMÜR
BOYU
~~DEKLEME~~
YENİLEME
GARANTİSİ**

**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

Sigortanın nabzı burada atıyor!



Sigorta sektörüne her ay yaptığımız özel içerikler ve haberler ile yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi ile gündemin nabzını tutmaya Ağustos ayında da devam ediyoruz. Geçtiğimiz Temmuz ayını dolu dolu bir şekilde geride bırakırken hem yoğun ilgi gösteren okurlarımıza, hem de dijital satış kanalları üzerinden gösterilen büyük talebe minnettarız. Yazılı olarak rağbet görmesinin yanı sıra dijital mecralarda da bizi en çok okunan ve indirilen dergilerden biri yapan takipçilerimize teşekkürü borç biliyoruz. Açıkçası bu ilgi, bizim her sayı daha da çok heveslenmemizi sağlıyor. Artık sigorta deyince aklın gelen ilk yayın olan Sigorta Life dergisi olarak sigorta bilincini tabana yaymak adına çabalarımızı ağustos sayısında da keyifle sürdürdük.

Temmuz ayında hepimizin bildiği gibi SEDDK'da bayrak değişikliği yaşandı. Göreve başlayan yeni SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'na hayırlı olsun derken eski başkan Türker Gürsoy'a da hizmetleri için teşekkür ediyorum. Ayrıca dergimizde de bu ay değişiklikler yaşandı. Yaklaşık 2 yıldır Sigorta Life Dergisi Genel Yayın Yönetmenliği görevini üstlenen Merve Özkan'ı, kurumumuzdan güzel anılar ile uğurladık. Kendisi ile keyifli zamanlar geçirdik ve bizden çok şey öğrendi. Kurum olarak üzerinde büyük emeklerimizin olduğu Merve, bundan böyle kariyerine farklı bir şekilde devam edecek. Kendisine hizmetleri için teşekkür edip, bundan sonraki kariyer adımı başarılar diliyorum. Ekibimizde bu sebeple bir bayrak değişimi yaşandı. Şimdi ise benim adıma sevgili Merve'nin yerine göreve yeni başlayan arkadaşlarımıza bu işi öğretme zamanı. Buradan yeni ekibimiz için de hayırlı olsun dileklerini iletiyorum. İşleri kolay değil. Dergimiz adına Temmuz ayında önemli bir gelişme daha oldu ve podcast mecrasına merhaba dedik. Bundan böyle Spotify üzerinde, hazırladığımız özel içerikleri sesli olarak da dinleyebileceksiniz. Ayrıca Eylül ayı için sosyal medyada ve sektörde ses getirecek proje hazırlıklarımız hız kesmeden devam ediyor. Yeni projeler için biz de sabırsız ve gün sayıyoruz.

23. sayımızda sizlerin sektördeki yoluna ışık tutmaya sizler için devam ediyoruz. Hem basılı yayını, hem sigortalifedergi.com internet haber portalımız hem de konvansiyonel medyalarımızda gerçekleştirdiğimiz sektöre dair sohbetlerimiz ve canlı yayınlarımızla sektöre farklı bir soluk getirmeye bu ay olduğu gibi her ay devam edeceğiz.

Sözlerimi bitirmeden önce, başta ekibim olmak üzere tüm gazetecilerin ve basın emekçilerinin geçtiğimiz temmuz ayının son günlerine denk gelen Basın Bayramı veya Basın Özgürlüğü için Mücadele Günü'nü tekrar tüm içtenliğim kutluyorum.

Herkese keyifli okumalar.

İsmail Öztürk
Kurucu

İçin- deki- ler

8-9

GÜNCEL |

Quick Sigorta yelken takımı
bir kez daha şampiyon!

12-15

RÖPORTAJ |

"Markamızın değerinin
farkındayız"

16

MAKALE |

Finansal kapsayıcılıkta
kıtasal ayrımlar

18

HABER |

Türk Nippon Sigorta müşteri odaklı
ürünler sunmaya devam edecek

20-21

HABER |

'Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla'
projesine Doğa Sigorta desteği

22

HABER |

Her 5 çocuktan biri Garanti BBVA
Emeklilik ile BES'e adımını attı

24-25

HABER |

Şehrin Sigortacısı Göztepe Spor
Kulübü'ne sponsor oldu

26

HABER |

Aksigorta'nın yeni ürünü:
Ekonomik Akkasko

28

HABER |

Sigortacılık bilim alanının ilk profesörü:
Dr. Erdem Kırkbeşoğlu

30-31

FİRSATLAR |

Sigorta Fırsatları

32

HABER |

Generali Sigorta'dan müşterilerine
özel şoför hizmeti

34-36

HABER |

Quick Sigorta'dan büyük
teknoloji hamlesi!

38-39

ÖZEL HABER |

Ekonomideki düzensizlik
poliçe krizini ortaya çıkarıyor

40-41

HABER |

Dünyadan Haberler

42-43

HABER |

Neova Kampüs ilk mezunlarını verdi

44

HABER |

Monopoli Sigorta'nın Risk Yönetim
Danışmanlığı eğitimi ilk mezunlarını verdi

46

HABER |

Küresel sigorta primlerinin 7 trilyon
doları aşacağı söyleniyor

48

HABER |

Trafik sigortasına 12.7 milyar TL
tazminat ödendi

12



ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Eslem Ersen

Grafik Tasarım

Aykut Ulutürk

Medya ve İletişim Sorumlusu

Samet Zinciroğulları

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. SigortalıF Dergi, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santramarketing.com



50

HABER |

Kefalet senedi artık vergi dairelerinde de geçerli!

52

HABER |

Araç değer kaybında yeni dönem başlıyor!

54

HABER |

Havacılık sigortası için fırsatlar ufukta

56

LIFE |

Biliyor muydunuz?

58-62

HABER |

Sektörden Kısa Kısa

64-65

MAKALE |

Yeni Malpraktis Yasası

66-67

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

68

HABER |

Sigorta teminatlarına bir yenisi daha eklendi!

68

HABER |

Sigorta teminatlarına bir yenisi daha eklendi!

70-71

LIFE |

Soru-Cevap

72

HABER |

Aveon Global Sigorta ve Ateşgah Sigorta arasında önemli iş birliği

74

MAKALE |

Nedir bu sağlık sigortalarından verip de alamadığımız?

75

HABER |

TÜSED'den ikinci el otomobil satın alacaklara çağrı

76

MAKALE |

Temmuz ayında sosyal medyanın en başarılı sigorta firmaları

78

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü



Konut
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

EV #SigortasızOlmaz

Konut sigortası da DASK'sız olmaz.
Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Quick Sigorta yelken takımı bir kez daha şampiyon!





GEÇTİĞİMİZ günlerde İstanbul'da düzenlenen Sportsboat trofesinin İstanbul Şampiyonası Genel Klasmanında birincilik elde eden Heybeliada Su Sporları Kulübü - Quick Sigorta yelken takımı sürpriz yapmayarak bir birincilik ve bir ikincilikte ilk üçteki yerlerini korudu. 2020 yılında Quick Sigorta'nın rüzgarını yelkenine alan HSSK yelken takımları, HSSK _ Quick Sigorta adıyla katıldıkları yarışlarda şampiyonluktan şampiyonluğa koştu. Son dönem yarışlarında 12 birincilik, 10 ikincilik, 12 üçüncülük alarak şampiyonluk kürsüsünün değişmezi olan Heybeliada Su Sporları Kulübü - Quick Sigorta yelken takımları kupalarıyla başarılarını taçlandırdı.

Hem Cumhurbaşkanlığı Kupası'nın sahibi, hem de Avrupa şampiyonu

2021'de olduğu gibi 2022 yılında da yeni başarılarla imza atmak için yarışlara devam eden HSSK Quick Sigorta Yelken Takımlarının bu seneki yarış takviminde Optimist Laser yarışları, Sportsboat Heybeliada Su Sporları Kulübü Türkiye Şampiyonası ve Quick Sigorta Kupası ile ekim ayında Fransa'da düzenlenecek

Avrupa Kupası bulunuyor. HSSK Quick Sigorta Yelken Takımı, bitmek bilmeyen enerjisi ile yıl içerisinde önemli dereceler elde ederken Cumhurbaşkanlığı Kupasını üst üste kazanarak müdavimi oldu.

HSSK Quick Sigorta, Cumhurbaşkanlığı Sportsboats Yat Yarışlarında liderliği kimseye kaptırmazken Sportsboats Avrupa Şampiyonluğu ile Avrupa'da da tarih yazan takım, Sportsboats Türkiye Şampiyonası ikinciliği ve Sportsboats Trofesi HSSK Quick Sigorta Kupası birinciliğinin de sahibi oldu.

Quick'in adımıza kattığı hız ile başarılı bir sezon geçirdik!

Heybeliada Su Sporları Kulübü Direktörü Saruhan Cinay "Quick'in adımıza kattığı hız ile başarılı bir sezon geçirdik. Bu başarıda emeği geçen sporcularımıza, kulübümüze ve bizlere renk ve coşkusu ile eşlik eden Quick Sigorta yetkililerine teşekkür ediyorum. Bundan sonrası içinde değişik hedef ve planlarımız var, tüm deniz severleri ve yelkencileri yarışlarımızı takip etmeye bekliyoruz" dedi.



SEDDK'da görev değişikliği!

RESMİ Gazete'de yer alan Cumhurbaşkanlığı kararıyla Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na yeni atamalar yapıldı. Kurul başkanı Türker Gürsoy, ikinci başkan Ali Gürsoy ve Üye Ender Şenol görevden alındı. Resmi Gazete'de yer alan Cumhurbaşkanlığı kararıyla kurulun başkanlığına Mehmet Akif Eroğlu getirildi. Kurulun ikinci başkanlığına Davut Menteş, üyeliklere ise Yusuf Dinç ve Mahmut Güngör atandı. 7 Temmuz 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Cumhurbaşkanlığı kararı ile SEDDK Başkanlığına atanan Mehmet Akif Eroğlu, İkinci Başkan Davut Menteş, Kurul Üyeleri Yusuf Dinç ve Mahmut Güngör 18 Temmuz 2022 tarihinde görevlerine başladı.

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu konuya ilişkin yaptığı açıklamada, "Sayın Cumhurbaşkanımıza, sigorta ve özel emeklilik sektörümüzün denetleyici ve düzenleyici kurumunun başkanlığına atanmam dolayısıyla şükranlarına arz ederken, sektörümüze desteğini esirgemeyen Hazine ve Maliye Bakanımıza teşekkürlerimi sunuyorum.

Sigorta ve özel emeklilik sektörleri ekonominin itici güçlerinden biri olarak, ülkemizin kalkınmasında önemli bir güvence olup, her iki sektörümüzün sağlıklı bir şekilde büyümesi güçlü Türkiye yolunda büyük önem arz ediyor. Kurulduğu günden bu yana kamunun yararını gözeterek sektörün gelişimi için birçok önemli işe imza atan SEDDK'mız, yeni kurul üyeleri ve dinamik kadrosuyla bundan sonra da başarılarını emin adımlarla sürdürecektir. SEDDK olarak yeni dönemimizde sektöre ilgili tüm konuları daha öngörülebilir ve kucaklayıcı bir şekilde, ortak akılla çözmek adına tüm paydaşlarla birlikte durmadan çalışacağız" dedi.

Mehmet Akif Eroğlu kimdir?

Eroğlu, 1970'te Malatya'da doğdu. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesinden 1991'de mezun olan Eroğlu, 1992'de Hazine Müsteşarlığında Bankalar Yeminli Murakıp Yardımcısı olarak iş hayatına başladı. 2001'de ABD bankacılık sistemi ve mevduat sigortacılığı üzerine araştırma ve incelemelerde bulunmak üzere geçici görevle Washington'a gitti. 2003 yılında TBMM nezdinde İmar Bankası Araştırma Komisyonu'nda çalışan Eroğlu, 2004-2006 döneminde ABD'de Illinois Üniversitesi'nde işletme mastırı yaptı. Eroğlu, 2007'de ABD'nin Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu bünyesindeki hizmet içi eğitime katılarak, Examination Management School'dan denetim grup başkanlığı sertifikası aldı.

Akabinde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nda Denetim Daire Başkanlığı'na atanan Eroğlu, Eylül 2009 itibarıyla Finansal İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak Ziraat Hayat ve Emeklilik şirketinin kurucu ekibine katıldı. Eroğlu, 2010 itibarıyla şirketin genel müdürlüğü görevine, 2012'de Ziraat Sigorta Genel Müdürlüğü'ne atandı. 2015-2020 yıllarında Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreterliği görevini üstlenen Eroğlu, Ağustos 2020'den bu yana Motorlu Taşıt Büro Müdürlüğü görevini yürüttü.

Eroğlu, görev yaptığı dönemlerde Tarım Sigortaları Havuzu ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı yönetim kurulu başkanlığına, Emeklilik Gözetim Merkezi, Türkiye Sigorta Birliği, Doğal Afet Sigortaları Kurumu, Tahkim, Türk Loydu, Türk P&I yönetim kurulu üyelikleri görevlerini de üstlendi.

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
EKSPERTİZ 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 SERVİS**

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

www.garantiliotoservis.com



f @ in | rsotomotivgrubu
www.rsotomotivgrubu.com

444 40 77



“Markamızın değerinin farkındayız”

Koray Erdoğan

RAY Sigorta CEO'su

RAY Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, Sigorta Life dergisine özel açıklamalar yaptı. Ayakları yere sağlam basan marka bir şirket olduklarına belirten Erdoğan, "Son dört yıldır üst üste, hem de hiç fire vermeden sektör ortalamasının üzerinde büyüyen, pazar payını artıran, sıralamasını yükselten ve tüm bunları yaparken de kârlılığını koruyabilen tek sigorta şirketiyiz" diye konuştu.

SIGORTA Life Dergisi bu sayıda da sektörün önde gelen isimleri ile röportaj yapmaya devam ettik. Sigorta sektöründe önemli ve dikkat çeken bir firma olan RAY Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, Ağustos sayısında dergimize özel açıklamalar yaptı. Sözlerine sigorta sektöründe geride kalan ilk 6 ayı değerlendirerek başlayan Erdoğan, "Hayat dışı sigortacılık sektöründe 2021 yılında 87,6 milyar TL prim üretimine ulaşılmış ve bir önceki yıla göre yüzde 28,52 oranında büyüme gerçekleşmişti. Sektörümüzün lokomotif ürünleri olarak tabir ettiğimiz oto sigortalarında toplam 36,32 milyar TL ile yüzde 19,87 oranında bir büyüme yaşandı. Oto dışı sigortalar ise 51,25 milyar TL toplam prim üretimiyle yüzde 35,45 oranında büyüdü. Büyüme oranları bakımından, potansiyelinin çok altında olduğunu gözlemlediğimiz bu tablo, maalesef kârlılık anlamında da çok parlak değil. Net Hasar Prim Oranı yüzde 89,5 ile rekor bir seviyeye yükseldi ve Net Bileşik Rasyo da yüzde 116,6'ya ulaştı. Bu konuyu aslında ilk makalemde değerlendirmiştim. Bu tablo bize, 2021 yılında sigorta şirketlerinin aldıkları primler ile gerçekleşen hasarları ve şirketin genel giderlerini karşılayamadıklarını ortaya koyuyor. Buna rağmen sigorta şirketleri ellerindeki fonları yatırıma yönlendirerek elde ettikleri mali gelir ile kâr elde etmeyi başara-biliyordu. 2022 yılı ile birlikte sigorta sektöründe çok alışık olduğumuz bu dengenin tamamen bozulduğunu görüyoruz. Bu dengeyi bozan etkenler; bozulan teknik sonuçlar, dünyadaki en büyük negatif reel faiz ortamlarından birisi ve yüksek enflasyon. Yani bozulan teknik sonuçları, mali gelirler ile kapatmak mümkün olmadığı gibi artan enflasyon nedeniyle de genel giderler hızla artmaya başladı." dedi.

"Teknik sonuçlar negatife dönmüş. Yani tablo pek parlak değil."

Tablonun pek parlak olmadığını söyleyen Koray Erdoğan, "Doğal olarak da 2022 yılının ilk çeyreği ile birlikte sonuçlar daha da kötüleşti. Bileşik rasyo %146,40'a yükseldi. Bu bize sektörün aldığı 100 TL prime karşılık cebinden 146,40 TL para ödediğini gösteriyor. Geçen senenin aynı döneminde 1,7 milyar TL olan dönem net kârı bu senenin ilk çeyreğinde 264 milyon TL'ye düşmüş. Teknik sonuçlar, aktarılan mali gelire rağmen negatife dönmüş. Yani tablo pek parlak değil. Üretim tarafına baktığımızda, Türkiye Sigorta Birliği'nin son açıkladığı istatistiki verilere göre, Mayıs 2022'de hayat dışı sigorta sektörü 61 milyar TL prim üretimine ulaşmıştır. Bu üretimin 24,9 milyar TL'si oto sigortalarından gelmektedir. Genel büyüme verilerine baktığımızda bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 88,55 oranında bir büyüme görülse de üretimde başı çeken ilk 20 şirketin ancak yarısının bu büyüme oranının üzerine çıkabildi. Diğer taraftan Mayıs sonu %73,50 olarak açıklanan enflasyon oranının

üzerinde bir büyüme rakamı olsa da dolar bazında sektörün yine küçüldüğünü görüyoruz." diye konuştu. Sigorta şirketlerinin zorlu koşullarda faaliyet gösterdiklerini belirten Koray Erdoğan, "Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, Türkiye'deki sigorta şirketlerinin son on yılın en zorlu koşullarında faaliyet gösterdiklerini belirtti. Olumsuz makroekonomik koşullar, artan enflasyon, yüksek fiyat rekabeti ve trafik sigortalarındaki tavan fiyat uygulaması sigortacılar için ciddi problemlere sebep oluyor. Bir sektörün kendi faaliyet alanlarından bir gelir yaratamadığı sürece var olması, büyümesi ve finans sektörü içerisinde önemli bir oyuncu olması maalesef imkânsızdır. Sadece mali gelirler ile faaliyetlerin uzun süre, sağlıklı bir şekilde sürdürülmesi mümkün gözüküyor." şeklinde açıklamalarda bulundu.

Sigorta sektöründe dalgalanmalara alışkın olduklarını belirten RAY Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Biz Türkiye'deki finans profesyonelleri olarak aslında bu tarz dalgalanmalara çok alıştık. Manevra kabiliyetimiz oldukça yüksektir. Tabii ki bir toparlanma olacak. Burada tüm sigorta ekosistemi olarak birlikte hareket etmemiz kritik. Unutmamak gerekir ki, yapısı itibarıyla sigorta sektörü hemen hemen bütün iş kolları ile ilişki içerisinde olup, milyonlarca insana ve kurumsal firmalara hizmet vermektedir. Prim hacmi itibarıyla finans piyasaları içerisindeki yeri çok önemli olmasa da teminat altına aldığı riskler itibarıyla ekonominin taşıyıcı kolonlarından birisidir. O nedenle, bu alanda atılacak adımlar ve yapılacak düzenlemeler çok büyük önem taşımakta ve diğer bütün sektörleri de çok derinden etkileme potansiyeline sahiptir. Bunu ifade etmemin temel nedeni, içinde bulunduğumuz süreçte, düzenleme otoritesinin atacağı adımların sektörün geleceği konusunda çok daha belirleyici olacağını altını çizmek. Günü kurtarmaya dönük tedbirlerden ziyade uzun vadeli, sigorta şirketlerinin finansal dayanıklılığını artıracak ve finansal piyasalarda istikrarı sağlayacak düzenlemelere ihtiyaç bulunmaktadır." dedi.

"İkinci çeyrekte daha iyi bir üçüncü çeyrek bekliyorum"

Son çeyrekte bir toparlanma belediklerini söyleyen Koray Erdoğan, "Ne zaman toparlanma olur sorusunun cevabına gelince, kötü bir ilk çeyrek, daha kötü bir ikinci çeyrek, halen kötü fakat ikinci çeyrekte daha iyi bir üçüncü çeyrek bekliyorum. Yılın son çeyreğinin nasıl olacağını, enflasyon, faiz oranlarının seyri, kurdaki gelişmelerle, yılsonunda asgari ücrette yapılacak artış oranı belirleyecek. Ama şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki bu yıl sigorta sektörünün yaşadığı en zor yıllardan birisi olacak." şeklinde görüş bildirdi.

“Acentelerin sorunlarını her zaman önemsiyoruz”

Ray Sigorta'nın sektördeki diğer şirketler ile kıyaslandığında iyi bir durumda olmasının şifresini de açıklayan Koray Erdoğan, “Türkiye Sigorta Birliği’nin Mayıs verilerini incelediğimizde 1,5 milyar TL prim üretimi ile sektör ortalamasının oldukça üzerinde yüzde 97,17 büyümeye ulaştığımızı görüyoruz. Biz Ray Sigorta olarak hiçbir zaman dönemsel başarıların peşinde olmadık. Oldukça köklü bir markayız, bu yıl 18 Ağustos’ta 64. Yılımızı kutlayacağız. Markamızın değerini sürdürülebilir başarılarımızla taçlandırdık çünkü iyi bir iş ortağının istikrarlı olması gerektiğine inanıyoruz. Son dört yıldır üst üste, hem de hiç fire vermeden sektör ortalamasının üzerinde büyüyen, pazar payını artıran, sara-lamasını yükselten ve tüm bunları yaparken de kârlılığını koruyabilen tek sigorta şirketi olmamız da bunun en büyük kanıtı.” Hedefimiz her yılı bir öncekinin üzerinde kapatmak ve bunu istikrarlı bir şekilde sürdürebilmek. Bu bakış açısından hareketle, sürdürülebilir kârı büyümemize devam etmek için, dengeli ürün portföyümüzü koruyoruz, yatırım politikalarımızda ihtiyatlı bir şekilde ilerliyoruz. 1600’ü aşkın acentemiz ile bu zorlu koşullarda birlikte yürümekten ve birlikte büyümekten çok mutluyuz. Acentelerimizin sorunlarını önemsiyoruz, onlara maddi ve manevi destek veren gerçek bir çözüm ortağı olduğumuzu düşünüyoruz.” dedi.

“Önemli olan istikrarlı başarıyı yakalamak”

“Hayattaki gelişmeler toplumu ve iş yapış süreçlerini derinden etkilerken, değişime ve yeniliklere uyum sağlama refleksleri yüksek olan kurumlar zor dönemlerde de başarıyı yakalıyor” diyen RAY Sigorta CE-O’su Koray Erdoğan, “Şirketimizin uzun vadeli başarısı için tüm paydaşlarımızın yüzünün güldüğü bir eko sisteme ihtiyacımız var. Bu sebeple iş planlarımızın merkezine müşterilerimizi, iş ortaklarımızı ve çalışanlarımızı koyuyoruz. Finansal gücümüzün yanı sıra, Great Place to Work sertifikamız bizim gurur kaynağımız. Çalışanlarımıza ve iş ortaklarımıza yaptığımız yatırımlar ve karşılıklı güvene bağlı kurulan ilişkilerin her zaman müşteri tarafında da karşılığı olduğunu görüyoruz. Beraber inşa ettiğimiz sağlam bağlar performansımızı daha da ileriye taşıyor. Mutlu çalışan, mutlu iş ortakları ve mutlu müşteri, bu birleşim de istikrarlı başarıyı beraberinde getiriyor.” ifadelerini kullandı.

RAY Sigorta’nın hedeflerinden de bahseden Koray Erdoğan, “Dünya her geçen gün değişiyor. Müşteri talepleri ve beklentileri de bu yönde farklılaşıyor. Biz değişen bu tüketici ihtiyaçlarını bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Sektörümüzde uzun zamandır risklere ve fiyatta odaklı bir rekabet ortamı var. Bu sebeple de şirketler her müşteri için tek bir ürün

tipi üzerinden ilerliyor. Maalesef değişen tüketici dinamikleri doğrultusunda bu bakış açısı ile ilerlemek mümkün değil. Bu sebeple Ray Sigorta olarak, kişiye özel ihtiyaçları adreslediğimiz farklı ürünlerle sektörde ezber bozan bir bakış açısı benimsedik. Geleneksel ürünlerin tam olarak temas edemediği sigortalıya ya da teminat açığı bulunan noktaları belirliyoruz. Riskleri doğru değerlendirerek potansiyel sigortalılara, kişiselleştirilmiş çözümler sunuyoruz. Önceliğimiz tüketiciyi tanımak ve ihtiyacını iyi analiz etmek. Analizlerimizle güncel trendleri harmanlayıp titiz bir çalışma ile müşterilerimize ne eksik ne fazla tam da ihtiyacına göre bir ürün sunuyoruz.

Hayatımızın farklı dönemlerinde farklı ihtiyaçlarımız ve önceliklerimiz var. Bugün emekli bir aile ile yeni evlenen bir çiftin hayattan beklentileri ve güvenceye almak istedikleri varlıkları birbirinden oldukça farklı. Bu sebeple ürünlerimizi müşterilerimizin önceliklerini ve ekonomik kaygılarını gözetenek oluşturuyoruz. Çözümlerimizi tek taraflı değerlendirmek yerine sıklıkla yaptığımız araştırmalarla yolumuzu şekillendirmeye çalışıyoruz. Örneğin 0-6 yaş arası çocuk sahiplerine özel avantajlar sağlayan Baby on Board (BoB) Kasko ürünüümüze alan müşterilerimizin %40’ı ilk kez kasko yaptırmış. Bu bizim doğru yolda olduğumuzun güzel bir göstergesi. Bu tarz özel ürünler, sektörde sigortalılık oranını artırarak sektörel büyümeye ciddi anlamda katkı sağlıyor. İleriki dönemler için ise, müşterilerin bireysel ihtiyaçlarını karşılayacak modüler ürün opsiyonları üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Örneğin farklı segmentteki müşterilerin konut sigortasıyla ilk temasını sağlamaya çalışıyoruz.” diye konuştu.

“Yakın zamanda yeni hizmetler sunacağız”

Kısa zamanda yeni konut ürünü sunacaklarını da sözlerine ekleyen Koray Erdoğan, “Yakın zamanda sunacağımız yeni konut ürünümüzle hem teminatlarla hem de asistans hizmetleriyle yeni bir sigorta anlayışı ortaya koyacağız. Pandemi sebebiyle iş hayatında yaşanan radikal değişiklikler, KOBİ’lerin risk tanımlarını hatta algılarını değiştirdi. KOBİ’lere özel paket ürünler üzerinde de çalışmalarımız devam ediyor. Bakış açımız doğrultusunda geliştirdiğimiz pek çok ürünü önümüzdeki dönemde müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz. Müşteri memnuniyeti bizim için çok kıymetli. Bu hedefimiz doğrultusunda kullanıcı deneyimi ekibimiz süreçlerimizi sürekli değerlendiriyor ve güncelliyor.

Diğer yandan marka yatırımlarımızı artırıyoruz. Dijitalleşme anlamında yenilikçi ürün ve hizmetlerimize yatırım yapıyoruz. Sigortacılık tek başına değerlendirilemeyecek bir sektör aslında ve yaşam şeklimizden, günlük hayatımızdan ve alışkanlıklarımızdan birebir etkilenen sektörlerin başında geliyor. Bu açıdan baktığımızda yeniliklere çok açık olduğunu düşünüyorum.” şeklinde açıklamalar yaptı.



“En yüksek bağış toplayan kurum olduk”

Özel hayatı hakkında da açıklamalar yapan RAY Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, “İş hayatıma 1997 yılında Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda başladım. 2009-2011 yılları arasında yine aynı bölümde Denetleme Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini üstlendim. Ray Sigorta Ailesine katılmam ise 2011 yılında CFO göreviyle başladı. 2015 yılından beri de şirketimizde CEO olarak devam ediyorum. Beni zinde tutan, her yeni güne pozitif bir enerji ile uyanmamı sağlayan şey spor. Bu yüzden boş zamanlarımın büyük bir kısmını da spor dolduruyorum. Spora 14 yaşında koşuyla başladım. 25 yıl kadar her gün neredeyse 15 km koştum. Şimdi ise koşu sporuna daha çok sosyal sorumluluk anlamında yaklaşıyorum. Örneğin geçen yıl 43. İstanbul Maratonu'nda, bizi aydınlık bir geleceğe taşıyacak çocuklarımız için Darüşşafaka adına koştuk. Ray Sigorta koşu takımı olarak, “Söz Konusu Eğitimse Yardıma Koşarız” kampanyasında 10 kişilik ekibimizle, ‘En Yüksek Bağış Toplayan Kurum’ olmanın gururunu yaşıyoruz.

“Son 10 yıldır da büyük bir keyifle Muay Thai yapıyorum”

Spor yapmanın hayatında çok önemli bir rolü olduğunu belirten Koray Erdoğan, “Son 10 yıldır da büyük bir keyifle Muay Thai yapıyorum. Bu spor branşı tarihi 1300'lere dayanan, çok yüksek eforlu bir spordur. Muay Thai felsefesi, anlayışı, yaklaşımı, seremonisi, rutini olan özel bir spordur. Disiplin, kararlılık, mücadele, sabır ve düzen bu sporun olmazsa olmazı. Bu sebeple kendi kişiliğimden ve iş hayatımdan birçok ortak nokta bulduğum bir spor türü. Spor ve meslek hayatımın birbirini çok beslediğini düşünüyorum. Spordan öğrendiklerimin iş hayatıma, iş hayatımdan öğrendiklerimin ise spor hayatıma çok şey kattığına inanıyorum. Bunun farkına vardığınızda spor da iş hayatı da bence çok daha keyifli bir hale geliyor.” diyerek sözlerini tamamladı.



Zeynep Stefan

Yazar

Finansal kapsayıcılıkta kıtasal ayrımalar

GEÇTİĞİMİZ hafta sonu uzun zamandır 'Young Professional Advisor' olarak katkıda bulunduğum 'Tink-Tank' United Europe'un davetlisi olarak Berlin'deydim. Albarka Türk için çalışırken tanıştığım ve içerisindeki inanılmaz potansiyele hemen hayran kaldığım katılım (etik) bankacılığı ve finansal kapsayıcılığa etkisi çerçevesinde ve Afrika ülkeleri özelinde sıkı bir çalışmanın gerçekleştiği iki tam günün ardından İstanbul'a bu potansiyelin nasıl parlatılabileceği ile ilgili (bence) harika fikirlerle döndüm. Makro perspektiften baktığımızda Afrika ülkeleri hem finansal piyasalarının olgunluk derecesi hem gayri safi milli hasılatları hem de ekonomilerinde ana girdiyi oluşturan üretim bileşenleri açısından ülkemizden oldukça farklı. Bizde penetrasyonu yüksek, iyi regüle edilen ve Avrupa Birliği pazarı ile azami derecede organik bağları olan finansal yapılar olmakta birlikte Afrika bu saydıklarımızın onda birine bile geniş anlamda sahip olmaktan çok uzak. Olgunluk dereceleri birbirinden farklı ülkelerin bir araya gelmesiyle ortalama oldukça inise de içerisinde olgun tanımına yaklaşılan piyasalar da yok değil. Afrika ülkelerindeki potansiyel ile ilk yakın temasım Tanzanya ile olmuştu. Sonrasında kısa zamanda Kongo ve Nijerya'daki finansal faaliyetlerin ortaya çıkma hikayeleri de gündeme girmişti ki aslında keşfedilmeyi bekleyen birçok özellik mevcut. Afrika'nın genellikle kıyılarında yerleşmiş finans merkezlerini bir kenara burakırsak hem altyapı eksikliği hem de oldukça düşük yaşam standartları ile şekillenen hayat koşullarında yerleşik bir finansal erişim ağına sahip olmak oldukça zor. Ancak ekonomide hiçbir şeyin yeri boş kalmaz. Afrika'da ise bu açığı GSM operatörleri doldurmakta. Özellikle Afrikalı gençlere ulaşmanın yolu bu operatörlerden geçmekte ki hem sundukları hizmetlerde gönüllü olan finansal ürün yelpazesinde yer alabilmenin bedeli hem de oluşturdıkları pazar yerine girmek alternatifsiz olduklarından yüksek operasyon maliyetlerini de gerektirmekte.

Peki bir katılım bankası veya İslami şartlara uygun bir sigorta ürün yelpazesi oluşturmak isteyen girişim ne yapmalı? İşte burada beni de katılım piyasasındaki potansiyele inandıran 'mecburen inovatif' olmak kavramı karşama çıkıyor. 2016 yılından beri inovasyon piyasasında gördüğüm mecburen inovatif olmak finansal piyasalardaki gerçek ve sürdürülebilir başarının sırtı benim gözümdedir. Ki bence bu alandaki eksikliği nedeniyle Almanya piyasası FinTech alanında 2016 yılından beri yakalamak istediği sıçramayı bir türlü başaramadı, ancak üçte biri bütçesiyle İsrail piyasayı sallamaya devam ediyor. Nedeni ise inovatif davranmaya mecbur olmaları ve sürü psikolojisinin getirdiği monotonluğu finanse edememeleri. Özellikle konvansiyonel taraftaki hareket sahasına sahip olmayan ve bütün karar süreçleri 'Sharia Board' çerçevesinde şekillenen finansal kurumlar için Schumpeter'in yazdığı yaratıcı yıkamanın başucu kitabında altı çizilen 'sinekten yağ çıkartma kapasitesi' gerçek anlamda karar süreçlerine yedirilmesi gereken bir özellik haline gelmeli. Sadece etik taraf mı? Giderek azalan kar marjları ile sigortacıların temel yasalarının kolaylıkla işletilemediği piyasamızda bu kapasite İslami şartlara uygun finansal kurumlar kadar konvansiyonel tarafa da gerekli değil mi? Cevap aslında çok açık.

Gulf Sigorta ile **Güvendesiniz!**

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



#GulfSigortaylaGüvendeyim



Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü

*Türk Nippon
Sigorta
müşteri odaklı
ürünler sunmaya
devam edecek*

SAĞLIK sigortası alanında sunduğu yenilikçi hizmetlerle adından söz ettiren Türk Nippon Sigorta yılın ikinci yarısı ile sağlık sigortaları tarafında yenilikler sunmaya ve kampanyalar yapmaya devam edecek. Müşteri ihtiyacına uygun, onların beklentilerine hızlıca cevap vermeyi amaçlayan ürünler hazırlamak amacıyla çalışmalarını sürdüren Türk Nippon Sigorta müşteri beklentileri ve ihtiyaçlarına göre özel çözümler üreterek sigortalılarının yanında yer alıyor.

Yaz döneminin başlaması ve COVID 19 tedbirlerinin geçen senelere oranla daha da hafiflemesiyle birlikte artan seyahat talepleri, seyahat sigortasına olan talep artışına da beraberinde getirdi. Bu konuya vurgu yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu 2022 yılında ve sonrasında bu ürünün daha da talep göreceğini işaret etti. Dr. E. Baturalp Pamukçu; "2021 yılında COVID-19 salgınının etkisi ve seyahat kısıtları sebebi ile seyahat sigortalılarında hareketlilik olmazken 2022 yılında bu durumun tamamı ile tersine döndüğümü görüyoruz. Hem yurt için hem de yurt dışı seyahat poliçelerinde 2021 yılına göre büyük artışlar olduğunu söyleyebiliriz. Geçen sene tanzim edilen poliçe sayısı ile bu sene yapılan poliçeler arasında %200'ün üzerinde bir artış oldu. Sadece seyahat sağlık sigortası özelinde değil sağlık sigortası ürünlerinin tümünde talep artışı olduğunu gözlemliyoruz. Türk Nippon Sigorta olarak sağlık sigortalıları tarafında iddialıyız. 2022 yılı mayıs ayı sonuçlarına göre sağlık prim üretimi tarafında ilk on şirket içinde yer almayı sürdürüyoruz. Yılın ikinci yarısında dikkatimizi sağlık sigortası ürünlerine daha da vererek bu alandaki istikrarlı büyümemizi devam ettirmeyi amaçlıyoruz" şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta'nın seyahat sağlık sigortasında sunduğu avantajlardan da bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Seyahatlerde yaşanabilecek risklere karşı güvence veren Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüz sigortalılarının ve sigortalı adaylarının yurt dışı ve yurt içi seyahatlerinde karşılaşılabileceği acil sağlık problemlerini ve olası riskleri de teminat altına alıyor. Sigorta, yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi, yaralanma veya hastalık nedeniyle sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra dâimî ikametgaha nakil, sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyelerinden birinin konaklaması ve evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş seyahati gibi gerçekleştirilecek olası riskleri de kapsıyor. Ayrıca bagajın bulunması ve sigortalıya ulaştırması, tarifeli bagaj kaybı, gecikmeli bagaj, kanuni işlemlerle ilgili kefalet, ilaç gönderilmesi organizasyonu ve acil mesajların iletilmesi gibi durumlarda da Seyahat Sağlık Sigortası ürününü alan sigortalılara güvence sağlıyor." dedi.

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



7/24 YARDIMA HAZIRIZ!

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

    | **turassist**



'Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla' projesine Doğa Sigorta desteği



DÜNYANIN en önemli sorunları arasında yer alan sürdürülebilir çevre hedefine ulaşmak ve iklim değişikliği ile mücadele kapsamında ilk sıralara hızla yükselen atık ve geri dönüşüm sorununda farkındalık oluşturacak projelerin önemi artıyor. Ülkemiz ve geleceğimiz için pozitif değer yaratacak projeleri destekleyen Doğa Sigorta, sosyal sorumluluk bilinci ile çalışmalarına devam ediyor.

"Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla" projesi ile bp Türkiye'nin odağına gençleri alan sosyal sorumluluk projesi "Gelişim, Seninle"nin ikinci dönemine başvurup ilk 10'a girerek hibe almaya hak kazanan İstanbul Topkapı Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Kulübü ile Plato Meslek Yüksekokulu Moda Tasarımı Programı öğrencileri ve bu başarılı projede öğrencilere önemli destek sağlayan üniversitenin değerli akademik kadrosu, Doğa Sigorta tarafından özel olarak düzenlenen etkinlikte ödüllendirildi. "Gelişim, Seninle" programı dahilinde atık ve geri dönüşüm sorununa dikkat çekmek amacıyla "Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla" projesini hayata geçiren öğrenciler bu kapsamda atık kumaşlar ile notebook çantaları hazırlayarak sürdürülebilir yaşama dikkat çektiler.

'Geri dönüşüm en öncelikli konulardan biri'

İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin TSYD Levent yerleşkesinde bu projeyi onurlandırmak üzere Doğa Sigorta tarafından özel olarak düzenlenen etkinliğe Doğa Sigorta CEO'su ve İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı, İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, İstanbul Topkapı Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölüm Başkanı Doç. Dr. Arzu Toğuşlu Kızbaz, Plato Meslek Yüksekokulu Müdürü Bahadır Elal, Plato Meslek Yüksekokulu Moda Tasarım Bölümü Başkanı Öğr. Gör. Esra Tambay, üniversitenin değerli akademik kadrosu, Halkla İlişkiler Bölümü ve Moda Tasarım Bölümü öğrencileri

katılım sağladı. Sürdürülebilir bir çevreye dikkat çeken ve geri dönüşümün önemini vurgulayan bu başarılı projenin mimarları Doç. Dr. Arzu Toğuşlu Kızbaz ve Öğr. Gör. Esra Tambay'a tebrik plaketlerini takdim eden Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Geri dönüşüm ve iklim değişikliği ile mücadele Doğa Sigorta için en öncelikli konulardan biri. İklim değişikliği ile mücadelede sürdürülebilir çevre hedefine ulaşmayı amaçlayan projelerin daima destekçisi oluyoruz. Bu bağlamda çevre ve sürdürülebilirlik konusunda önemli bir adım olan bu değerli projeye destek veren Doğa Sigorta, isminin gerekliliğini de yerine getiriyor. Hibe almaya hak kazanan ve üniversitemizin ismi ile değer yaratan projede başta Doç. Dr. Arzu Toğuşlu Kızbaz, Öğr. Gör. Esra Tambay, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Kulübü ve Moda Tasarımı Programı öğrencileri olmak üzere, projede emeği geçen akademik ve yönetim kadromuzu canı gönülden tebrik ederim" şeklinde konuştu.

"Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla" projesinin Avrupa Birliği'nden destek gördüğüne dikkat çeken İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, "Unutulmamalıdır ki hiçbir kaynak sınırsız değildir. Üniversite olarak bir diğer misyonumuz da bu alanda birey ve kurumlar bazında farkındalığı oluşturmaktır. Bu farkındalık ise sürdürülebilirlik alanında bizleri daha iyi bir seviyeye getirecek, kendi kendine yeten bir ülke olma hedefimize katkı sağlayacaktır" dedi. "Çevreye duyarlılık konusunda farkındalık yaratılması ve küçük adımlarla büyük sonuçlara ulaşılması noktasında geri dönüşüm odaklı projeler büyük önem taşıyor" diyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, Doğa Sigorta olarak projeye destek vermenin mutluluğunu yaşadıklarını belirtti.

"Atık Kumaşlarla Geleceği Tasarla" projelerine verilen desteklerden ötürü Doğa Sigorta ve İstanbul Topkapı Üniversitesi yöneticilerine teşekkürlerini dile getiren öğrenciler, CEO Nihat Kırmızı ve Prof. Dr. Emre Alkin'e proje kapsamında geri dönüştürülen notebook çantası hediye ettiler.


Burak Ali Göçer

 Garanti BBVA Emeklilik
 Genel Müdürü

*Her 5 çocuktan
biri Garanti
BBVA Emeklilik
ile BES'e
adımını attı*

EMEKLİLİK sektörü Temmuz 2022 itibarıyla, 18 yaş altı çocukların "Gönüllü BES"e dahil edilmesinin önünü açan düzenlemenin birinci yılını kutluyor. Geçen bir yıllık sürede Çocuklara BES'te toplam katılımcı sayısı sektörde 360 bin kişiye ulaştı. 18 yaş altı BES'te 208 milyon TL fon büyüklüğüne sahip olan Garanti BBVA Emeklilik, her 5 çocuktan birinin sisteme dahil olmasına ve erken yaşlarda birikim yapmasına katkı sağladı.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Çocuklara BES uygulaması sektörümüzün uzun yıllardır bellediği bir gelişmeydi. 2021'de atılan adımla 18 yaş altı çocukların da bireysel emeklilik sistemine dahil edilmesi hem aileler hem de sektör açısından çok olumlu karşılandı. Devlet katkısının %30'a çıkmasıyla da Çocuklara BES'in avantajları daha da artmış oldu.

Şirketimizde, 18 yaş altı BES katılımcılarının yaşlarına baktığımızda yoğunluğun yeni doğan bebeklerden geldiğini; kendisi için henüz BES başlatmamış ebeveynlerin ise çocuklarının geleceği için daha hızlı hareket ettiğini görüyoruz. Çocuklarına BES yaptırmayı tercih eden ebeveynler ise 40'lı yaşlarında... Genç yaşta ebeveynler genelde küçük çocukları için BES başlatıyor ve bu da onların daha uzun bir sürede daha büyük birikimlere ulaşabilmesi anlamına geliyor. Ayrıca küçük yaşta BES'e dahil olan çocuklar adına katkı payı ödemelerine başlanması üniversite yaşına geldiklerinde güzel bir birikime sahip olmalarını da sağlıyor. Örneğin yeni doğan bir bebeğe BES yapıldığında ve aylık 250 TL katkı payı ödendiğinde, çocuk 18 yaşına geldiğinde ortalama 100 bin TL birikim elde ediyor. Emekliliğe kadar birikim yapmaya devam edilirse yaklaşık 580 bin TL'ye ulaşılıyor. Katkı payını artırmak, fon dağılım değişikliğini piyasalara göre değiştirmek ve de %30 devlet katkısıyla daha büyük birikimlere ulaşmak da mümkün.

BES'te yeni uygulamaların gerçekleştiği ve katılımcının daha avantajlı olduğu dinamik bir dönemdeyiz. Ebeveynlerin bireysel emeklilik sistemine duyduğu güven de sektörün gelişimi açısından çok kıymetli. Yakın zamanda "BES'te Hediye Sertifika" uygulaması hayata geçti. Bu sayede dilediğiniz kişiye BES yaptırabiliyor veya zaten BES'i olan birinin birikimine katkıda bulunabiliyorsunuz. Bu uygulama aynı zamanda Çocuklara BES tarafı için güzel bir gelişme oldu. Örneğin yeğeninize, arkadaşınızın çocuğuna karné veya doğum günü hediyesi olarak BES yaptırabiliyor, BES'i varsa vereceğiniz harçlık yerine birikimine katkıda bulunup geleceği için güzel bir fayda sağlayabiliyorsunuz.

Garanti BBVA Emeklilik olarak önümüzdeki dönemde 18 yaş altı BES'te 100 bini aşkın katılımcıya ulaşmayı hedefliyoruz. BES alanında sahip olduğumuz bilgi birikimi ve uzmanlığımızla, çocuklarına daha iyi bir gelecek hazırlamak isteyen aileler için de bu alandaki en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz" dedi.

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

Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr'de.



% 30
Devlet Katkısı
Avantajıyla!

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



Şehrin Sigortacısı Göztepe Spor Kulübü'ne sponsor oldu



SİGORTACILIK sektörünün gelecek vadeden markası Şehrin Sigortacısı, İzmir'in önemli kulüplerinden Göztepe ile sponsorluk anlaşması imzaladı. Şehrin Sigortacısı markası, Göztepe Spor Kulübü ile sponsorluk anlaşması imzaladı. Anlaşma, Gürsel Aksel Stadyumunda Şehrin Sigortacısı CEO'su Aydın Kaya ve Göztepe Spor Kulübü adına Mehmet Sepil'in katılımıyla düzenlenen basın toplantısında duyuruldu. İki taraf arasında yapılan sponsorluk anlaşması 2022-2025 yıllarını kapsarken, Göztepe taraftarı sigorta ihtiyaçlarını Şehrin Sigortacısı tarafından karşılaması durumunda kulüplerine maddi gelir sağlayacak. Ayrıca kurulacak olan, "Şehrin Sigortacısı Göztepe Şubesi" ve Göztepe Spor Kulübü'ne özel olarak oluşturulan çağrı merkezi aracılığı ile Sarı Kırmızılı taraftara hizmet verilecek. İmza töreni lansmanı Göztepe Spor Kulübü Başkanı Mehmet Sepil'in açıklamaları ile başlarken tecrübeli spor insanı, yapılan anlaşmadan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Şehrin Sigortacısı CEO'su Aydın Kaya'ya ayrıca teşekkür eden Başkan Sepil, "Önemli bir firma ile çok değerli bir iş birliği içerisine girmekten dolayı mutluyuz" diye konuştu.

Basın toplantısının ardından Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulunan Şehrin Sigortacısı CEO'su Aydın Kaya; "Şehrin Sigortacısı olarak amacımız; Göztepe Spor Kulübü'ne gönül vermiş taraftarların sigorta ihtiyaçlarını karşılayarak şehrin takımına destek olmaktır. Bu doğrultuda; kurmuş olduğumuz Şehrin Sigortacısı Göztepe Şubemiz ve Göztepe Spor Kulübü'ne özel olarak oluşturduğumuz çağrı merkezimiz aracılığı ile siz sevgili

taraftarımıza kesintisiz hizmet vermeyi hedeflemekteyiz. Taraftarımızın sigorta ihtiyaçlarını Şehrin Sigortacısı üzerinden karşıladığı taktirde takımına maddi manevi destek olduğunu ve takımın gelirlerine artı yönde katkıda bulunacağını bilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte satın almış olduğumuz her poliçede Göztepe Spor Kulübü arması ve renkleri bulunacak olup önümüzdeki günlerde Göztepe taraftarına özel, sigorta ürünlerinin de üretileceğini bildirmek isterim. Yapacağımız anlaşma 2022-2025 yılları arasında kapsayacak olup, sürdürülebilir ve güçlü iş modeli ile kazanan hem taraftar hem de Göztepe Spor Kulübü olacaktır" dedi.

Kaya, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Şirketimizin son yıllarda spora ve sporcuya verdiği destekle adını duyurmaktadır. SigortaShop markamız ile Voleybol Kadınlar 1. Ligi'ne ve güzel İzmir'imizde bulunan Atatürk Spor Salonu'na isim sponsorluğuyla Türk voleyboluna katkıda bulunmuş olup, Dünyanın en önemli liglerinden birisi olan Sultanlar Ligi'nde ise mücadele eden SigortaShop Kadın Voleybol Takımımız bulunmaktadır. Kısacası spora ve sporcuya uzak bir şirket değiliz. Bugün tarihi başarılar ile dolu olan Göztepe Spor Kulübü ile yapacağımız anlaşma Türk sporuna olan desteğimizin katlanarak devam edeceğinin en önemli sinyallerindendir. Saygıdeğer misafirler Biz Şehrin Sigortacısı olarak Şehrin takımı Göztepe Spor Kulübü'ne gönül bağ ile bağlanmış bulunmaktayız. Gelin bu bağlaşırlıkta birliğe taçlandıralım."

Aksigorta'nın yeni ürünü: Ekonomik Akkasko



YENİ nesil sigortacılık anlayışıyla müşteri memnuniyetini odağına alan Aksigorta, müşterileri için kasko-yu daha ekonomik hale getiren 'Ekonomik Akkasko' ürününü kullanıma sundu. Müşteri ihtiyaç ve beklentilerine yönelik olarak yeni ürün ve hizmetler geliştirmeye devam eden Aksigorta, hayata geçirdiği yeni ürün ve hizmetlerle sektöre öncülük etmeye devam ediyor. Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini dikkate alarak bu dönemde müşterileri için kaskoyu daha ekonomik hale getirme amacıyla yeni bir model oluşturan Aksigorta, geliştirdiği 'Ekonomik Akkasko' ürününü müşterilerinin kullanımına sundu.

Müşterilerinin yanında yer alan ve onların ihtiyaçlarına göre ürün ve hizmetler geliştiren Aksigorta, geliştirdiği 'Ekonomik Akkasko' ile kaskoda yetkili servis kullanmak istemeyen müşterileri için kaskoyu daha ekonomik hale getiren, 15 yaşa kadar araçlara, iyi sürücülerini ödüllendiren indirim kademesi kazanma hakkı ve kasko sigortalama imkanı sağlamanın yanı sıra ekonomik koşullardan dolayı kasko satın alamayan müşterileri için bir ekonomik opsiyon daha sunmuş oldu. Aksigorta, geniş teminatlı kaskosu Akkasko'nun tüm teminatlarını verdiği ve servis seçeneği olarak sadece Aksigorta'ya özel yaygın ve kaliteli Akçözüm servislerini kullanıyor.

Aksigorta müşterileri, 'Ekonomik Akkasko' ile; onarımın yine Aksigorta'nın belirlediği iyi segmentli servislerde geçerli olduğu geniş kasko teminatlarına sahip bulunuyor. 3-15 yaş araçlara te-

minatın yanı sıra otomobil, kamyonet grubu ve hususi veya şirket araçlarına teminat sağlarken; Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) ve 150.000 TL'ye kadar manevi tazminat seçeneği, 10.000 TL ferdi kaza teminatı, yılda 2 kere 7 gün yedek araç seçeneği, en yakın Akçözüm servisine yol yardım seçeneği, anlaşmalı cam servislerinde cam teminatı, 1.000 TL anahtar kaybı ve mini onarım imkanı gibi avantajlar sağlıyor.

Kasko'yu daha ekonomik hale getirdik

Konuyla ilgili olarak değerlendirmede bulunan Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel; "Aksigorta olarak müşteri odaklı yaklaşımımızla, müşterimizin ihtiyaç ve beklentilerine göre yeni ürün ve hizmetler geliştirmeye ve onların yanında olmaya devam ediyoruz. Kaskoyu daha ekonomik hale getirmek, müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler sunmak amacıyla 'Ekonomik Akkasko' ürünümüzü geliştirdik. Amacımız müşterilerimize kaskoda çoklu seçenek ve ekonomik opsiyon sunmaktır. Geniş teminatlı Akkasko'nun yanı sıra 'Ekonomik Akkasko' ile bu dönemde yine müşterilerimizin yanında yer almak, ihtiyaç ve beklentilerine göre çözüm sunmak bizim için ayrı bir memnuniyet kaynağı. Hem müşterilerimiz hem de iş-çözüm ortamımız olan dağıtım kanallarımız için yeni ürün ve hizmetler konusunda çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz" dedi.

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



Sigortacılık bilim alanının ilk profesörü: Dr. Erdem Kirkbeşoğlu

2017 senesinde Üniversitelerarası Kurul Başkanlığının "Sigortacılık" alanını doçentlik bilim dalları arasına dahil etmesiyle birlikte bu alanın ilk doçentlerinden bir tanesi olan Başkent Üniversitesi öğretim üyelerinden Dr. Erdem Kirkbeşoğlu, sigortacılık doçentliğinden sonra profesörlük unvanı alan ilk öğretim üyesi olmuştur.

Doç Dr. Erdem Kirkbeşoğlu, geçtiğimiz aylarda ada sigortacılık sektöründeki doğru bilginin aktarılması amacıyla "Risk Yönetimi ve Sigortacılık" kitabının genişletilmiş 3.baskısını yayımlamıştı. Kirkbeşoğlu'nun editörlüğünü yaptığı ve Akademi Yayınlarından yayımlanan 650 sayfalık kitap, sigortacılık sektörünün önemli isimlerinin hazırladığı 25 bölümden oluşuyor.

Yazarları arasında Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar'ın yanı sıra Cemal Ererdi, Aşkın Düşündere, Ayşegül İşcanoğlu Çekiç, Bahadır Zengin, Bekir Engürülü, Erdem Kirkbeşoğlu, Erdoğan Ulusoy, Fatih Kahya, Fuat Çamlıbel, Gamze Atabaş Sezer, Jon McNeill, Kaspar Zakaryan, Mehmet Kahya, Mustafa Nazher, Nilüfer Dalkılıç, İrem Aral Eldeleklioğlu, İsmail Yıldırım, Olgun Küntay, Orhan Kulil, Özgür Akpınar, Sedat Öztalay ve Uğur Özer'in de katkıları bulunuyor. Bu basımda ayrıca Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar'ın kaleme aldığı "Finansal Sigortalar" branşı da yer aldı.

Siz sadece rotanızı belirleyin.

**Türk Nippon güvencesiyle
seyahatinizin keyfini
çıkarın!**



Sağlığınız seyahatlerinizde de Türk Nippon'a emanet.
Siz de Türk Nippon'dan Seyahat Sağlık Sigortası yaptırın,
yolculuğunuz sırasında gerçekleşebilecek risklere karşı
önleminizi alın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir,
acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.





Hayat sigortalarında yeni dönem başlıyor

Yıllardır bankaların müşterilerine sundukları kredi ile şart koştuğu hayat sigortası konusu tartışma konusu olarak kahrken sigorta şirketiyle anlaşmazlığa düşen tüketiciye soluğu mahkemede alıyordu. Yapılan yeni düzenlemelerle sistemde değişikliğe gidildi.

Bankayla ya da sigorta şirketi ile anlaşmazlığa düşen tüketici soluğu mahkemelerde alıyordu. Ve uzun süren hukuk mücadelesi veriliyordu. Şimdi sistem değişti. Peki hayat sigortası düzenlemesinde neler değişti? Hayat sigortalarında yeni dönem başlıyor. Yapılan düzenlemeyle birlikte tüketici itirazını mahkemeye taşımasına gerek kalmayacak.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetim Kurumu, hayat sigortalarında köldü değişikliğe gitti ve sigortanın genel şartlarını yeniden belirleyip yayınladı. Buna göre vefat ve sakatlık teminatı, yaşam teminatı, birikim amaçlı hayat sigortaları yapılabilecek. Sigorta yapılırken tüketiciye cayma da hakkı detaylıca anlatılacak.



Generali Grup, AÇEV'e destek oluyor

Generali Sigorta Türkiye, insanlara yardım eden küresel bir hareket olan The Human Safety Net'in global bağış toplama kampanyasına çalışanları ile birlikte katıldı. Generali Grubu'nun bağış kampanyası özelinde Türkiye'de toplanan bağışların tamamı ise Anne Çocuk Eğitim Vakfı'na (AÇEV) gönderilecek.

Erkan Fuat Işıksal: "Sürdürülebilirliğin öneminin arttığı aşikâr"

Kampanyaya destekle ilgili bilgi veren Generali Sigorta Direkt Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Fuat Işıksal: "İnsanlara yardım eden küresel bir hareket olan The Human Safety Net'in global bağış toplama kampanyasına Generali Ailesi olarak birlikte katıldık. Düzenlediğimiz etkinliklerle kampanyaya mümkün olduğu kadar destek sunduk. Bu desteğin bizler için önemli bir yanı daha var. Hem dünyamız hem de ülkemiz için sürdürülebilirliğin öneminin arttığı aşikâr. Aynı şekilde geri dönüşümün de önemi her geçen gün artıyor. Bu yılki bağış kampanyasında sürdürülebilirlik yaklaşımımızı da desteklemek istedik. Çünkü, global çapta yaşanan gelişmeler, doğal afetler, değişen iklim koşulları, gıdaya talebe dair gündemde olan ve konuşulanlar sürdürülebilirliği daha da zorunlu kılıyor" dedi.



Sigortam.net'e ulaşmak işte bu kadar kolay!

Herhangi bir hasar anında müşterilerinin ortalama 3 saniyede çağrı merkezi üzerinden hasar ekibine bağlanarak hizmet almasına sokak röportajlarıyla dikkat çeken ve Türkiye'nin lider insurtech markası Sigortam.net, sektörde fark yaratmaya devam ediyor. Sosyal medyada paylaşılan röportajlarda, 'Gece 3 saniye içinde kime ulaşabilirsiniz?' sorusu üzerine en yakınlarını arayan vatandaşların çoğunun çağrısı yanıtızsız kaldı ve eğlenceli anlar yaşandı.

Yapay zekâ teknolojisini insan dokunuşuyla harmanlayarak sigorta alanında müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımayı hedefleyen Sigortam.net, '3 Saniyede Hasar Hattı' mottosuyla müşterilerinin hasar anında en hızlı şekilde yanında olmayı sürdürüyor. Sigortam.net müşterileri, 7/24 çağrı merkezi üzerinden hasar ekibindeki sigorta danışmanlarına ortalama 3 saniye gibi kısa süre içinde bağlanarak hizmet alabiliyor. Büyük bir telesatış, satış sonrası danışmanlık ve hasar ekibi olan Sigortam.net, ünlü oyuncu Cengiz Bozkurt'un reklam yüzü olduğu son reklam filminde de bu hızlı hizmetini ekranlara taşıyor.



Sigorta teminatlarına bir yenisi daha eklendi!

Herhangi bir hasar anında müşterilerinin ortalama 3 saniyede çağrı merkezi üzerinden hasar ekibine bağlanarak hizmet almasına sokak röportajlarıyla dikkat çeken ve Türkiye'nin lider insurtech markası Sigortam.net, sektörde fark yaratmaya devam ediyor. Sosyal medyada paylaşılan röportajlarda, 'Gece 3 saniye içinde kime ulaşabilirsiniz?' sorusu üzerine en yakınlarını arayan vatandaşların çoğunun çağrısı yanıtızsız kaldı ve eğlenceli anlar yaşandı.

Yapay zekâ teknolojisini insan dokunuşuyla harmanlayarak sigorta alanında müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımayı hedefleyen Sigortam.net, '3 Saniyede Hasar Hattı' mottosuyla müşterilerinin hasar anında en hızlı şekilde yanında olmayı sürdürüyor.

Sigortam.net müşterileri, 7/24 çağrı merkezi üzerinden hasar ekibindeki sigorta danışmanlarına ortalama 3 saniye gibi kısa süre içinde bağlanarak hizmet alabiliyor. Büyük bir telesatış, satış sonrası danışmanlık ve hasar ekibi olan Sigortam.net, ünlü oyuncu Cengiz Bozkurt'un reklam yüzü olduğu son reklam filminde de bu hızlı hizmetini ekranlara taşıyor.



Generali Sigorta'dan müşterilerine özel şoför hizmeti

MÜŞTERİ memnuniyetini en iyi şekilde sağlayabilmek adına çalışmalar yürüten Generali Sigorta, müşterilerine yılda iki kez faydalanabilecekleri özel şoför hizmetini ücretsiz sunuyor.

150 yılı aşkın köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta, Benim Kaskom ürününe sahip ve poliçesine "Mini Onarım ve İkame Araç" veya "Ekstra Asistans" paketini dahil ettiren tüm müşterilerine yılda 2 kez maksimum iki saat faydalanabilecekleri özel şoför hizmetini ücretsiz sunuyor. Hizmet kapsamında poliçe sahipleri, kendi araçlarına özel şoför talep edebiliyor.

Generali Sigorta, müşteriye ait araç özelinde önceden organizasyon yapmak koşuluyla; havalimanlarına veya otoparklara gelecek misafirlerini karşılamaya gidemeyen müşterilerinin istenilen yere ulaşmalarını sağlıyor. Generali, ailesi veya sevdikleriyle özel bir gece planlayan ya da güzel geçen bir eğlence akşamının ardından araç kullanmayı dert etmek istemeyen müşterilerini de unutmuyarak, yılda iki kez özel şoför hizmetini kullanabilme hakkı sunuyor.

Sempatik dostlarımız Türkiye Sigorta güvencesinde!

Türkiye Sigorta Sempati Evcil Hayvan Sigortası,
acil durum ve hastalıklarda sepatik dostlarımızın sağlığını koruma altına alıyor.
Ücretsiz göz ve kulak temizliği, tırnak bakımı, mikroçip uygulaması ile
indirimli kuaför ve otel fırsatları gibi pek çok kolaylığı bir arada sunuyor.



Yaygın
veteriner
ağı



Standart ve
geniş kapsamlı
ürün
seçenekleri

SemPati

Evcil Hayvan Sigortası

Mikroçip uygulaması ve
senede 1 kez göz kulak
temizliği, tırnak kesimi
rutin bakımları anlaşmalı
veteriner ağıımızda geçerli
olmak üzere ücretsizdir.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

Quick Sigorta'dan büyük teknoloji hamlesi!

Sigorta sektöründeki inovatif uygulamalarının yanına başarılı yatırımlarını da ekleyen Quick Sigorta, 2018 yılında kurulan Amerika merkezli Türk teknoloji şirketi olan ADASTEC'in, Seviye 4 otonom araç projesine yatırım yapıyor.





TOPLU taşıma operasyonlarını daha verimli, daha konforlu ve daha güvenli hale getirmek hedefiyle yola çıkan ADASTEC, geliştirdiği Seviye 4 Otonom Sürüş Yazılım Platformu ile "toplu ulaşımı" çağın ötesine taşımayı hedefliyor. ADASTEC'in toplu taşıma araçlarına dördüncü seviye otonom sürüş özelliği sağlayan yazılım, seri üretimine geçilen ilk yazılım ürünü olma özelliği taşıyor. Ayrıca ADASTEC, yakın zamanda Norveç'in Stavanger şehrinde liman ile şehir merkezi arasında belediyenin toplu taşıma operasyonunu da gerçekleştirmeye başladı.

Quick Sigorta dünyanın ilk otonom otobüs teknolojisine yatırım yapıyor

Geçtiğimiz günlerde bir TV programına ADASTEC kurucularından Atalay Taşkoşar ile birlikte konuk olan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Teknolojiyle dirsek teması kuran bir dünyada yaşıyoruz. Yakın zamanda dünyanın pek çok şehrinde elektrikli ve otonom araçlar toplu taşımada daha çok kullanılacak. Otonomi projelerini destekleyen ülkeler, ulaştırma bakanlıkları, belediyeler, toplu taşıma otoriteleri ve şirketleri; bu alanda standartları oluşturmak, hizmeti şekillendirmek ve bunu ilk uygulayan olmak için yarışıyorlar. Tamamıyla yapay zekâ üzerine kurulmuş bir yazılıma yatırım yaparak, biz de inovatif projeleri destekleyip, dünya vizyonunun takipçisi olmaya devam edeceğiz" dedi.

Quick Sigorta kasko sigortalarının geleceğini yazıyor

Programda otonom araçların nasıl sigortalanacağı hakkında sorulan soruya yanıt veren Ahmet Yaşar, "Bugüne kadar bildiklerimiz alışlagelmiş kasko sigortaları. Sektör olarak elektrikli

bir aracın nasıl sigortalanması gerektiğini çözdük. Karşımızda otonom bir toplu taşıma aracı var. Dolayısıyla otobüs üreticisinin ürün sorumluluğu mu ya da yazılım geliştiricinin ürün sorumluluğu mu, veyahut alan sağlayıcı operatör belediyenin sorumluluğu ile yolun sigortalanması sorumluluğundan mı bahsetmemiz gerektiğini anlamak için Ar-Ge çalışmalarımıza yürütüyoruz. Biz bugüne kadar oto sigortalarında üçüncü şahsa verilen sorumluluğu biliyorduk. Otonom araçlarla birlikte neyi sigortalayacağımız ve sorumluluklar konusu şimdi daha kompleks bir hale geldi" dedi. Quick Sigorta'nın konuyla ilgili çalışmalarını sürdürdüğünü de sözlerine ekledi.

Trafik sorunu otonom toplu taşıma araçlarıyla çözülecek!

Programın bir diğer konusu Atalay Taşkoşar'ın ilk otonom toplu taşıma aracı OTONOM e-ATAK projesiyle ilgili, "Trafik, günümüzde dünyanın büyükşehirlerinin sorunu. Trafik çözümü ile ilgili çalışmalara baktığımızda paylaşımlı araçlardan çok söz edildiğini görüyoruz. Ancak büyükşehirlerde paylaşılan araçların yolcu beklemesi sebebiyle trafik sorununa özellikle gün başlarında ve sonlarında olumsuz etki ettiğini görüyoruz. Yakın dönemde San Francisco'da yapılan araştırma sonucunda, gelecekte trafikte göreceğimiz bireysel otonom araçların trafik sorununa çözüm olmayacağı, fakat paylaşımlı araçların boyutları büyütülerek toplu taşıma aracı olması durumunda, ortaya katlamalı şekilde faydalar silsilesi çıkacağını biliyoruz. Biz bu nedenle sürücüsüz toplu taşıma araçlarını hedefledik. Bu projenin arkasında büyük bir yapay zekâ oluşumu var. Birçok mühendislik disiplini bir arada çalışıyor. Türkiye'deki faaliyetlerimizde de birçok genç Türk mühendisine istihdam sağladık. Türkiye'deki mühendislik eğitimi bu proje için çok uygun" şeklinde konuştu.



ADASTEC, dünya çapında birçok ilke imza attı

ADASTEC, dördüncü seviye otonom sürüş teknolojisi geliştiren bir yazılım firması. Geliştirdiği otonom sürüş yazılımını, KARSAN'ın elektrikli otobüsü olan e-ATAK ile entegre eden ADASTEC, dünyanın ilk sürücüsüz elektrikli otobüsü olan OTONOM e-ATAK'ı, rakiplerinden önce ortaya koymayı başardı. ADASTEC, sürücüsüz otobüsün ilk uygulamasına, bir Avrupa Birliği Projesi olarak, Romanya'nın Ploesti şehrinde bulunan Endüstri Parkı içerisinde hayata geçirdi. Bunun ardından ADASTEC, ABD'de planlanan çeşitli otonom toplu taşıma pilot projeleri kapsamında, Michigan State Üniversitesi'nin (MSU) kampüsü içerisinde tanımlı bir rotada, sürücüsüz olarak yolcu taşıma hizmetini, üç yıl süre ile verme iznini, NHTSA'dan (National Highway Traffic Safety Administration) aldı. Bu izin kapsamında, diğer bir OTONOM e-ATAK otobüsünü, KARSAN'ın da desteği ile, ABD'ye götürdü ve MSU kampüsü içindeki rotada yolcu taşımaya başladı. Bu gerçekleştirme ile ADASTEC, ABD'de otobüs kategorisinde "Yolcu Taşıma Lisansı" alan ilk Seviye 4 otonom firması oldu. Bu operasyonda, OTONOM e-ATAK oto-

büsü, Üniversite'nin öğretim üyelerini ve öğrencilerini, otopark bölgesi ile kampüs binaları arasında taşımaktadır. Bu uygulama, bugün dahi Amerikan Ulaştırma Bakanlığı'nın otonom projeleri listesindeki tek otobüs uygulamasıdır. Diğer bir OTONOM e-ATAK, son olarak Norveç'e satıldı ve gerekli güvenlik testlerinin TUV Nord tarafından yapılması ve yolcu taşıma izninin Norveç Ulaştırma Bakanlığı tarafından verilmesi sonrasında, Norveç'in turistik şehri Stavanger'de, liman ile şehir merkezi arasındaki toplu taşıma operasyonuna başladı. Yolcuların bilet kullanarak yararlandıkları bu hizmet kapsamındaki araç, Avrupa Birliği ülkeleri içinde, sürücüsüz çalışan ilk otobüs olma özelliğini taşımaktadır. Bugün itibarı ile ADASTEC'in sunduğu teknolojik özellikler, şehirlerine daha sürdürülebilir, daha güvenli ve daha konforlu bir toplu ulaşım hizmetini sağlamak isteyen, gelecek vizyonu gelişmiş belediye başkanları, toplu taşıma otoriteleri ve operatörlerinin de gözdesi olmuştur. Tüm bu başarılı uygulamaları hayata geçirmiş olan OTONOM e-ATAK, dünya yolculuğuna, geçtiğimiz yılın başında, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde tanıtılan bir tören sonrasında başlamıştır.

Quick Sigorta, ADASTEC'e yaptığı yatırım ile hem teknolojiye olan yatırımlarını sürdürüyor hem de sigortacılığın nereye evrileceği konusundaki Ar-ge çalışmalarını devam ettiriyor olacak.

**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!



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr



Ekonomideki düzensizlik poliçe krizini ortaya çıkarıyor

TRAFİK sigortası fiyatlarında yaşanan artışın sebebi yükselen enflasyon olarak bilinse de bu dönemde ortaya çıkan bir başka durum ise poliçe düzenlemesi yapacak olan sigorta şirketlerinin işlemi gerçekleştirmemek adına başka yollara başvurusu oldu. Vatandaşlar çareyi yetkililere ulaşarak bulmak isterken Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu yaşanan soruna el attı.

Araç sahibi vatandaşların konuyla ilgili tepkileri sürerken, motorlu taşıtların trafiğe çıkabilmesi için zorunlu olarak yaptırılması gereken trafik sigortası (Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası) işlemlerinde vatandaşlar uzun süredir sorun yaşıyor.

Banka kartı uygulaması sonlanıyor

Sigorta şirketleri uzun süredir çeşitli teknik ve sistemsel sorunları ileri sürerek poliçe düzenlemiyor. Önceki yıla göre 4-5 kata varan fiyat artışları olmasına rağmen vatandaşlar araçlarına trafik sigortası yaptıramıyor. Sigorta işlemlerinde kredi kartı yerine banka (debit) kartı isteniyor, ruhsat sahibinin kart bilgileri talep ediliyor. Ayrıca bazı şirketler de yalnızca kamu bankalarının ödeme yöntemlerini kabul ediyor.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun müşteriden prim tahsilatı yapılırken herhangi bir ödeme kanalına mecbur bırakılmayacağını öngören kararına rağmen sigorta şirketlerinin aksi yöndeki uygulamaları devam ediyordu. TOBB ve SEDDK soruna müdahale etti.

Acentelere gönderdiği e-posta ile 25 Temmuz 2022 tarihinden itibaren debit kart uygulamasının sonlandırılacağını bildiren TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, konuyla ilgili yoğun şikayet oluşturulduğunu ve SEDDK ile birlikte sorunu gidermeye yönelik adım attıklarını açıkladı.

Döviz kurundaki hareketlilik ve enflasyondaki artış sebebiyle zaten trafik sigortalarının fiyatlarında bir artış yaşanmıştı. Geçtiğimiz yıllarda çok düşük maliyetlerde poliçelerin düzenlenmesinde sigorta şirketlerinin hata payı büyük.

Piyasa seviyesinin altında yapılan poliçeler enflasyonun artmasıyla birlikte durumu daha zor bir hale soktu. Trafik sigortası zorunlu olduğu için fiyatları devlet belirliyor. Poliçeleri ise sigorta şirketleri düzenliyor. Arada anlaşmazlıklar olduğunda bir çekişme durumuyla karşılaşılabileceği olası bir süreç.

Trafik sigortası işlemlerinde kamu düzenlemeleri ve şirket kararları uyumuyor

Enflasyonla mücadele konusunda SEDDK ve Hazine Bakanlığı bu fiyatları çok yükseltmek istemediler. Yine yükseldi fiyatlar ama sigorta şirketleri de memnun olmadı bu durumdan. Teminatlarda yüzde 100 bir artışa gidildi. 50 bin lira olan maddi kazalı teminat bedeli 100 bine çıkarıldı. Prim artışı ise yüzde 25 ile sınırlandırıldı. Fiyatının yüzde 100 artışı bir şeyin priminin de yüzde 100 artması gerekiyor. Daha sonra da bu konuda sigorta şirketleri daha sert davranmaya başladı.

Çeşitli bahanelerle, sistem panellerinde çeşitli aksaklıklar gösterilerek poliçe düzenleyememe pozisyonuna geldiler. Sonra da her gün yeni bir olayla karşı karşıya kalınma durumları oldu. Son zamanlarda da sadece debit kartla poliçe düzenlenmesi gibi bir zorlama getirildi.

Yalnızca ruhsat sahibinin kredi kartının kabul edilmesi gibi durumlar başladı. Yani vatandaş uzun zamandır mağduriyet yaşıyor. Haklarını arayabilmek için gerekli yerlere başvuru da bulunsalar dahi poliçe yapmayan şirketlerin yüklü cezalarla karşılaşması gerektiğini savunuyorlar.

COVID-19 mülk ve gayrimenkul sigortası alanını nasıl etkiledi?

Birçok sektör COVID-19 salgınından ağır darbe alırken, emlak ve gayrimenkul güçlü seyrini sürdürdü. Bu, sigorta endüstrisi üzerinde, aniden alevlenen bir pazardaki mülkler için yeterli risk kapsamı sağlamanın yanı sıra, çalışanlar uzaktan çalışmaya başlayınca aniden boşalan ofis binalarının yenilenmesi için teminat sağlama konusunda artan baskı anlamına geliyordu.

IBA kısa süre önce, gayrimenkul ve emlak sigortası piyasasının şimdiki ve gelecekteki durumuna ilişkin görüşlerini almak için bir uzmanlar paneliyle sohbet etti. Hepsi, COVID-19'un sigorta ortamını kalıcı olarak değiştirdiği konusunda hemfikir. Arch Insurance perakende gayrimenkul kademeli başkan yardımcısı Peter Flores, "COVID-19 gitmeyecek bir şey - oyunu sonsuza dek değiştirdi" dedi. "Farklı eyaletlere net göçe baktığınızda, ilk 15 şehirden dördü Florida eyaletinde bulunuyor."

USI Insurance Services'ın ulusal emlak uygulama lideri Brian Dove, insanlar banliyölere kaçarken boş ofis alanlarının artmasının zorluğuna dikkat çekti.

Dove, "Boşluk, taşıyıcıların ele alması gereken özel durumlara ve risklere neden oluyor" dedi. "Bu gayrimenkul sahiplerinin çoğu, binalarını yeniden kullanmak istiyor ve bu da inşaatla ilgili olarak ek risklere yol açıyor. Bu, kelimenin tam anlamıyla ayak izini ve bu varlığın genel korumasını ve maruz kalmasını değiştirir."

Arch Insurance'ın E&S mülkü kademeli başkan yardımcısı Joseph Morello, "Bu kadar çok mülkün yeniden kullanılması nedeniyle, dolulukları maruziyette bir değişikliğe neden oluyor ve bu maruz kalma aynı zamanda bir teminat değişikliğine de yol açıyor" dedi. "Yani, sigortalı, komisyoncu ve taşıyıcıları arasındaki ilişki [içinde], sadece insanların değil, aynı zamanda sigortanın varlıklarını koruyabilmek için sigorta kapsamının göçü olmalıdır."

Dove ayrıca, devam eden tedarik zinciri sorunlarının emlak sigortası ortamını etkilediğine dikkat çekti. "Birkaç yıldır hissettiğimiz tedarik zinciri sorunlarının malzemelerin maliyeti üzerinde dramatik bir etkisi oldu ve açıklası [inşaat sektörünün] işgücü havuzu sıkıştı [var] - ve sonra enflasyona atıyorsunuz. bunun üzerine" dedi. "Sigorta piyasasının bu maliyetleri değerlendirme perspektifinden takip etmeye devam etmesi zor. Doğru yaptığımızdan emin olmak için endüstri olarak gerçekten çok zor oluyoruz."



AIA, sigorta platformu Quashed ile dijital ortaklık başlattı

AIA New Zealand, AIA Starter Plans ürünlerini dağıtmak için sigorta platformu Quashed ile dijital bir doğrudan ortaklık başlattı. Geçen yıl piyasaya sürülen Quashed, Yeni Zelandalılara sigorta ihtiyaçlarını tek bir gösterge panosunda organize etmek veya bir sigorta uzmanıyla sohbet etmek için merkezi bir nokta sunuyor. Ortaklık kapsamında tüketiciler, AIA ürünlerini "birkaç dakika içinde" satın alabilir ve diğer sigortaların yanı sıra tek bir gösterge panosunda teminatlarını yönetebilir.

AIA Yeni Zelanda CEO'su Nick Stanhope, "Sigortayı tüm Yeni Zelandalılar için daha erişilebilir hale getirme konusunda ortak bir taahhüdümüz olduğuna inandığımız için Quashed ile ortaklık kurduk" dedi.

Quashed, ikinci bir finansman turunda yatırımcılardan 1,1 milyon NZD toplayarak gelecek yıl 100.000 müşteriye sahip olmayı hedefliyor. Quashed CEO'su Justin Lim, "AIA gibi son derece güvenilir bir markanın yaşam ürünlerini dijital platformumuzda daha erişilebilir hale getirmek, Kiwis'in kendileri ve aileleri için araştırma yapmasını ve kılıf satın almasını kolaylaştırıyor" dedi.



QBE, fiyatlandırma vaatlerinin 'tamamen yerine getirilmediğini' kabul ediyor

QBE, dahili bir incelemenin, fiyatlandırma vaatlerinin polise sahiplerine "tamamen yerine getirilmediği" örnekler bulunmasının ardından, işletmenin müşteri iyileştirme programı için 75 milyon ABD Doları (100 milyon ABD Doları) tutarında bir karşılık ayırdığını duyurdu.

Sigortacı, vergi öncesi karşılığı ödenen faizi ve programın idaresine ilişkin maliyetleri de kapsayacak şekilde Haziran ayına kadar olan altı aylık ilk yarı mali sonuçlarına kaydedeceğini söyledi. İşletme, Haziran ayı sonuçları 11 Ağustos'ta açıklandığında konuyla ilgili daha fazla ayrıntı ve güncelleme sağlayacak.

QBE, Avustralya Menkul Kıymetler ve Yatırımlar Komisyonu'nun (ASIC) tüm genel sigortacıları, tüketici zararını önlemek için fiyatlandırma sistemlerini ve kontrollerini "öncelikli bir konu" olarak incelemeye çağırmasının ardından incelemeyi gerçekleştirdi. ASIC, müşteri indirim vaatlerini yerine getirmediği için IAG'ye karşı Federal Mahkeme davası açtıktan sonra geçen yıl Ekim ayında bu çağırışı yaptı.

Sigortacı, Avustralya Fiyatlandırma Sözü İncelemesinin bulgularının ASIC'e bildirildiğini ve konu üzerinde çalışmaya devam ettiğini söyledi. Avustralya Menkul Kıymetler Borsası'na (ASX) yaptığı bir pazar açıklamasında, "QBE inceleme sürecini sürdürüyor ve etkilenen müşterilerin mümkün olan en kısa sürede düzeltilmesini sağlamak için gerektiği gibi ASIC ile birlikte çalışacak" dedi.

ASIC, InsuranceNEWS.com.au'ya yaptığı açıklamada, incelemenin bulgularını aldığını ve "QBE'nin etkilenen tüketicileri düzeltmek için planladığı eylem planını izlemeye" devam edeceğini söyledi. Kurumsal düzenleyici ise, "ASIC, fiyatlandırma uygulamalarının ilk incelemesinin ardından, bazı fiyatlandırma vaatlerinin müşterilere tam olarak yerine getirilmediğini tespit ederek ve gerekli iyileştirme programının ölçeğini ve kapsamını tahmin ettikten sonra, QBE tarafından yapılan ASX duyurusunu not ediyor" şeklinde konuştu.

Düzenleyici, geçen Ekim ayında doğrudan QBE'ye, incelemeyi yürütmek için gerekliliklerini ve beklentilerini belirlediğini ve incelemenin sonraki ilerlemesini izlediğini söyledi. QBE Group CEO'su Andrew Horton, işletmenin "süreçlerimizi kapatmak ve etkilenen müşterileri düzeltmek için derhal çalıştığını incelemenin bulgularından dolayı hayal kırıklığına uğradık ve etkilenen müşterilerimizden özür dileriz" dedi.

ASIC'e göre, genel sigortacılar, Ocak 2018'den bu yana müşterilere vaat edilen fiyat indirimlerini yerine getirmemeleriyle ilgili olarak önemli sayıda ihlal veya olası ihlal bildirmiş ve binlerce müşteriyi düzeltmiştir. 2018'den bu yana iki milyondan fazla ev, araba ve diğer sigorta müşterisine 400 milyon dolardan fazla iyileştirme ödendi.



Metin Yücel

Neova Katılım Sigorta
Strateji Direktörü

Neova Kampüs ilk mezunlarını verdi

SİGORTACILIK alanında kariyer hedefi olan üniversite öğrencilerine yönelik uzun dönemli staj imkanı sunan Neova Katılım Sigorta, ilk mezunlarını verdi. Neova Kampüs' de programı başarıyla tamamlayan 27 öğrenci, bu süreçte gösterdikleri performansa ve okul başarılarına bağlı olarak mezuniyet sonrasında işe alım süreçlerinde öncelikli olarak değerlendirilecek.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta'nın sigortacılık alanında kariyer yapmak isteyen ve katılım sigortacılığına ilgi duyan üniversite 3. ve 4. sınıf öğrencilerine yönelik uzun dönemli staj programı Neova Kampüs, geçtiğimiz günlerde ilk mezunlarını verdi.

Neova Kampüs kapsamında; farklı departmanlarda görev alan 10'u 3. sınıf, 17'si 4. sınıf olan toplam 27 Neova Kampüslü, programın tamamlanmasının ardından mezuniyet sevinci yaşadılar. Neova Kampüslerin haftada en az 1, en fazla 3 gün çalıştıkları bu süreçteki performans ve okul başarılarına bağlı olarak değerlendirmeler ve talepler doğrultusunda kurum içerisinde istihdam edilme süreci devam ediyor.

Neova Kampüs programı ile ilgili sigortacılığa ilgi duyan öğrencilerin geleceğe hazırlanmalarını vurgulayan Neova Katılım Sigorta Strateji Direktörü Metin Yücel, şunları söyledi: "Neova Katılım Sigorta olarak sigortacılık sektöründe yenilikçi ürün ve hizmetler sunmaya devam ederken, aynı zamanda bu sektöre ilgi duyan, kariyer yapmak isteyen öğrencilerin gelişimlerini destekleyerek sektörümüze ve topluma ortak bir fayda sunmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda hayata geçirdiğimiz Neova Kampüs programımız ne mutlu ki, ilk mezunlarını verdi. Programı başarı ile tamamlayan 27 öğrencimizi işe alım süreçlerimizde öncelikli olarak değerlendiriyoruz. Şu an için programı başarı ile tamam-

layan 11 Neova Kampüs mezunu farklı departmanlarda istihdam edildi. Neova Katılım Sigorta olarak, sektörümüzde nitelikli çalışan ihtiyacına ve gençlerin istihdamına yönelik projelerimize önümüzdeki dönemde hız kesmeden devam edeceğiz. Programa başvurular, kariyer.net üzerinden alınmaktadır. Neova Kampüs kapsamında bir sonraki dönemde 40'ın üzerinde öğrenciyi istihdam etmeyi planlamaktayız.

Neova Kampüs ile teorik eğitimleri tecrübeye dönüştürüyorlar

Neova Kampüs'e katılan öğrenciler, İstanbul'daki Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlükleri'nin yanı sıra, Adana, Ankara, Antalya, Bursa, İzmir, Kayseri, Kocaeli, Konya, Malatya, Samsun ve Trabzon'da yer alan Bölge Müdürlükleri'nde görev ve eğitim alabiliyor. Bu eğitim ve görevlerde sektör profesyonellerinin deneyimlerine ortak olma fırsatı yakalarken, üniversitede aldıkları teorik eğitimleri tecrübeye dönüştürebiliyorlar. Program sayesinde, öğrenciler henüz iş hayatına adım atmadan, iş dünyasındaki değişimlere ve gelişmelere hızla uyum sağlayabilme becerisi kazanıyor.

Neova Kampüs'te bir sonraki dönem temmuz ayında başlayacak

Neova Kampüs'e not ortalaması 2,50 ve üzerinde olan, üniversite 3. veya 4. sınıf öğrencileri katılabiliyor. 2022-2023 dönemi için başvuruların kariyer.net üzerinden alındığı Neova Kampüs programı; satış, sigortacılık ve IT departmanlarında görev alan 40'ın üzerinde Neova Kampüslü ile temmuz ayında başlayacak ve Mayıs 2023 itibarıyla 2. Dönem mezunlarını verecek.



Monopoli Sigorta'nın Risk Yönetim Danışmanlığı eğitimi ilk mezunlarını verdi

DEĞİŞEN dünyaya ayak uydurmak adına Monopoli Sigorta'nın, geçtiğimiz yıl Türkiye'de risk yönetim danışmanlığının geleceğinin tasarlanacağı yeni bir inisiyatif 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 ilk katılımcıları sertifikalarını aldı. 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.

Geleceğe yatırım mesajı

Monopoli Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı İzzet Bonofiyel, yeni çağın, değişen dünya düzenine uygun vizyoner ve donanımlı uzmanlar yetiştirilmesine katkı sağlamak istediklerini söyledi. İş dünyasının artık sadece ticari faydası olan yatırımlar değil, tüm paydaşlarına, sürdürülebilir sosyal fayda yaratan yatırımların dünyası olduğunu belirten Bonofiyel, "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 programına hayata geçirmeye yönlendirdi" dedi.

Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk de yaptığı açıklamada, markaların ayakta kalabilmeleri için kendi sektörlerinde değer katan, fayda sağlayan projeler üretmesinin geleceğe yapılan en önemli yatırım olacağını belirtti. Esentürk, şunları söyledi: "Biz de bu bilinçle yola çıkarak "Monopoli ile Değer Katanlar Platformu"nu oluşturduk. Amacımız yeni dünya düzeni ile hayatımıza dahil olmaya başlayan yeni risklerle başa çıkabilmek ve devamlılığımızı sağlayabilmek. Bu çerçevede, paydaşlarımızla ve iş ortaklarımızla bir araya geleceğiz, tecrübe ve fikir paylaşımında bulunacağız, projeler üreteceğimiz bir platform oluşturmayı hedefledik. Yıl 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. 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 uygulamaları, 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 uyum sağlayan profesyoneller yetişmesine yatırım yapmak istedik. Monopoli olarak "Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı" eğitimimizin yeni dünya düzeninde, sektörümüzü bekleyen risklere karşı, sığınaklarına hazırlanmış profesyoneller yetiştireceğine inanıyoruz tam."



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.





Küresel sigorta primlerinin 7 trilyon doları aşacağı söyleniyor

KÜRESEL olarak sigorta sektöründe yüzde 6,1'lik bir artışla önemli bir büyüme beklenirken, küresel sigorta primlerinin 7 trilyon doları aşacağı söyleniyor. Swiss Re'ye göre, küresel sigorta prim hacmi 2022'de yeni zirvelere ulaşacak ve küresel sigorta primleri 2022'de 7 trilyon doları aşacak. Swiss Re Enstitüsü "Sigma 4/2022-Dünya Sigortası" araştırmasının sonuçlarını açıkladı.

Bloomberg HT'de yayınlanan Sigorta Gündemi programında ele alın araştırmanın ayrıntılarına göre, Swiss Re, 2022'de, hayat ve hayat dışı toplam primlerde yüzde 6,1'lik güçlü bir nominal büyüme tahmin ediyor; ancak reel olarak bu, neredeyse sabit bir büyümeye (+%0,4) dönüşüyor. Bununla birlikte, nominal olarak toplam prim hacminin bu yıl ilk kez 7 trilyon doları geçmesi bekleniyor.

Swiss Re, tahminini, "Pandemi kaynaklı düşüklüklerden güçlü piyasa toparlanmasına, hayat dışı alanlarda devam eden oran sertleşmesine ve özellikle gelişmekte olan piyasalarda daha güçlü prim büyümesine dayandırıyoruz." ifadeleri ile açıkladı. Swiss Re Enstitüsü Sigma 4/2022-Dünya Sigortası Raporunda diğer saptamaları ise şöyle:

Yüksek enflasyon bir süre daha devam edecek. Ukrayna'daki savaşın bir sonucu olarak daha yüksek taleplere maruz kalan iş kolları arasında havacılık, ticaret kredisi, politik risk ve deniz sigortası gibi niş segmentler yer alıyor. Siber sigorta talebi artabilir. Hayat dışı sektörde, 2023'te reel olarak pozitif büyümeye dönüş olacak ve küresel primler çoğunlukla ticari hatlarda devam eden faiz sertleşmesine bağlı olarak yüzde 2,2 artacak. Yüksek faiz oranları, daha güçlü yatırım getirilerinin gelecek yıl artan kârlılıkta kendini göstermeye başlayacak. Hayat primleri, pandemi sonrası yüksek risk farkındalığının koruma türü ürünlere olan talebi artırmasıyla ve sigortacıların giderek dijitalleşmesiyle birlikte, gelecek yıl reel olarak tahmini yüzde 1,9 oranında artacak. Artan faiz oranlarının etkisi, orta ve uzun vadede daha önemli bir artışla birlikte, 2022'de hayat sigortacıları için iyileştirilmiş yatırım getirileri ile muhtemelen kendini gösterecek.



**+%30
DEVLET
KATKISI**

**%100
FAİZSİZ**



Hayalleri “Erken BES” ile erken gerçekleştin!

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

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



**Katılım
Emeklilik**
Gelecek bugün başlar

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

 /katilimemeklilik

 /katilimemeklilik

 /katilimemek

 /katilimemeklilik



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



Trafik sigortasına 12.7 milyar TL tazminat ödendi

SİGORTA şirketleri, 2021 yılında trafik sigortasına toplam 12.7 milyar TL tazminat ödedi. 7.3 milyar lira ile de en yüksek tazminat otomobillerin karıştığı kazalarda gerçekleşti. Sigorta şirketleri 2021 yılında toplamda 47.2 milyar TL tazminat üstlendi. Bu tutarın 12.7 milyar TL'sini trafik sigortalarına ödenen tazminatlar oluşturdu. Alt kırılıma bakıldığında, 7.3 milyar lira ile en yüksek tazminat otomobillerin karıştığı kazalar için ödendi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDEK), 2021 Yılı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyet Raporu'nda sektördeki gelişmeleri tüm ayrıntılarıyla paylaştı. Dünya'nın yaptığı habere göre detaylar şu şekilde:

Sektörde sigorta ve emeklilik şirketleri tarafından 2021 yılında toplam 105,4 milyar TL prim üretimi gerçekleştirildi; branşların toplam prim üretimi içindeki payları incelendiğinde, hayat dışı branşlarda hastalık/ sağlık, kara araçları, kara araçları sorumluluk, genel zararlar ile yangın ve doğal afetler branşlarının her birinin payının 2021 yılında yüzde 10'un üzerinde olduğu görüldü. 2021 yılında hayat dışı sigortalar prim üretiminin yüzde 43'ü oto sigortalarında (kara araçları ve kara araçları sorumluluk) gerçekleştirildi.

Şirketler tarafından 2021 yılında 42.6 milyar TL'lik kısmı hayat dışı branşlarda olmak üzere toplam 47.2 milyar TL tazminat ödemesi yapıldı. Ödenen tazminatlar bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 43 oranında arttı. Raporun en dikkat çeken yanlarından birisi trafik sigortalarına ödenen tazminatlar oldu. Sigorta şirketleri geçen yıl trafik sigortasından 9 milyar lirası maddi, 1.8 milyar lirası vefat ve 1.9 milyar lirası da sakatlık tazminatı ödedi. Toplam ödenen tazminat tutarı 12.7 milyar TL oldu.

Otomobil kazaları için 7.3 milyar TL tazminat Araç gruplarında göre bakıldığında; trafik sigortasında en yüksek tazminat otomobillerin karıştığı kazalar için ödendi. Sigortacılar, geçen sene hususi araçların karıştığı kazalarda toplam 7.3 milyar TL tazminat ödedi. Ödenen tazminatın 5.3 milyar TL'si maddi hasarlardan oluşurken, 867.5 milyon TL de vefat tazminatı, 1 milyar TL de sakatlık ve yaralanma tazminatları oluşturdu. İkinci sırada ise kamyonetlerin karıştığı kazalar yer aldı. Sektör, kamyonetlerin karıştığı kazalar için 1.8 milyar lirası maddi, 338.2 milyon lirası vefat ve 395.7 milyon lirası da yaralanmalı olmak üzere toplam 2.5 milyar TL tazminat ödedi. Minibüs ve otobüslerin karıştığı kazalar içinse 2021 yılında 803.7 milyon lira tazminat ödemesi yapıldı. Ödenen tazminatın 427.9 milyon lirası maddi, 190.3 milyon lirası vefat, 185.5 milyon lirası da sakatlık ve yaralanma tazminatından oluştu. Aynı dönemde; motosikletlerin karıştığı kazalar için 273 milyon lira, taksilerin karıştığı kazalar için 227.7 milyon lira, kamyonların karıştığı kazalar için 589.9 milyon lira, traktörlerin karıştığı kazalar için 120.3 milyon lira, hatlı dolmuşların karıştığı kazalar için 261.2 milyon lira, tankerlerin karıştığı kazalar için 23 milyon lira, iş makinelerinin karıştığı kazalar için 28.5 milyon lira ve çekicilerin karıştığı kazalar için de 93.7 milyon lira tazminat ödemesi yapıldı.

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!





Kefalet senedi artık vergi dairelerinde de geçerli!

6 183 sayılı Amme Alacaklarının Usulü Hakkında Kanun kapsamında yapılan değişiklikle teminat olarak "süresiz ve şartsız" kefalet senetlerinin de kabul edilmesi yürürlüğe girdi. Türkiye, banka teminat mektubu kullanımında dünyada birinci durumda. İş dünyasının ve reel sektörün gayri nakdi kredi ihtiyacının tamamına yakın bankalar tarafından karşılanmaktadır. Yapılan bu son düzenleme ile vergi teminatları için reel sektörün gayri nakdi kredi ihtiyacına çözüm sağlayacak yeni bir kanal daha açılmış, bankaların yanına sigorta şirketleri de seçenek olarak eklenmiştir.

"Kefalet senetlerinin bu alanda kabul edilmesi son derece önemli bir adımdır"

5 Temmuz 2022 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanan 7417 Sayılı Torba Kanunun 24. Maddesi ile 6183 sayılı Amme Alacaklarının Usulü Hakkında Kanun'un (AATUHK) 10. maddesinin 2. bendi "Bankalar tarafından verilen süresiz ve şartsız teminat mektupları ile sigorta şirketleri tarafından verilen süresiz ve şartsız kefalet senetleri" şeklinde değiştirildi.

İlgili kanuni düzenleme AATUHK kapsamında kefalet senetlerinin geçerli bir teminat türü olarak kabul edilmesini son derece önemli bir adım olarak değerlendiren Arex Sigorta'nın Satış, Pazarlama ve Finansal Sigortalardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Gez, "AATUHK'da yapılan değişiklik ile Kanun'un uygulama alanına giren her türlü teminat talebi, artık kefalet senetleri ile karşılanabilecek olup bu konudaki soru işaretleri ortadan kaldırılmıştır." dedi.

KDV idelerinde ve belediyelere ait vergi, resim, harç, ceza tahkük ve takiplerine ait yargılama masrafı, vergi cezası, para cezası ile bunların gecikme zammı ve faiz alacakları ve kamu hizmetlerinin uygulanmasından kaynaklanan diğer alacaklar ile bunların takip masraflarına ilişkin idarece talep edilen teminatların Kanun kapsamında yer alacağını da belirten Gez, "Bilindiği gibi finansal piyasaların etkinliği, finansal kurumların ürün çeşitliliğine bağlı olarak artmaktadır. Bu son değişiklik ile iş dünyası için yeni bir alternatif oluşturmasının yanında sigorta şirketlerimiz için de finansal piyasalarda etkinliğinin artırılması adına yeni bir kanal oluşturulmuştur" diyerek sözlerini noktaladı.

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



Ahmet Nedim Erdem
TUSED Başkanı

Araç değer kaybında yeni dönem başlıyor!

ÜLKEMİZİN en köklü derneklerinden birisi olan Türkiye Sigorta Ekspertiz Derneği, araç değer kaybı süreçlerini kolaylaştıracak yeni düzenlemeye ilişkin açıklamalarda bulundu. 1 Temmuz 2022 tarihi itibarıyla hayata geçen platform, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi bünyesinde uygulamaya girmeye başladı. Konuyla ilgili açıklamada bulunan TUSED Başkanı Ahmet Nedim Erdem, "Düzenlemeyle birlikte hak sahipleri ve sigorta şirketleri, trafik kazasının ardından ortaya çıkan değer kaybı taleplerine ilişkin atama işlemlerini SBM bünyesindeki yeni platform üzerinden gerçekleştirebiliyor" derken sözlerine şunları da ekledi: "Değer kaybı süreçlerini belirli bir standarda kavuşturan platform, hak sahiplerinin değer kayıplarını hesaplama ve raporlama süreçlerinin tamamen kendisinin yönetebilmesine olanak sağlayarak, süreci şeffaf ve kolay bir hale getirecek."

Araç sahipleri için kritik düzeyde önem taşıyan araç değer kaybı süreçlerinde yeni bir döneme girildi. 1 Temmuz 2022 tarihinden itibaren, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yayımlanan 2022/12 sayılı "Değer Kaybı Taleplerinde Ekspertiz İşlemlerine İlişkin Genelge", yürürlüğe girmiş oldu. Düzenleme sayesinde yeni bir platformun hayata geçtiğini belirten TUSED Türkiye Sigorta Ekspertiz Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem, "Hak sahipleri, herhangi bir trafik kazası sonrasında değer kaybı taleplerine ilişkin eksper atamalarını SBM bünyesindeki platform üzerinden gerçekleştirebiliyor. Ayrıca eksper atama işlemleri dışında, sigorta eksperlerinin platform üzerinden hazırlayacağı rapora itiraz edilebilecek, itiraz eksper ve hakem eksper de atanabilecek" şeklinde açıklamada bulundu.

Süreç şeffaf ve hızlı hale geliyor

Hak sahiplerinin lehine bir düzenleme olduğunu kaydeden TUSED Başkanı Ahmet Nedim Erdem, "Değer kaybı hesaplama, raporlama süreçlerinin tamamını hak sahiplerinin yönetebilmesine ve ekspertiz raporuna kolayca ulaşmasına olanak tanıyan platform, süreci daha şeffaf ve hızlı hale getirmektedir. Araç değer kaybı tespitlerinde yeni standartların ortaya konulmasında önemli bir yere sahip olan uygulama sayesinde, kaza sonrasında hak sahiplerinin araçlarında oluşan değer kaybına ilişkin tazminat ödemeleri hızlanmış olacak" dedi.



SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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





Havacılık sigortası için fırsatlar ufukta

HAVACILIK sigortaları önce Covid-19 ardından Ukrayna-Rusya arasında yaşanan gerilimden kaynaklı olumsuz yönde payını alsada uzun vadede yolcu ve kargo sayılarında artış bekleniyor. Daha öncesinde benzeri yaşamamış bu süreci en az zararla karşılamak için müşterilerine güvenli hizmet sunabilmek adına fırsatlarında oluşturulduğu biliniyor.

Swiss Re Enstitüsü tarafından hazırlanan yeni bir rapora göre, havacılık sigortası endüstrisinin görünümü, 2030 yılına kadar yılda %4-5'lik bir tahmini prim artışı (reel olarak %0.7-1.7) ile umut verici görünüyor. Havayollarının daha yeşil ve daha güvenli yeni uçaklara yaptığı yatırımla pazar için artan fırsatlar da ufukta görünüyor. Buna rağmen küresel karbondan arındırma dürtüsü ve buna bağlı olarak uçmaya alternatif arayan yolcuların eğilimi ise ortaya çıkan zorluklar. COVID-19 sırasında uçakların yere indirilmesinin ardından yolcular gökyüzüne dönüyor. Küresel yolcu sayısının 2024 yılına kadar pandemi öncesi seviyelere ulaşması bekleniyor.

Hava kargo talebinin de uzun vadede artması bekleniyor. Kargo ve yolcu trafiğini birleştiren ticari uçak filosunun 2040'ta 50 bine çıkması bekleniyor. Bu da yıllık yaklaşık %3,1'lik bir bileşik büyümeye karşılık geliyor. Sigortacılar için daha fazla uçağın uçuşması daha büyük bir prim fırsatı demek.

%5,5'lik büyüme trendi kesintiye uğradı

Salgın, havacılık sektöründe eşi görülmemiş bir şok yarattı. Hava yolcu trafiği için mesafeyi hesaba katan bir ölçü birimi olan küresel gelir yolcu-kilometresi (RPK) 2020'de %60 düşerek, uzun vadeli (1990-

2019) yıllık yaklaşık %5,5'lik büyüme trendini kesintiye uğrattı. 2022 yılında pandeminin etkisi azaldıkça yolcu büyümesi hızlandı ve küresel gelir yolcu-kilometresi ilk çeyrekte yıllık bazda %88,8 arttı. Uzun vadede yolcu sayısındaki bu büyüme Asya'daki gelişmekte olan pazarlar tarafından yönlendirilecek. Yolcu trafiğindeki bu büyüme uzun vadede havacılık sigortası riskine fayda sağlayacağı benziyor.

Kargo taşımacılığı %6,9 arttı

Havayoluyla taşınan kargolar, pandemi sırasında yolcu trafiğinden daha iyi performans gösterdi. Taşınan hacimler 2021'de 2019 yılına göre %6,9 arttı. Kargo, her ne kadar pandemi sırasında hacim artışı yaşasa da küresel havacılık endüstrisi gelirinde yolcu trafiğinden daha küçük bir paya sahip olduğu için düşük yolcu sayısı kayıtları dengelemeye yetmedi. Hava kargo trafiğinde ekonomik büyümenin yavaşlaması nedeniyle 2021'in ikinci yarısından itibaren bir rahatlama gözlemleniyor. Bununla birlikte, hava kargonun çok önemli bir rol oynadığı e-ticarettteki uzun vadeli olumlu bir gelişme olan güçlü büyüme, hava kargo sigortası riskini artıracak.

Pandemi döneminde yeşil uçaklara yatırım

Havayolları, pandemi sırasında trafikteki durgunluğu yolcu uçağı filolarını yenilemek için kullandı ve bu da daha yeşil ve daha güvenli uçaklara yatırım yapılmasını sağladı. Yeşil vergilerin artması ve havayollarının daha sürdürülebilir bir şekilde uçmak için çalışması uçak bileti fiyatlarını artırabilir ve dolayısıyla talep azalabilir, ancak bu durum çevre bilincine sahip kişilere hava yolculuğunu daha çekici hale getirebilir.

DOĞRU ADIM TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI ile sağlığınız **tam**, bütçeniz **tamam**



A+
Yatarak Tedavi
Teminatı seçeneği

Limitsiz yatarak
tedavi
+
6 adet ayakta
tedavi paketi

Limitsiz yatarak
tedavi
+
10 adet ayakta
tedavi paketi

Geniş
kapsamlı
tedavi
teminatları

Kaliteli ve
hızlı sağlık
hizmeti

Yaygın
hastane ağı

Acil yardım
paketi

7/24 Tıbbi
Danışma ve
Provizyon
hizmeti ayrıcalığı

Check-Up ve
Diş tedavi
paketi

☎ 0 850 811 51 00

🌐 www.dogasigorta.com

Doğa
sigorta

Biliyor muydunuz?



Zorunlu Trafik Sigortası sadece zarar verilen diğer aracın zararını; Kasko Sigortası ise araç sahibinin kendi aracının zararlarını karşıladığını,



Deprem Sigortası, Trafik Sigortası, Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası ve Zorunlu Doktor-Hekim Mesleki Sorumluluk Sigortalarının Zorunlu olduğunu,



Aracınızla yurtdışına çıkarken Yeşil Kart Sigortası yaptırarak üçüncü şahıslara vereceğiniz zararları teminat kapsamına aldığınızı,



Özellikle Avrupa ülkelerine seyahat için konsoloslukların 30.000 Euro teminatlı Seyahat Sigortası istediğini,



Yurtdışına çıktığınızda Seyahat Sigortanız var ise asistans firmasının nerede ve hangi saatte olursa olsun size her konuda yardımcı olacağını,



Bir iş yeriniz var ise ve bu iş yerinize ait poliçenizde 3. şahıs Mali Mesuliyet Teminatı yer alıyorsa, dışarıdan gelecek kişilerin uğrayacağı maddi veya bedeni zararların teminat kapsamında olduğunu biliyor musunuz?





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.



Sektörden

Kısa Kısa

AKSigorta
Bambaşka.

ZÜBER

Aksigorta müşterilerine özel Züber indirimi

Müşterilerinin tüm ihtiyaçlarında daima yanında olmaya devam eden Aksigorta, geçtiğimiz aylarda hayata geçirdiği mobil uygulamasını ile pazaryeri üzerinden müşterilerine sunduğu hizmet ağını genişletmeye devam ediyor. Sağlıklı atıştırma Züber ile işbirliğine giden Aksigorta, müşterilerine 1 Ekim tarihine kadar Aksigorta Mobil üzerinden yapacakları alışverişlerde yüzde 30 indirim imkanı sunuyor. Aksigorta'nın mobil uygulaması, müşteriler için diğer tüm kanallarla entegre olacak dijital bir hizmet noktası sunuyor. Bu sayede müşterilere çoklu kanal özgürlüğü sağlanması ve Aksigorta'nın farklı sektörlerdeki iş birlikleriyle müşterilerine daha fazla değer yaratabilmesinin yanı sıra acente ve müşteri arasında yeni bir ilişki kurma biçimi sağlayacak dijital bir platform olmasıyla öne çıkıyor. Sağlıklı atıştırma Züber'in yanı sıra DogGo, Kidolog, Petopy, Pronet, etasın ve lastik.com.tr ile iş birliği gerçekleştiren Aksigorta, Aksigorta Mobil üzerinden müşterilerinin olası risklerine karşı önleyici destekler sunmayı amaçlıyor.

Bereket Sigorta'da görev değişikliği!

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik'te 2018 yılının Ocak ayından bu yana Genel Müdürlük görevini yürüten Mahmut Güngör görevinden ayrıldı. Yeni görevine Tarım Kredi Grubu'nun şirketi olan Tarım Kredi Yem'de yönetim kurulu üyesi olarak devam edecek olan Güngör, görevini Faruk Gökçen'e bıraktı.

Genel müdürlük binasında gerçekleştirilen devir teslim töreninde konuşan Mahmut Güngör, "Bereket Sigorta'da görevimi çok değerli bir çalışma arkadaşına devretmekten dolayı mutluluk duyuyorum, Sayın Faruk Gökçen'in şirketimiz için göstereceği gayretler genel müdür unvanıyla da artarak devam edecektir. Sektörümüz ve şirketimiz için hayırlı olmasını diliyorum" şeklinde konuştu.

Bereket Sigorta Genel Müdürlüğü görevine atanan Faruk Gökçen ise yaptığı konuşmada, "Bereket Sigorta'nın sektörün önemli bir oyuncusu olmasına önemli katkı sağlayan Sayın Mahmut Güngör'e yapmış olduğu üstün hizmetlerden ötürü şahsım ve şirketimiz adına şükranlarımı sunuyorum. Temsil edeceğim görevin sorumluluğunun farkında olarak, ülkemize ve şirketimize hizmet etme yolunda gayretle çalışacağım" ifadelerini kullandı.





Quick finans faaliyetlerine başlıyor!

Türkiye'de bir sigorta grubu tarafından kurulan ilk finansman şirketi Quick Finansman A.Ş., Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) faaliyet izni onayını alarak sektöre adım attı. Şirkete, ülkemizin ilk finansman şirketinin kurucu ekibinde yer almış ve birçok finansman şirketinde önemli görevlerde bulunmuş, bankacılık ve finans sektörünün tecrübeli isimlerinden Nihat Karadağ liderlik edecek.

"Sigorta destekli Finansal ürünler, günümüzün önemli fırsatlara dönüşüyor"

2015 yılında Mahmut Erdemoğlu tarafından kurulan ve bünyesinde sigorta başta olmak üzere enerji, gayrimenkul, bilişim ve eğitim alanlarında faaliyet gösteren şirketler de bulunduran Maher Holding CEO'su Levent Uluçer, başvurunun onaylanmasının ardından yaptığı açıklamada; "Maher Holding, bünyesindeki Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın kuruluşundan bu yana eriştiği yüksek hacmi, 4.000'i aşkın yaygın acente ağı ile ulaştıkları başarı hikayesini. Ülkemiz finansal piyasalarında hedeflenen finansal çeşitliliğin artırılmasına yönelik önemli bir adım olan finansal sigortalar alanındaki öncü ve lider konumunu, finansman sektöründeki girişimleriyle de sürdürmek, çeşitlendirmek ve grup şirketleri ile sinerji oluşturmak amacındadır. QUICK FİNANS'ın, finansman şirketleri sektörünün kapsayıcı ve tabana yayılmış finansman konusunda öncü misyonunu, sigorta ve finansal sigorta ürünleri ile birlikte geliştirilecek yeni nesil hibrid finansal ürün tekniklerinin sektöre yeni bir anlayış ve ge-

lişim alanı kazandıracağından eminiz" dedi.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise Quick Sigorta'nın sektörde önünü açtığı ve liderlik ettiği kefalet, bina tamamlama, fatura koruma gibi finansal sigortalar ekosistemi ile QUICK FİNANS'ın güçlü temeller üzerine kurulacağını ve sektöre yepyeni yaratıcı ürünler sunacağını belirtti.

QUICK FİNANS'ın, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın finans alanındaki tecrübeleri ve yaygın acente ağı ile birlikte sektöre bir adım önde giriş yapacağını belirtip şunları ekledi: "Gerek sigorta grubumuzdaki teknolojik altyapı avantajımız gerekse sürdürülebilirliğin devamı için önemli olan önleyici sigortacılık ve finans alanındaki pratiklerimiz, risk yönetimi tecrübelerimiz sayesinde, QUICK FİNANS'ın hızlı bir başlangıç yapacağını ve Türkiye'deki sigortacılığın gelişmesine de katkı sunacağını düşünüyorum. Maher Grubu'na ve tüm Türkiye'ye hayırlı olmasını dilerim."

"Akıllı, pratik ve anında kredi çözümlerimizle hizmet vereceğiz"

QUICK FİNANS Genel Müdürü Nihat Karadağ, konu ile ilgili yaptığı açıklamada; "Finansman şirketlerinin satış noktasında kredilendirme teknolojisindeki öncü vizyonu ve satış anında kredilendirme tekniklerindeki uzmanlıklarının ışığında, sigortacılık ve finansal sigortalar vizyonunda geliştirilecek finansal ürün ve tekniklerle, sektörde yenilikçi bir anlayışla yer alacağız.



NN Hayat ve Emeklilik, kanserde farkındalık uyandıran çalışmasıyla ödül aldı

Türkiye'nin farklı noktalarındaki farklı sosyal statülerden kadınlara meme kanseri hakkında fiziksel eğitimler vermeyi amaçlayan NN Hayat ve Emeklilik'in başlattığı 'Önce Sen' Farkındalık Hareketi, bu yıl ilk kez gerçekleşen ve sigorta dünyasında öne çıkan çalışmaları teşvik etmeyi amaçlayan Smart-i Awards kapsamında ödüle layık görüldü.

Ödülü alan NN Hayat ve Emeklilik Pazarlama, İş Geliştirme ve Ürün Yönetimi Müdürü Melek Kurt, "Topluma katkı sunmak, en çok önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Çünkü hepimiz yaşadığımız topluma karşı sorumluyuz. Bu yüzden de Önce Sen diyerek merkezimize insanı, sağlığı ve sevdiklerimizi alıyoruz. Şimdiye kadar Çünkü Başka Sen Yok dediğimiz her anda, ortak olduğumuz her hikayede 'Önce Sen' söylemimizle hareket ediyoruz. İhtiyaç Haritası ve Kanser Savaşçaları Derneği ile birlikte, onların değerli katkılarıyla hayata geçirdiğimiz bu çalışmada, özellikle meme kanserinin en sık görülen kanser türü olduğunu ama evde basit muayeneyle ve düzenli kontrollerle erken teşhis sonucu tedavi edildiğini anlatmak üzere yola çıktık. Amacımız ulaşabildiğimiz kadar çok kadını buluşup onları meme kanseri başta olmak üzere kadın kanserleri konusunda bilinçlendirmek" dedi.



Hepiyi Sigorta, faaliyete başladığını duyurdu!

Stratejik ve değer katan iş alanlarına yatırım yapmayı ilke edinen Doğan Holding'in yeni yatırımı Hepiyi Sigorta, tüm elementer branşlarda ruhsatını alarak faaliyete başladı.

Çözüm ortaklarına, her acentenin kendi logosunu kullanarak poliçeyi kişiselleştirebildikleri ve gelirlerini kendilerinin belirleyebildikleri bir sistem kurduklarını belirten Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç ayrıca; "Çözüm ortaklarımıza portföy garantisi veriyoruz. Acentemizin Hepiyi Sigorta'dan sattığı her poliçenin yenilemesi hepiyi.com.tr'den yapılırsa dahi, 5 yıl boyunca poliçenin gelirini yine çözüm ortağımıza bırakıyoruz. Üstelik sigorta ekosisteminin tüm dijital olanaklarını kullanarak çözüm ortaklarımıza farklı teminatlar ve hizmetler ekleyip çıkartarak hem müşterilerine özel ürün sunabilecekleri hem de gelirlerini artıracabilecekleri bir yapı kurduk. Bizimle çalışmak isteyen, çözüm ortağımız olmak isteyen herkese kapımız açık. Karsızlık, üretim yetersizliği, portföy dengesizliği gibi nedenlerle hiçbir acenteliği sonlandırmayacağız. Acentemiz istediği sürece onunla çalışmaya devam edeceğimizin sözünü veriyoruz" dedi.

hepiyi
SİGORTA



Metaverse reklam veren ilk sigorta markası: Türkiye Sigorta

Sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta, geleceğe yön veren teknolojik atılımlarda bulunmak adına en büyük metaverse platformlarından Decentraland'de reklamveren ilk sigorta markası oldu.

Türkiye Sigorta'nın Tamamlayıcı Sağlık Sigortası iletişim kampanyası çerçevesinde Decentraland'de reklam çalışması yaptıklarını belirten Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu şöyle konuştu: "Kişilerin avaturları aracılığıyla birbirleriyle ve dijital nesnelerle etkileşime girebildiği, sürekli açık olan sanal ortamlardan oluşan bir ağ olarak konumlandırılan Metaverse'de olmayı şirketimiz için önemli bir adım olarak görüyoruz. Metaverse evreni özellikle Z kuşağının içerisinde olduğu bir platform. Bu dünyayı benimsemiş olan Z kuşağının sigorta farkındalığını ve bilincini artırmak amacıyla iletişim süreçlerimizde bu platforma da yer vermeye başladık. 500 bin aktif kullanıcıya ulaşan en büyük metaverse platformlarından biri olan Decentraland'de reklam veren ilk sigorta markası olarak 84 milyona dokunma yolculuğumuzun önemli bir adımını daha attık."

90.601 parsel araziden meydana gelen ve merkezi olmayan bir 3D sanal gerçeklik platformu olan Decentraland, Aralık 2021'de aylık 500 bin aktif kullanıcıya ulaşmıştı. Platforma ait MANA adlı dijital jeton, metaverse teknolojisinin popülerleşmesi ile birlikte kripto para alanında da önemli varlıklardan biri hâline geldi.



Katılım Emeklilik Brandverse'te altın ödülün sahibi oldu

Katılım Emeklilik, Brandverse Awards'un SocialBrands Veri Analitiği Bölümü'nün "Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası kategorisinde" altın ödülün sahibi oldu. Katılım Emeklilik, Marketing Türkiye ile BoomSonar iş birliğiyle gerçekleştirilen ve Dijital Pazarlama İletişimi Platformu (DPİP) tarafından desteklenen yarışmada SocialBrands Veri Analitiği Bölümü'nün Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası kategorisinde altın ödüle layık görüldü. Değerlendirme sürecinde 55 binden fazla sosyal medya marka hesabı SocialBrands Sosyal Medya Marka Endeksi'ne göre tamamen analitik olarak incelendi.

Ödülü Katılım Emeklilik adına kabul eden ve açıklama yapan Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yaşar Salih Çetinkaya, "Katılım Emeklilik olarak biz sosyal medyaya her zaman katılımcılarımızla karşılıklı konuşabildiğimiz ve ilişkilerimizi güçlendirdiğimiz bir mecra olarak bakıyoruz. Bu anlayışla gerçekleştirdiğimiz çalışmalar doğrultusunda layık görüldüğümüz bu ödül de doğru yolda olduğumuzu kanıtıyor. Kurulduğu günden bugüne sektörün büyümesinden hızlı büyüyen Katılım Emeklilik, insan odaklı ürün ve hizmetleriyle hayata değer katmaya devam ediyor. Sektörümüzde her alanda en iyi olma gayretini dijitalde de gösteriyoruz ve bu değerli ödülle takdir edilmek bize gurur veriyor. Bu başarıda emeği geçen ekip arkadaşlarımız başta olmak üzere tüm Katılım Emeklilik çalışanlarını kutluyorum" dedi.

Asgari ücretin 'sigorta maliyeti' 5 milyarı aşacağı benziyor



HERKESİN merakla beldediği asgari ücretteki artışın açıklanmasıyla birlikte sigorta sektörüne yeni yükler bindi. Bedeni hasarları etkileyecek olan yeni asgari ücretin sigorta şirketlerine 5-6 milyar TL ek maliyet çıkaracağı konuşuluyor. Asgari ücretteki artış milyonlarca çalışan ve işverenin yanı sıra sigorta sektörünün yakın takibindeki konulardan birisiydi ve 1 Temmuz Cuma netleşti. Yılın ikinci yarısı için yüzde 30 artışla 5 bin 500 TL net olarak belirlenen asgari ücretin sigorta şirketleri için 5 - 6 milyar TL'ye kadar çıkabilecek ek maliyet oluşturacağı belirtiliyor.

Dünya'dan Selçuk Altun'un haberine göre 2021 yılında brüt 3 bin 577 lira, net 2 bin 825 lira olarak uygulanan asgari ücret, sene başında yüzde 50'lik artışla 2022 yılı için brüt 5 bin 4 lira, net 4 bin 253 lira olarak belirlenmişti. TÜİK verilerine göre yüzde 80'e dayanan enflasyon, asgari ücrette ara düzenleme yapılmasını zorunlu kıldı ve yılın ikinci yarısı için asgari ücret net 5 bin 500, brüt 6 bin 471 TL yapıldı. Bu artış, sigorta sektörü için özellikle 2 açıdan çok önemli. İlk olarak bedeni hasar tazminatlarında artış, ikinci olarak da onarında işçilik maliyetlerinde yükseliş anlamına geliyor. Ancak, sektör açısından esas yük bedeni tazminatlarda oluşuyor. Çünkü, maliyet ve bedeni hasar dosyalarında tazminat hesaplamaları asgari ücret baz alınarak yapılıyor. Bunun nedeni de, bu dosyaların muhataplarının çoğunlukla asgari ücretli ya da gelir beyan edemeyen kişiler olması. Gelir beyan edemeyenler de asgari ücret üzerinden değerlendiriliyor. Bu türde, yani asgari ücretle hesaplanan dosya ağırlığının yüzde 90'ı bulunduğu ifade ediliyor.

Geçmiş yüklerle birlikte 30 milyar TL'ye çıkabilir

Dolayısıyla, sene ortasında yeniden belirlenen asgari ücret, sigorta sektörü açısından beldenmedik bir maliyet daha çıkarmış oldu. Sene başında yüzde 40'lık artışla 5 bin TL'nin üzerine çıkan asgari ücret sonrasında, sigorta şirketlerinin tazminat beklentileri bugünkü değerle 8 milyar TL'ye yakın yükselmişti. Sektör temsilcilerinden edindiğimiz bilgilere göre; 1 Temmuz itibarıyla yapılan yüzde 30 civarındaki ek brüt asgari ücret artışının ardından belkenden ek maliyet 5 - 6 milyar TL düzeyinde olacak. Zorunlu trafik sigortasında üretim yapan şirketlerin ilk çeyrek mali tablolarına bakıldığında; prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 61,3 oranında artış göstererek 7,8 milyar TL'ye yükselmiş görünüyor. 2021 yılı ilk çeyreğinde yüzde 98,1 olan brüt hasar prim oranı 2022 yılı ilk çeyreğinde yüzde 162,7, net hasar prim oranı ise yüzde 188,2 olarak gerçekleşti.

Bu dönemde yaklaşık 2,5 milyar TL teknik zarar yazıldı. Yatırım gelirleri hariç bakıldığında ise bir şirket dışında sektörde kâr eden şirket yok. Toplam teknik zararın yaklaşık 3,3 milyar TL'ye ulaştığı,

net bileşik oranın ise yüzde 214 olarak gerçekleştiği görülmüyor. Asgari ücret artışlarının dışında yedek parça enflasyonu ve kurlardaki değişimlere bağlı artan rayiç değerler, onarım maliyetleri ve son olarak trafik branşında iki katına çıkarılan teminat limitleri dikkate alındığında sektörün geçmişte ürettiği poliçelerden üstleneceği ek maliyetin toplam 25 - 30 milyar TL seviyesine çıkabileceği öngörülmüyor.

Sektör destek bekliyor, gözler Hazine'de

Tazminatlar hızla iki kattan fazla artarken, bu tazminatları karşılamak için sigorta şirketlerinin tahsil ettiği ve karşılık olarak ayırdığı finansal varlıklarda elde ettiği getiriler yüzde 20-25 seviyesinde kalıyor. Sektör oyuncuları, yükümlülükleri yerine getirilebilmek için Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan hızla, varlıklarını enflasyona karşı koruyabileceği finansal araçlara erişim sağlanmasını sağlayacak adımlar atılmasını bekliyor. Aksi takdirde, birçok şirketin bu zararları sermayesini eriterek karşılamak zorunda kalacağı ifade ediliyor. 25 - 30 milyar TL'lik etkinin büyüdüğü, sektörün öz sermayesi ile kıyaslandığında durum aslında daha net ortaya çıkıyor.

31 Mart 2022 itibarıyla trafik branşında faaliyet gösteren 27 şirketin toplam öz sermayesi 28,4 milyar TL düzeyinde bulunuyor. Her ne kadar son dönemde yapılan tavan tarife artışları ile yeni işlerde durumun dengelenmesi için bazı önlemler alınmaya çalışılıyor olsa da, yapılan hesaplamalar bu önlemlerin de piyasadaki maliyetlerin artışını yakalamaya yeterli olmayacağını gösterdi. Sektörün beklediği enflasyona karşı koruma sağlayan finansal araçlara erişimin sağlanmaması durumunda, 2022 boyunca artan zararlar neticesinde yılsonunda bu düzeyin de altına düşmesi kaçınılmaz olacak. Bankacılıkta olduğu gibi sigortacılıkta da esas finansal göstergelerden biri olan sermaye yeterliliği oranının ise bu paralelde 2022 başındaki yüzde 135 düzeylerinden 2022 sonunda asgari gerekli olan yüzde 115'in de çok altında yüzde 60 seviyesine düşme riskinin ciddi boyutlara ulaştığı dile getiriliyor. Diğer taraftan, kısa vadede mevcut portföyler için tedbirler alınması, iskonto oranının rasyonel seviyelere taşınması başta olmak üzere teknik bazı düzenlemeler yapılması gerektiğinin altına çizen sektör temsilcileri, sigortalı ile sigortacı arasındaki gerçek tazminat yükünü artıran unsurların ortadan kaldırılması için gerekli tedbirler alınması, değer kaybı konusunun çözüme kavuşturulması, bedeni tazminat yükünü artıran ve hasar tasfiyesini geciktiren ödenmiş dosyaların mahkemelerce yeniden hesaplama yöntemlerinin hakkaniyete uygun hale getirilmesini bekliyor.

Bunların yanı sıra, tavan primlerin bağımsız aktüeryal hesaplamalara uygun hale getirilmesi, iyi riskleri koruyacak, kötü riskleri cezalandıracak primlendirme aralığına izin verilmesi gerektiği kaydediliyor.



Şule Aksak Gürbüz

Yazar

Yeni Malpraktis Yasası

DÜNYADAKİ ve Türkiye'deki ekonomik krizle birlikte pandemiden çıkmaş zaten yorgun ve bitkin olan hekimlerin özlük ve mali haklarının iyileştirilmesine yönelik atılan adımlardan biri olan Yeni Malpraktis Yasası 15 Haziran 2022 günü Resmi Gazete'de yayınlandı. Aslında uzun zamandır tıbbi uygulama hatası olarak bilinen malpraktis tazminatlarına ilişkin bir düzenleme yapılması bekleniyordu.

Bu mevzuat değişikliği son yıllarda giderek artan malpraktis davalarının önüne geçmeyi ve tıbbi uygulama hatası nedeniyle oluşan tazminat baskısı altında çalışmayı önlemeyi amaçlamıştır. Yönetmelikte bahsi geçen tıbbi uygulama sağlık mensuplarının mesleklerinin icrası için uyguladıkları muayene, teşhis ve tedavi işlem ve uygulamalarını kapsamaktadır. Konu öncelikle ceza davaları ve tazminat davaları olarak ikiye ayrılarak incelenmelidir.

Ceza davalarında:

- Ceza soruşturmasında tüm kamu kuruluşlarında ve özel kuruluşlarda çalışan hekimler aynı kapsamdadır.
- İlk şart Mesleki Sorumluluk Kurulunun soruşturmaya izin verip vermemesidir.
- Soruşturma izni verilen durumda doktor tarafı, soruşturma izni verilmeyen durumda hasta tarafı, Ankara Bölge İdare Mahkemesine üst başvuru yapabilir.
- Bölge İdari Mahkemesi soruşturmaya hayır yanıtını verirse dosya kapanır. Evet yanıtını verirse soruşturma açılır, yargılama yapılır.
- Yargılama sonucunda ceza oluşuyorsa kast var mı, taksir mi var bakılır, kast ise ilgili sağlık personeline rücu edilebilir.
- Ceza davalarında kamu özel hekim ayrımı yoktur. Özel kurum hekimleri de Mesleki Sorumluluk Kurulu kararı neticesinde yargılanabilir.

Tazminat davalarında:

- Tazminat yargılamalarında işleyiş, kamu ve özel sağlık kurumlarında farklılaşmaktadır.
- Kamu kurumlarında; yargılama İdare Mahkemelerinde yapılır.
- Dava hasta aleyhine sonuçlanırsa, dosya kapanır. Dava hasta lehine sonuçlanırsa, kamu tazminatı hastaya öder.
- Tazminatın ilgili sağlık personeline rücu edilip edilemeyeceğine Mesleki Sorumluluk Kurulu karar verir. Doktorun kusuru var ya da yok dosya kapanır. Kast var ise ilgiliye ceza davasındaki oranına göre rücu edilir.
- Özel sağlık kurumlarında; yargılama başvurusu, hastane ve hekimler için Tüketici Mahkemelerinde, sağlık sigortası şirketleri için ise Asliye Ticaret Mahkemelerine yapılır.
- Yargılama sonucunda tazminat kararı verilirse ilgili kişi, kuruluş veya kurum tazminatı öder.



Mesleki sorumluluk kurulu, başkanlığın bakan yardımcısının yaptığı yedi kişiden oluşan, doktorların malpraktis yargılamaları ile ilgili olarak karar vermekle yetkilendirilmiş kuruldur. Mesleki sorumluluk kurulu ön inceleme yapar, soruşturma izni verilip verilmeyeceğine karar verir.

Doktora rücu edilemeyeceği hususunda görevlidir. İdareye karşı açılmış ve kesinleşmiş tazminat davası veya görevi kötüye kullanma konulu kesinleşmiş ceza mahkemesi kararı var ise, bu kararlar Mesleki Sorumluluk Kurulu'na sunulur.

İdare tarafından malpraktis davası sonucu bir ödeme yapılmışsa ve bu ödemeye doktorun görevinin gereklerine aykırı hareket ederek görevini kötüye kullanması neden olmuşsa, bunula birlikte bu husus ceza mahkemesi kararı ile sabit ise; Mesleki Sorumluluk Kurulu dilerse ilgili doktoru, zarar göreni, kanuni temsilcisini, sigorta şirketini dinleyebilir. Şayet idare tarafından mağdura bir miktar tazminat ödenmişse, ödenen meblağın ne kadarının ceza dosyasına konu fiilden kaynaklandığı bilirkişiye tespit ettirilebilir.

İlgili ceza dosyasının kesinleşmesinden itibaren bir yıl içinde Sağlık Meslek Kurulu, bu fiil nedeniyle ödenen tazminatın hangi oranda doktora rücu edileceğini belirler. Mesleki Sorumluluk Kurulu'nun bu kararı gerekçeli olmalıdır. Mesleki sorumluluk kurulu şayet rücu edilmesine karar verirse dosyayı ilgili idareye göndermelidir.

"Sağlık Meslek Mensuplarının Tıbbi İşlem ve Uygulamaları Nedeniyle Soruşturulmasına ve İdarece Ödenen Tazminatın Rücu Edilmesine Dair Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik'in Dördüncü Bölümü'nde, "Rücu Usul ve Esasları" belirlenmiş ve idare tarafından ödenen tazminattan dolayı rücu edilemeyeceğine ve rücu miktarına, ilgilinin görevini gereklerine aykırı hareket etmek suretiyle,

görevini kötüye kullanıp kullanmadığı hususundaki kesinleşmiş ceza mahkemesi kararı ile mahkumiyetine karar verilen sağlık meslek mensubunun, tazminata konu olaydaki kusur oranı gözetilerek ceza mahkemesi kararının kesinleştiği tarihten itibaren, bir yıl içinde (Mesleki Sorumluluk Kurulu tarafından) karar verileceği düzenlenmiştir.

Bu düzenleme ile; kamu kurum kuruluşları ve devlet üniversitelerinde görev yapan sağlık meslek mensuplarının, sağlık mesleğinin icrası kapsamında yaptıkları muayene, teşhis ve tedaviye ilişkin tıbbi işlem ve uygulamalar sebebiyle, idare aleyhine açılan davada mahkeme kararına göre idarece ödenen meblağın, ilgili sağlık meslek mensubuna rücu edilebilmesi ancak ilgili sağlık meslek mensubunun, kasten görevinin gereklerine aykırı hareket etmek suretiyle, görevini kötüye kullandığı kesinleşmiş ceza mahkemesi kararı ile tespit edilmesi halinde mümkün olabilecek görülmektedir. Bu nedenle ödenen tazminatın ilgili personele rücu edilebilme imkanı azalmış görülmektedir.

Sigortacılar bugünlerde "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası" nın yeniden değerlendirilmesini tartışıyorlar. Gerçekten artık, ilgili personele rücu kapsamında, sigorta şirketlerince karşılanacak bir rizikonun kalmadığı söylenebilir mi tartışma konusu oldu. Sağlıkçıların "kasten görevinin gereklerine aykırı hareket etmek suretiyle görevini kötüye kullanması ve bundan dolayı bir zarara sebebiyet vermesi" söz konusu mudur? Böyle bir durumun gerçekleştiği farz edildiğinde de, mevcut Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası genel şartlarına ve sigorta poliçelerine göre, bu durumun teminat dışında kaldığı ileri sürülebilir mi uygulamalarla ve alınacak kararlarla ileriki dönemde bunları da irdeliyor olacağız.

İlginç Sigorta Hikayeleri



Kaçak gelin ve damatlardan artık korkmaya gerek yok!

Kaçak gelin ya da damatlar için geliştirilen bir sigorta olduğunu biliyor muydunuz?

Düğün sürecinde insanlar duygu karmaşasına girip yanlış kararlar verebiliyor. "Fikir Değişikliği Sigortası" (change of heart) adıyla bilinen bu sigorta, düğün günü terk edilme ya da son anda düğünün iptal edilmesi gibi risklere karşı gelin ve damadı korurken, gerçekleşemeyen düğünün masraflarını karşılamaya yardımcı oluyor.



Kurt adam, zombi ve vampir saldırıları artık vız gelir

Hayaletler ve Loch Ness Canavarı için sigorta poliçesi olur da kurt adam, zombi ve vampirler için olmaz mı? İnsanların izledikleri filmlerde etkisi altında kaldığı bu üçlü bazıları için kabus olabiliyor.

Hollywood ve popüler edebiyat sebebiyle birçok insanın kabusu olan bu üçlünün saldırılarından da artık korkmanıza gerek. Zira kurt adam, zombi ve vampir saldırılarına karşı artık sizi güvence altında poliçeler bulunuyor! Bu sigorta ne kadar işinize yarar pek bilinmez fakat yine de işi şansa bırakmamak lazım. Oyle değil mi?



Denize düşen takma dişleri için sigorta şirketine başvurdu!

Sigorta sektöründe gerçekten yaşanmış olan çok sayıda komik ve ilginç olaylar mevcut. Genellikle kişiler ya kendileri için ya da kullandıkları ürüne yönelik sigorta hizmeti alır. Bunlar haricinde hiç akla gelmeyecek konularda da sigorta şirketlerinin kapısı çalınır. Popüler sigorta karşılaştırma sitesinde yer alan habere göre bir müşteri, gemiyle seyahatine başlamadan önce standart sigorta poliçeleri arasında olan kayıp bagaj sigortası da yaptırdı.

Sigortasının rahatlığıyla gemi yolculuğuna çıkan bu kişiyi yol tuttu. Geminin yan tarafına kusan yolcunun bu sırada takma dişleri de denize düştü. Dalgaların arasında kayıp giden takma dişi için sigorta şirketine talepte bulunan bu yolcunun şansı yaver gitti. Kayıp bagaj sigortası kapsamına alınan yolcunun denize düşen takma dişleri, sigorta şirketi tarafından karşılandı.



'Gülmekten öldüm ama kendimi de sigortalattım'

1900'lü yıllarda sinema kültürü yeni yeni oluşmaya başlamıştı ve insanlar tarafından yoğun ilgiyle izleniyordu.

Birbirinden farklı türde içeriğe sahip olan filmdeki sahneler kimi insanlar için çok gülmekten kaynaklı ölüm korkusunu ortaya çıkarmıştı.

Sinemanın yeni popüler olmaya başladığı 1900'lü yıllarda, insanlar gülme kaynaklı ölümden o kadar korkuyorlardı ki, bu nedenle kendilerini sigortalatıyorlardı.

Lloyd's of London'm sırf bunun için geliştirilen bir poliçesi bile bulunmaktaydı.



Sigorta teminatlarına bir yenisi daha eklendi!

TÜRKİYE'DE yerleşik sigorta şirketleri tarafından düzenlenen kefalet senetlerinin menkul mal satışlarında teminat olarak alınabileceği duyuruldu. Sigortacılık alanında yeni bir kararla, teminatlara yeni bir çeşit daha katıldı. Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın hazırladığı "Tahsilat Genel Tebliği Seri: A Sıra No: 1'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Tebliğle Türkiye'de yerleşik sigorta şirketleri tarafından düzenlenen kefalet senetlerinin de teminat olarak kabul edilmesine yönelik düzenlemeye gidildi.

Para veya teminat mektubunun yanı sıra kullanılacak

Buna göre, teminat olarak kabul edilecek kefalet senetlerinin, menkul mal satışlarında para veya teminat mektubunun yanında teminat olarak alınabilmesine imkan sağlandı.

Ayrıca, bazı işlem ve ödemelerin yapılabilmesi için 'vergî dairelerine borcun bulunmadığına' dair belge aranmadığına uygulamasına istisnalar getirildi. Kamu kurum ve kuruluşlarının proje ve faaliyetler kapsamında il özel idaresi, belediye ve köylere yapacakları destek ödemelerinde vergî dairesine borcun bulunmadığına dair belge aranması zorunluluğu kaldırıldı. Böylelikle, hakanlıkların, özel bütçeli kuruluşların, yatırım izleme ve koordinasyon başkanlıkları gibi kamu kurum ve kuruluşlarının mahalli idarelere proje ve faaliyetler karşılığında yapacakları destek ödemelerinde, bu mahalli idarelerin vergî dairesine borçlarının bulunmadığına dair belge aranmayacak.

Toplu taşıma ödemelerinin belgede gösterilmesine gerek olmayacak

Diğer bir istisna kapsamında ise borcun bulunmadığına dair belge arayan kurum ve kuruluşların personellerinin toplu taşıma araçlarıyla taşınması için ulaşım kartlarına yönelik yapacakları ödemelerde bu belgeye gerek olmayacak.

SİGORTA LIFE®

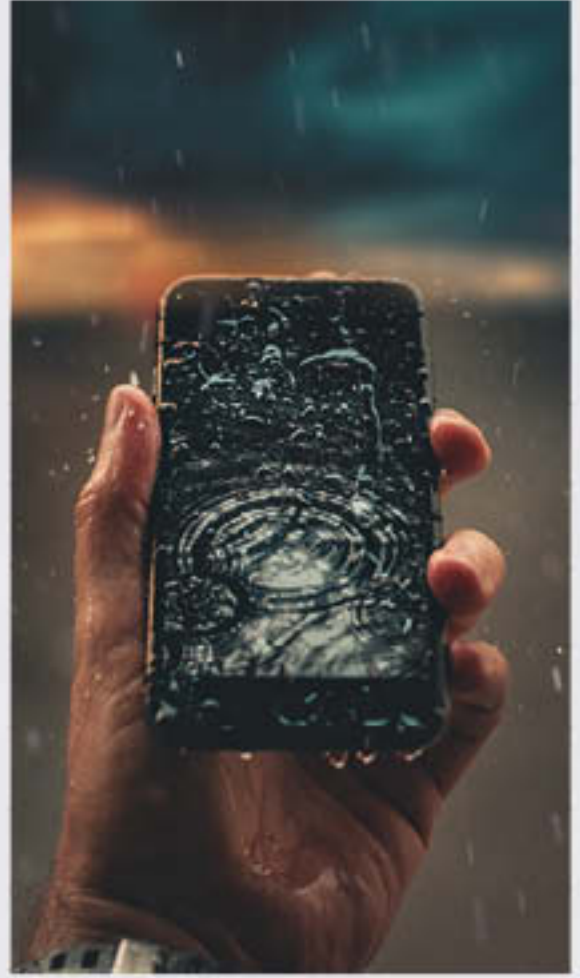
CLUB HOUSE'TA



"Sigorta Life Dergi" artık Clubhouse'ta! @sigortalifedrg



SORU - CEVAP



Cep telefonu sigortalanır mı?

Cep telefonu sigortası, cep telefonunu meydana gelecek hasar ve arızalara karşı güvence altına alır. Ana teminatları; hasar, ekran kırılması, yüksek voltaj, hırsızlık, sıvı teması, hatalı aksesuar kullanımı sonucu meydana gelebilecek hasarlardır. Sigorta hem yeni alınmış sıfır hem de 2. el telefonlar için geçerlidir.

Telefon kaskosu bir yıllık olarak düzenlenir ve yıllık ücretlendirilir. Cep telefonu sigorta fiyatı, almış olduğunuz telefonun fiyatı üzerinden %10 ile %20 oranında bir fiyat belirlenerek hesaplanır.



Trafik sigortası neden zorunlu?

Zorunlu trafik sigortası genel şartları, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu uyarınca belirleniyor ve aracını sigortalatmak isteyen tüm taşıt sahiplerinin bu şartlara uyması gerekiyor. Yasa gereğince, geçerli bir sigortası bulunmayan araçların trafiğe çıkmasına ve muayene işlemi yaptırmasına izin verilmiyor.

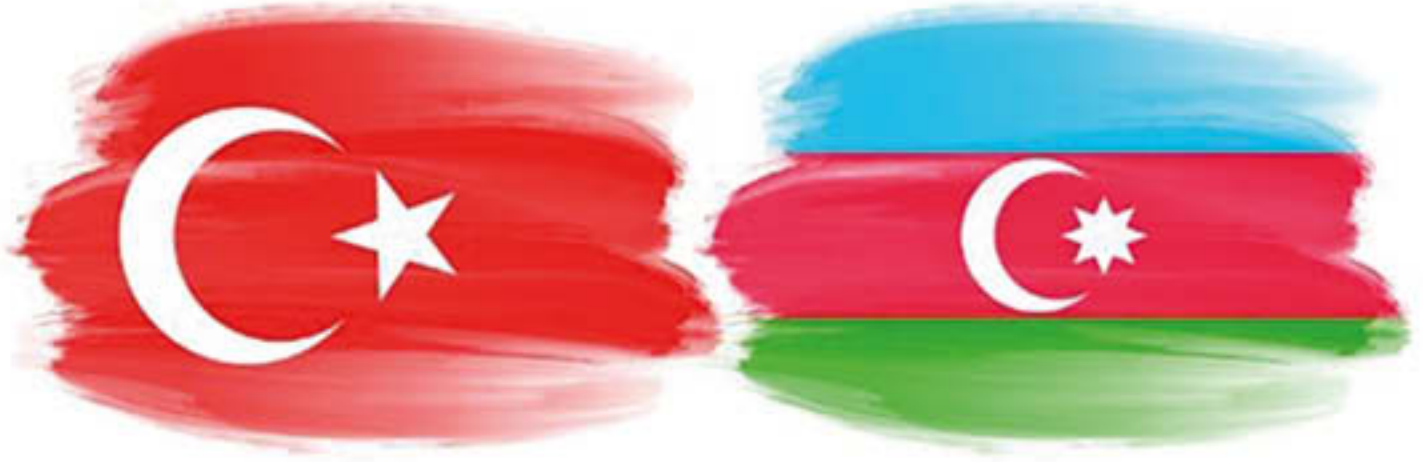
Policesi biten araçlar, denetime yakalanmaları durumunda para ya da trafikten men cezalarıyla karşılaşılıyor. Zorunlu trafik sigortası, kaza durumunda karşı taraftaki araçlara ve üçüncü şahıslara verdiği zararların maddi yükümlülüğünü üstleniyor.



DASK ne anlama geliyor?

Kısa yazılışı DASK olan terimin açılımı Doğal Afet Sigortaları Kurumu'dur. DASK sisteminin ana amacı, sahibi olduğunuz binada deprem sebebi ile oluşacak maddi hasarları güvence altına almaktır. DASK'ın başka görevi, devletin özel sigorta şirketleri ile işbirliği yaparak oluşturduğu deprem teminat sistemini düzenlemek ve denetlemektir.

Türkiye'de tüm gayrimenkul sahiplerinin yaptırmak mecburiyetinde olduğu, zorunlu deprem sigortası olarak da bilinen DASK policesi ise diğer konut sigortaları ile birbirini tamamlayıcı özelliğe sahiptir.



Aveon Global Sigorta ve Ateşgah Sigorta arasında önemli iş birliği

AZERBAYCAN ve Türkiye Cumhuriyeti arasındaki tarihi ve güçlü bağların sigorta sektöründe kendini hissettiren Türkiye Sigortalar Birliği öncülüğündeki açılımların etkisi devam ediyor. Sigorta Haftası'nda Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ev sahipliğindeki Uluslararası Sigortacılık Zirvesi sonrasında bir araya gelen Ateşgah Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Azer Aliyev, Azerbaycan Sigortacılar Birliği CEO'su Elmar Mirsalayev, İcra Direktörü Mammad Agayev ile Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kerim Bağdaş, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Emrah Yaşar ve Genel Müdür Yardımcısı Oya Yıldız, iki ülke arasında sigorta ürünleri, teknolojileri ve iş geliştirme konularında iş birliği yapma konusunda anlaşmaya vardı. Azer ALİYEV, Aveon Global ile bu iş birliği teklifinden duydukları memnuniyeti dile getirerek, özellikle siber riskler ve sağlık sigortaları alanında alacakları her türlü desteğin son derece kıymetli olacağını belirtti. Kemal GÜL, 'iki devlet ve tek millet' şiarının her alanda ilke edindiklerini, bu vesileyle de Ateşgah Sigorta başta olmak üzere Azerbaycan Sigorta sektörünün tüm unsurlarına ihtiyaç duydukları her alanda her zaman destek vermeye hazır olduklarını belirtti.

SİGORTA LIFE®

SİGORTA SEKTÖRÜNE DAİR GÜNCEL GELİŞMELER
VE ÖZEL RÖPORTAJLARIN YER ALDIĞI

PODCAST YAYINLARI BAŞLADI!



 Apple, Spotify, Google ve tüm podcast platformlarında yayında.

Nedir bu sağlık sigortalarından verip de alamadığımız?



Merve YAVAŞÇALAR

Sigorta Fisk Uzmanı

TÜM zamanların en kilit kavramlarından birisi olan ekonominin önemi son yıllarda bu kadar ayyuka çıkmışken hayatımızın odak noktası olan sağlık ve sağlık finansmanı konuları da her geçen gün önemini daha da artırarak bu tabloda üst sıralara yükselmektedir.

Kaynaklar ve imkânlar ne kadar gelişmiş olsa da artan sağlık taleplerinin karşılanabilirliği, medikal enflasyon, büyük şehirlere göç, nüfus artışı ve tüm sebeplerle ilişkili olarak özel hastane kullanımlarına artan yoğun talepler neticesinde fiyatlamalarda aynı paralellikte artmaktadır. 2018 yılından buyana %15 in üzerinde seyreden medikal enflasyon geçen yıl %25 bandında kapadı. Bu yıl ise öngörülen medikal enflasyon seviyesi %55 bandında. Hal böyle olunca sağlık finansmanımızı güvence altına almak, sağlık hizmeti almak istediğimizde doktor ve hastane tercih hakkına sahip olabilmek için bir özel sağlık sigortası poliçesi günümüzde artı bir olanak değil zorunlu bir ihtiyaç haline dönüşüyor. Özellikle 1990 yıllarında adını atılan Tamamlayıcı Sağlık TSS poliçeleri ile sektör yeni bir soluk kazanmıştır. Daha ekonomik olan bu poliçeler ile Sgk anlaşmalı hastanelerden hizmet alınmasını sağlayan bu sistem kullanımı kolay, Sgk ve Bağkur sistemine entegre, özel hastanelerde çıkan Sgk farkını karşılayan bir poliçedir. 2021 yılı itibarı ile 2 milyon 450 bin kişi tamamlayıcı sağlık sigortaları sistemine giriş yapmış bulunmaktadır.

Peki, medikal enflasyonun %55 öngörü seviyelerine dayandığı özel hastanelerden hizmet almanın mali külfetlerinin bel büküğü, pandemi sürecinin küllerini yeni yeni üzerinden atmaya çalışan bir ülke olarak "NEDİR BU ÖZEL SAĞLIK SİGORTALARINDAN VERİPTE ALAMADIĞIMIZ?" Nedir hala böylesi avantajlı bütçe dostu bir sisteme dâhil olmama sebeplerimiz?

Sistemin doğru tanınmaması, yeterli sigorta bilincine sahip olma, sağladığı yüzlerce artıyı es geçip büyük resme odaklanmadan sigorta kapsamına girmeyen birkaç detaya takılıp antipati oluşturma ve sigortaya karşı görüş geliştirmekten kaynaklandığı fikrindeyim. Ben

zaten doktora çok gitmiyorum benim için gerekli değil gibi savunmalar geliştirmeden önce her birey kendine şu soruları sormalıdır;

- *Şuan sağlıklıyım ama başıma ani bir kaza gelirse, acil bir ameliyat ciddi bir sağlık durumum söz konusu olduğunda sağlık finansmanımı nasıl sağlayabilirim?*
- *O an sağlığım için gerekli olan sağlık konforunu ve hizmetlerini sağlayabilmem için maddi olarak hangi birikimlerimi gözden çıkarmam gerekir ve eğer bunları sağlayabilecek finansmanım yok ise devlet hastanelerinde ki hizmet bekleme süresi ve sunulan mevcut şartlar beni memnun eder mi?*
- *Devlet hastanelerinde ki yaşanan hizmet yoğunluğu ile en basit örnekle MR sırası için yaklaşık 3 ay beklemek durumunda kalırsam ne olur? Bu bekleme süresi sağlık durumumu olumsuz yönde ilerlettiğinde ne yaparım?*

En yalın hali ile bu 3 kalem soru ele alınarak aslında doğru cevaba ulaşılabilir. Özellikle Sgk ile entegreli tamamlayıcı sağlık sigortalarının fiyat / hizmet performansına bakıldığında bugün tercih edilmesi değil, tercih edilmemesi bütçelere mali külfettir. Özetle ve önemle belirtmek isterim ki sağlık sigortalarına veripte alamayacağınız hiçbir şey söz konusu değildir. Konusunda uzman bir sigortacıdan genel ve özel şartlar bilgisi dâhilinde detaylı bilgi almanızı henüz sağlıklı iken bu güvenceye sahip olmanızı temennî ederim. Unutmayalım ki sağlık sigortalarına ne kadar erken yaşta ve ne kadar sağlıklıyken girersek ileride toplayacağımız meyvelerde o oranda artmış olacaktır. Bugün kronik birkaç rahatsızlığa bulunan bir kişi sistem süzgecine takılmakta veya yaş barmını aştı ise ödeyeceği prim tutarına bakılmaksızın maalesef sigortalanamamaktadır.

Sosyal güvenlik sisteminin de desteklediği bu sistemin nimetlerinden faydalanabildiğiniz, sağlık trenini kaçırmadığınız verdiklerinizin karşılığını fazlası ile alacağınız bu sistem eşliğinde sağlık dolu bir yıl dilerim.

TÜSED'den ikinci el otomobil satın alacaklara çağrı

TÜRKİYE Sigorta Eksperleri Derneği (TÜSED) ikinci el otomobil satın alacak tüketicileri aydınlatacak önemli açıklamalarda bulundu. Kaza geçmişi olan otomobilleri değerinden daha yüksek fiyata satmak adına sıklıkla başvurulmuş hile ve yalanlara açıklık getiren TÜSED Başkanı Ahmet Nedim Erdem, "Karşı tarafın hasarı TRAMER'e yansıtılmış, sigorta şişirmesi hasar kaydı mevcut, hasar kaydı var ancak tutar yok gibi söylemlerin hiçbirisi gerçekliği yansıtmamaktadır" açıklamasını yaptı.

Ülkemizde dolandırıcılık vakalarına en çok konu olan ikinci el araç pazarıyla ilgili olarak Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği'nden uyarılar peş peşe geldi. Haksız kazanç elde etmek adına bilinçli olarak yanlış beyanda bulunan satıcıların söylemlerinin zaman içerisinde "doğru bilinen yanlışlar" haline geldiğinin altını çizen TÜSED Başkanı Ahmet Nedim Erdem, hasar kaydı konusunda tüketicileri aydınlattı.

"Sigorta şişirmesi hasar kaydı" tüm sürece aykırı ve mümkün değil

Satılan araçtan daha yüksek kar elde etmek için en sık başvurulmuş "kaskodan para almak için sigorta şişirmesi hasar kaydı mevcut" söylemine açıklık getiren TÜSED Başkanı Erdem, "Bir kaza yaşandıktan sonra, onarım için araç servise gönderilir, servisteyken kaza nasıl olmuş, onarım maliyeti nedir, birçok hususu göz önünde bulundurarak bağımsız ve tarafsız sigorta eksperti tespit eder. Ekspere rağmen servis ya da araç sahibi istek ve arzularına göre bir onarım bedeli çıkaramaz. Bu du-

rum tüm sürece aykırı ve mümkün değil. Aslında çok küçük bir hasarı vardı fakat kaskodan para almak adına sigorta şişirmesi hasar kaydı mevcut söylemlerine karşı tüketicilerin dikkatli olmasını tavsiye ediyoruz." dedi.

"Karşı tarafın hasar bedeli suçlu olursa da aracın TRAMER kaydına işlenmez"

Yine en sık başvurulmuş yalan beyanlardan biri olan "karşı tarafın hasar bedeli araca işlenmiş" konusuna da değinen Erdem, böyle bir durumun da sistemsel olarak mümkün olmadığını söyledi: "Hangi araca, kaza sonrası onarım için hangi işlem yapıldıysa, tekil olarak ayrı ayrı her bir aracın şasi numarasına işlenir. Mevzuat gereği hiçbir sigorta şirketi, karşı tarafın hasarını suçlu olursa dahi aracın hasar bedeline ekleyemez."

Her hasar kaydının bedeli mutlaka sistemde var

TRAMER kayıtlarında bedelsiz hasarlarla karşılaşılabildiğini ifade eden TÜSED Yönetim Başkanı Ahmet Nedim Erdem, eksperlerin tam zamanlı veri aktarımı gerçekleştirdiğini; ancak hukuki süreçler, sigorta şirketlerinin olası hatalı bildirimleri, hatalı poliçe numaraları sebebiyle hasar kaydı tutarının plaka sorgulamalarında ortaya çıkmadığını belirtiyor. Bu gibi durumlara karşı bir araç satın almayı düşünen tüketicilerin, satın almayı düşündükleri aracın şasi numarası üzerinden sorgulama yapmasını tavsiye ediyor.

Temmuz ayında sosyal medyanın en başarılı sigorta firmaları



DÜNYANIN sosyal medyada etkileşim hızı her gün artarken markalar da bu yeni alanda popülerlik yarışında birbirleri ile kıyasıya rekabet ediyor. Artık müşteriye ulaşmanın önemli bir yolu da sosyal medya platformları üzerinden geçiyor. 2022 yılı Temmuz ayı

boyunca da sosyal medyada sigortacılık sektöründe popülerliği artıran ve en çok etkileşim alan firmalar belli oldu. Bu konuda referans aldığımız internet medyasının tarafsız ve popüler sitesi Boomsocial, firmaların temmuz ayı karnesini okuyucuları ile paylaştı biz de sizler için derledik.

Facebook

- 1- Quick Sigorta
- 2- TARSİM
- 3- AXA Sigorta
- 4- Sompso Sigorta
- 5- Allianz Türkiye
- 6- Groupama Türkiye
- 7- HDI Sigorta
- 8- Ethica Sigorta
- 9- Generali Sigorta
- 10- Aksigorta

Twitter

- 1- Allianz Türkiye
- 2- Quick Sigorta
- 3- AXA Sigorta
- 4- Türkiye Sigorta
- 5- Anadolu Sigorta
- 6- Groupa Türkiye
- 7- HDI Sigorta
- 8- Ray Sigorta
- 9- MAPFRE Sigorta
- 10- Oyak Grup Sigorta

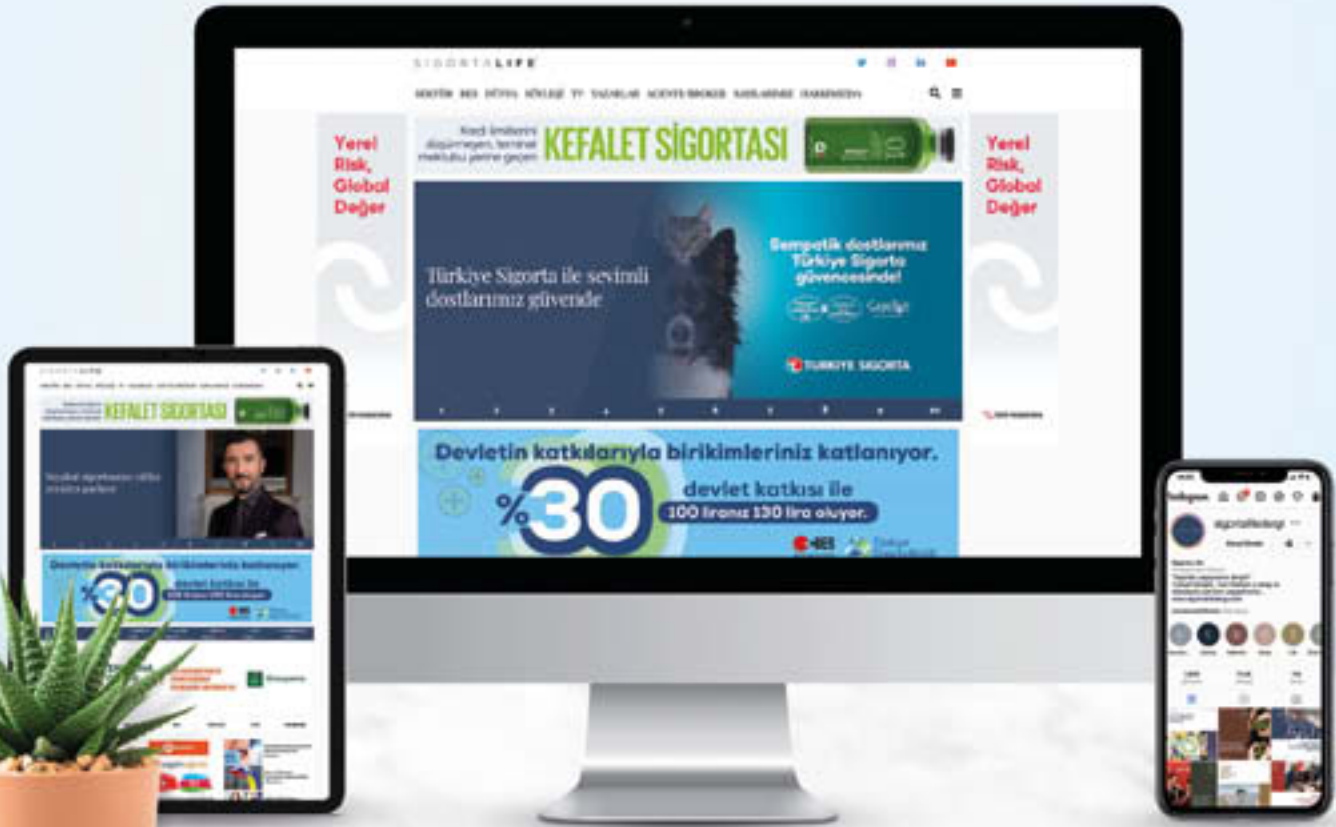
Instagram

- 1- HDI Sigorta
- 2- Quick Sigorta
- 3- Türkiye Sigorta
- 4- OYAK Group Sigorta
- 5- Allianz Türkiye
- 6- Sigortam.net
- 7- Doğa Sigorta
- 8- Anadolu Sigorta
- 9- MAPFRE Sigorta
- 10- AXA Sigorta

SİGORTALIFE®

"SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ"

www.sigortalifedergi.com



Sigorta Sözlü- ğü

• Aktüer

Sigorta matematikçisi veya istatistikçisi olarak açıklanabilecek aktüer, sigorta sektöründe bir olayın ihtimallerini ve mali olarak sonuçlarını istatistiki olarak hesaplayıp tespit eden kişidir. Aktüerler tarafından yapılan hesaplamalar sayesinde hangi riskler için ne kadar sigorta primi ödeneceği belirlenebilir.

Sigorta şirketleri bünyesinde yer alan aktüerya adlı birim veya departmanda çalışan aktüerler; kasko, tamamlayıcı sağlık sigortası, DASK veya cep telefonu sigortası gibi birçok alanda hizmet verebilir. Örneğin bir bölgede yaşayan insanların ortalama yaşam süreleri veya belirli bir yaş grubunun hastaneye gitme sıklığı gibi farklı verileri incelerler. Böylece sigorta poliçelerinde yaşanabilecek eksiklik veya hataların önüne geçerler.

• Hamule Senedi

Hamule senedi, nakliye veya taşıma senedi gibi farklı isimlerle de anılabilen özel tür bir evraktır. Nakliye şirketleri ile müşterileri arasında düzenlenen hamule senedi, nakliye sürecinin başlayabilmesi için olmazsa olmazlar arasında yer alır.

• Beher

Sigorta poliçelerinde veya sigorta ürünlerinin detaylarında sıkça karşılaşılan beher, Farsçadan dilimize geçmiştir ve "her bir" anlamını taşır. Sigorta evrakında herhangi bir karışıklık yaşanmaması için sık sık kullanılır. Böylece sigortalının haklarının korunması, hangi durumlarda tazminat alabileceğinin kesinleşmesi ve alacağı tazminatın oranlarının belirlenmesi sağlanır.

Kasko, tamamlayıcı sağlık sigortası veya özel sağlık sigortası gibi farklı sigorta türlerinde beher kavramıyla karşılaşabilirsiniz.

• İndikatif

Kasko, trafik sigortası veya konut sigortası gibi farklı sigorta türlerinde teklif alırken sigortahların karşısına çıkabilen bir kelimedir. Temel olarak sigorta yaptıracak kişi ile benzer poliçelere sahip olan kişilerin ödedikleri primlerin hesaplanması ve ortalama bir teklif verilmesini sağlayan süreci özetlemek için kullanılır.

• Refakat

Arapça kökenli refakat, eşlik etme manasına gelir. Ancak genel olarak Türkçede hastalık veya herhangi başka bir kötü durumda, yakınlarla eşlik etme durumu için kullanılır. Sigortacılık sektöründe ise özellikle özel sağlık sigortası gibi sağlık sigortası türlerinde detaylandırılır. Sigortalının hastalanması veya kaza geçirmesi gibi durumlarda hastane yatışı gerekebilir. Böyle bir durumda sigorta teminatları kapsamında yer alıyorsa refakatçi için de oda masrafları gibi ücretler, sigorta şirketi tarafından teminatla belirlenen tutar ve oranda karşılanır.

Sigortalı, refakatçi için teminatlardan yararlanıp yararlanamayacağını öğrenebilmek amacıyla genel şartlar ve kapsam gibi poliçe detaylarını kontrol etmelidir. Burada refakatçi teminatı bulunmuyorsa sigortalı bu teminattan yararlanamaz ve refakatçi için yapılan harcamalar, sigortalı tarafından ödenir.

SigortaShop Var, Endiŕe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

Her anınızda yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

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