

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/24



EYLÜL 2022 • sigortalifedergi.com • 40 TL

how to: make insurance

OYAK GRUP SİGORTA
Reasürans Brokerliği
5 YAŞINDA!



**You
Locally
~~Risk,~~**

**We
Globally
Value**

FİNANSTAN SAĞLIĞA DAHA ÇOK GÜVENCE DAHA ÇOK ÜRÜN

FİNANSAL

Kefalet Sigortası
Eğitim Kefalet Sigortası
Lisanslı Depoculuk Kefalet Sigortası
Tahvil Kefalet Sigortası
Fatura Koruma Sigortası
Bina Tamamlama Sigortası
Quick Finanscım
Depozito Sigortası
Kıram Quick'ten
Alacak Sigortası
Devlet Destekli Alacak Sigortası

SAĞLIK

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
Yabancı Sağlık Sigortası
Kritik Hastalık Sigortası
Kanser Sigortası

OTO

Kasko Sigortası
Quick Kasko
KaskoMotto
Karavan Kasko
Traktör Kasko
Acente Kasko
Zorunlu Trafik Sigortası
Motosiklet Trafik Sigortası
Süper Trafik Sigortası
İMM Excess Koruma Sigortası
Yeşilkart Sigortası

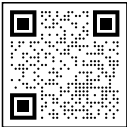
OTO DIŞI

BİREYSEL

Konut Sigortası
Dask Sigortası
Quick Yurt İçi Seyahat Sigortası
Quick Yurt Dışı Seyahat Sigortası
Quick Öğrenci Seyahat Sigortası
Incoming Seyahat Sigortası
Ferdî Kaza
Ekstrem Sporlar
QKimlik Koruma
İkinci El Garanti Sigortası
Zorunlu Hekim Sorumluluk

KURUMSAL

Yangın Sigortaları
Nakliyat Sigortaları
Mühendislik Sigortaları
Havacılık
Sorumluluk Sigortaları
Tarım Sigortaları
Hırsızlık
Ferdî Kaza
Cam Kırılması
Proje Sigorta Ürünleri



www.quicksigorta.com

QUICK 
SIGORTA

Sigortanın nabzı burada atıyor!



Sigorta sektörüne her ay yaptığımız özel içerikler ve haberler ile yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi ile gündemin nabzını tutmaya Eylül ayında da devam ediyoruz. Geçtiğimiz Ağustos 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.

Dergimizin Eylül 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.

24. sayımızda sizlerin sektördeki yoluna ışık tutmaya sizler için devam ediyoruz. Hem basılı yayınıımız, 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.

Herkese keyifli okumalar.

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin- deki- ler

8-12

RÖPORTAJ | Sürdürülebilir büyüme stratejisi ile hedeflediğimiz noktanın ilerisindeyiz

14

GÜNCEL | Garanti BBVA sağlık sigortalarına odağını artırıyor

16

HABER | Türk Nippon'dan sosyal sorumluluk projelerine devam

18

HABER | “Doğal afetlerle mücadelede tek yürek olmalıyız”

20-21

HABER | Devlet Destekli Alacak Sigortası yeniden yapılandırıldı

20-21

HABER | Devlet Destekli Alacak Sigortası yeniden yapılandırıldı

22

HABER | Hayata Cardif'le bak

24

HABER | Gelecek kaygısını önlemek için 7 öneri

26

HABER | Yılın ikinci çeyreğinde sorunlar git gide büyüyor

28-29

GÜNCEL | 10 yıldızlı festival, Quick Sigorta sponsorluğunda gerçekleşti

30

RÖPORTAJ | Seyahat sigortalarında Gulf Sigorta farkı

32-33

HABER | Türkiye Sigorta ile sevimli dostlarımız güvende

34

HABER | Türk Nippon Sigorta rotasını Kıbrıs olarak belirledi

36-37

HABER | “Sigorta güvenin tek satın alınabilir hali”

38

MAKALE | Finansal kapsayıcılıkta kıtasal ayrımlar

40

HABER | Trafik sigortasına 12.7 milyar TL tazminat ödendi

42-43

LIFE | İlginç Sigorta Hikayeleri

44

HABER | Hepiyi Sigorta, faaliyete başladı

46-47

HABER | “Varlık değerleri hızla artarken, sigorta en önemli güvencemiz”

48

ÖZEL HABER | Küresel sigorta primlerinin 7 trilyon doları aşacağı söyleniyor



ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Mustafa Öztürk

Grafik Tasarım

Aykut Ulutürk

Video ve Kurgu Editörü

Burak Deniz Koca

Medya ve İletişim Sorumlusu

Yaman Erol

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / Bursa

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti

Abonelik

abone@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com



| sigortalifedergi

Bu dergide yazan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayınlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayınlanan yazı ve görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. SigortaLife Dergi, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santramarkeeting.com



50-51

HABER |

Dünyadan Haberler

52

HABER |

İlk yarıda en büyük büyüme kasko sigortalarında

54-55

MAKALE |

Yeni Malpraktis Yasası

56

LIFE |

Biliyor muydunuz?

58

HABER |

Katılım Emeklilik'le çocukların geleceği güvence altında

60

HABER |

AgeSA, yılın ilk yarısında büyümesini sürdürdü

62

GÜNCEL |

SEDDK, trafik sigortasında yeni çalışmalar planlıyor

64-65

LIFE |

Soru-Cevap

66

HABER |

Sigortam.net müşterilerine Shell'den hediye yakıt

68-69

HABER |

HSSK-Quick Sigorta birinciliği yine kimseye kaptırmadı!

70

GÜNCEL |

Unico Sigorta'da yönetim değişikliği

72-73

HABER |

Katılımcılara, bireysel gelecekleri kadar dünyanın geleceğine de yatırım imkânı

74

GÜNCEL |

Quick Tower'da Sigorta Haritaları Sergisi düzenlendi

76

HABER |

Aksigorta müşterilerine özel; araç bakımında Autoking indirimi

78

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



OYAK GRUP SİGORTA
Reasürans Brokerliği

Sertan İpek

OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans
Brokerliği Genel Müdürü

*Sürdürülebilir
büyüme stratejisi ile
hedeflediğimiz noktanın
çok ilerisindeyiz*

OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Sertan İpek, Sigorta Life dergisine özel açıklamalar yaptı. Ulaştıkları prim hacmiyle Türkiye’de faaliyet gösteren ilk 5 sigorta kuruluşundan biri olduklarını belirten İpek, " Sağladığımız çözümler sadece yerel kapasitelerle sınırlı kalmıyor, küresel erişim gücümüz ile sigortalılarımıza global sigorta piyasalarından reasürans çözümleri de sağlıyoruz" dedi.

2017 yılında kurulan şirket 5. yılını kutluyor. Sertan Bey, ilk başta güzel hedeflerle kurulan bir şirket olarak 5 yılın sonunda hayal edilen noktalara gelebildiniz mi? Neler söylersiniz bu 5 yıllık süreci bizim için özetleyebilir misiniz?

Bugün Türkiye’nin en güvenilir sigorta ve reasürans şirketlerinden biri konumundaki OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği A.Ş. olarak, OYAK Genel Müdürümüz Sayın Süleyman Savaş Erdem’in bizlere çizdiği gelecek vizyonu ve sürdürülebilir büyüme stratejisi doğrultusunda 5 yılda hedeflerimizin çok ötesinde bir konuma geldik. OYAK Genel Müdürümüz bir strateji toplantısında bizimle sigortacılık sektörünün önemine, gelişimine ve barındırdığı fırsatlara ilişkin görüşlerini paylaştı. Çoğunlukla herkes sigortacılığı ikinci, hatta üçüncü işi olarak görür, ancak kendisi bu sektörü ana merkeze koyarak bizlere ihtiyaç duyduğumuz vizyonu ve motivasyonu sağlamış oldu. Biz de bu heyecanla çalışmalarımıza başladık. Bugünü daha net anlamak için 5 yıl öncesinden de kısaca bahsetmek isterim. OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği A.Ş., sigorta ve reasürans brokerliği faaliyetlerinde bulunmak üzere yüzde 100 OYAK Yatırım Menkul Değerler ortaklığı ile 2017 yılında kuruldu. Kuruluşumuzdan bu yana gerek OYAK Grup Şirketlerinin gerek grup dışı müşterilerinin sigorta ve reasürans taleplerini yerel ve küresel sigorta pazarlarından sağladığımız optimum çözümler ile karşılamanın yanı sıra geniş bir ürün gamında risk danışmanlığı hizmeti de sunuyoruz.

Ulaştığınız prim hacmi ile Türkiye’de faaliyet gösteren prim hacmi ile sektörde ilk 5 sırada yer aldığınızı belirtmiştiniz kısa bir süre önce. Bu durum şu anda nasıl?

Türkiye’nin lider sigorta kuruluşlarından biri olmak için büyük çaba gösterdiğimizi belirtmek isterim. Yaptığımız çalışmalarla sektörün vizyoner oyuncularından biri olmayı başardık. Bugün OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği A.Ş. olarak uzman ekibimizle her türlü riske karşı sigorta şirketlerinden

teklif alan, poliçe tanzim eden ve tüm sigorta süreçlerini yöneterek, bireysel ve kurumsal müşterilerimize tüm branşlarda sigorta çözümleri sunuyoruz.

Sağladığımız çözümler sadece yerel kapasitelerle sınırlı kalmayıp, küresel erişim gücümüz ile sigortalılarımıza global sigorta piyasalarından reasürans çözümleri de sağlıyoruz. OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği A.Ş. olarak ayrıca sigortalılarımıza Risk ve Hasar Yönetimi konusunda spesifik danışmanlık hizmeti sunmaktayız.

Risk Danışmanlığı ile işletmelerin stratejileri doğrultusunda yönetimini desteklemek amacıyla; sabit kıymet riskleri, deprem portföy analizi, iş durması ve kar kaybı riskleri, siber riskler, ürün güvenliği ve geri çağırma riskleri ile diğer risklerin değerlendirilmesine yönelik geniş bir yelpazede kurumsal risk yönetimi hizmetleri sunmaktayız. Bu bağlamda bilişim güvenlik ürün ve çözümleri konusunda kamu otoritesi olan HAVELSAN ile çağımızın tehdidi siber riskler özelinde anlaşma sağladık. Bu anlaşma ile bilhassa pandemi döneminde artan siber saldırı/sızıntı risklerine karşı HAVELSAN ile müşterek yürütülecek bir çalışma ile kurumlara siber riskleri özelinde danışmanlık hizmeti ve aynı zamanda OYAK GRUP SİGORTA olarak siber sigorta çözümleri sunuyoruz.

Hasar danışmanlığı servisimizle yerel piyasadaki gücümüz ve küresel bağlantılarımızı entegre ederek gerek Türkiye sigorta piyasası gerek yurt dışı teminatl poliçelerin hasar süreçlerinin yönetilmesinde bizzat kendi ekibimizle etkin rol oynamaktayız.

Bu yoğun çalışmamızın karşılığını da kuruluşumuzun üçüncü yılında görmeye başladık diyebilirim. Üç sene gibi çok kısa bir sürede ulaştığımız prim hacmi ile Türkiye’de faaliyet gösteren yüzden fazla küresel ve yerel sigorta brokerleri arasından sıyrarak sektörde ilk 5’te yer almayı başarmıştık. Bugün ne mutlu ki sıralamada yerimizi sağlamlaştırdığımızı söyleyebiliyoruz.

Pandemi süreci sigorta sektöründeki ilerlemenizi nasıl etkiledi? Sigorta sektörü pandemi de güzel bir ivme yakalasa da bazı ekonomik sıkıntılar söz konusu, pandemi sürecini sizler nasıl geçirdiniz?

Sigorta sektörünün, dünyada etkisi çok büyük olsa da Türkiye özelinde baktığımızda enflasyonun üzerinde büyüdüğünü ve pandemiden nispeten az etkilenen sektörlerden olduğunu görmekteyiz. OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği A.Ş. olarak pandemi sürecinde, başta sağlık sigortaları olmak üzere geçen seneki kredi faizlerinin düşmesi ile artan konut ve araç satın alımının bireysel sigortalardaki büyümenin toplam sonuca etkisinin olumlu olduğunu söyleyebiliriz.

OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği A.Ş. olarak kurulduğumuz günden itibaren yaptığımız teknolojik alt yapı yatırımları sayesinde iş yapış biçimlerinde sorun yaşamadık. Bu süreçte dijitalleşmeyi daha fazla odağımıza alarak, yeni ürünlerimizle hizmetlerimizi genişlettik.

Bu 5 yıllık süreçte dönüm noktalarınız neler oldu?

Sunduğumuz kalite ve güvenden ödün vermeden, müşterilerimizin takdirini daima üstün tutan örnek bir sigorta brokerlik şirketi olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Hizmet kalitemizi ve memnuniyetimizi arttırmak adına her sigortalı segmentine uygun sigorta çözümleri sunmamız, kendi bünyemizde çağrı merkezi kurulumu, dijital teklif ve satış platformunun oluşturulması, WBN'e üyeliğimiz, Lloyd's' un yetkili brokeri olmamız ve son olarak Londra ofisimizin açılması şirketimizin şu ana kadarki önemli dönüm noktaları olarak nitelendirebiliriz.

Yönetim modelimizde güvenilir, şeffaf, çözüm ve başarı odaklı olma esaslarını uyguluyoruz. Hizmet anlayışımızla sigortalılarımızın her adımında risklerini güvence altına alarak yanlarında olmak için çalışıyoruz.

Geçtiğimiz yıl yatırımlarınızı sürdürerek Londra ofisi açtınız. Buradaki amaç neydi ve hedeflenen kitleye ulaşılmaya başlandı mı?

OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği A.Ş. olarak, 2020 Nisan ayı itibarı ile Lloyd's brokeri unvanını aldık. Bunu takiben, merkez İstanbul ofisimizden sunduğumuz Sigorta, Reasürans ve Danışmanlık faaliyetinin yanı sıra 2021 yılından başlayarak Londra 'dan sağladığımız çözümler ile uluslararası arenadaki yerimizi sağlamlaştırmaya devam ediyoruz diyebilirim.

Öte yandan Avrupa, Uzak Doğu ve Orta Doğu reasürans piyasası bağlantılarına Lloyd's piyasası ağını dahil etmemiz küresel piyasalardaki yerimizi de önemli derecede güçlendirdi.

OYAK GRUP SİGORTA A.Ş. olarak, tüm endüstriyel alanlarda ve özel-likli risklerde optimum sigorta ve reasürans çözümlerini uluslararası yetkinliğimiz, farklı coğrafyalardaki tecrübemiz ve alanında uzman ekibimizle yerel ve uluslararası faaliyet gösteren müşterilerimize sunmaktan memnuniyet duyuyoruz.

Bu açılımla birlikte çeşitli sektörlerden kurumsal müşterilerimize sunduğumuz küresel reasürans çözümlerini, 2022 yılı itibarıyla Türkiye sigorta pazarında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin de hizmetine sunuyoruz.

Bu gücümüzü Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketleri ile de paylaşmaktan oldukça memnunuz. Müşteri odaklı anlayışımız ile ekibimizin küresel reasürans piyasalarındaki tecrübe ve birikimini Türk sigortacılık sektörünün faydasına sunarak Sigorta şirketlerinin sermaye yapısını destekleyecek, sektörde rekabet gücünü arttıracak ihtiyari ve zorunlu reasürans çözümleri ile piyasa gelişimine destek vermekten dolayı mutluluk duyuyoruz.

2010'lu yıllarda tüm sektörler hızla ilerleyen dijitalleşmeye ayak uydurmaya çalıştılar. OYAK GRUP SİGORTA'nın dijital yatırımları, rakipleri ile kıyasla şu an hangi seviyeye geldi?

*Geçtiğimiz yıl
yatırımlarımızı
sürdürerek
Londra
ofisimizi
açtık.*

Son yıllarda teknolojinin hızla ilerlemesi, bütün sektörlerin hem çalışma hem de pazarlama stratejilerinde farklılıklara neden oldu. Sektörümüz için oldukça önemli olan bu farklılıklar sizin de belirttiğiniz gibi artık bir rekabet konusu haline geldi. Bu rekabette bizim için en önemli unsur, müşterilerimize ve tüketicilerimize daha hızlı ulaşabileceğimiz dağıtım kanalları oldu. OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği A.Ş. olarak biz de bu konuda yatırımlar yapmaktayız. Bu bağlamda Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketleri tarafından, teminatlar dâhil olacak şekilde karşılaştırmalı en uygun, en hızlı fiyat teklifinin verildiği dijital bir teklif ve satış platformunu sigortalılarımızın hizmetine sunmuş bulunmaktayız.

Bu yıl hangi alanlarda/branşlarda büyüme devam ediyor, yıl sonuna kadar hangi alanlar daha çok öne çıkacak?

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY (Ernst and Young), yıllık Küresel Sigorta Görünümü (Global Insurance Outlook) araştırması sektörümüz için oldukça ilginç ip uçları içeriyor. Araştırma sigorta endüstrisinin kısa vadeli beklentilerini en iyi tanımlayan üç etkeni, "açık sigorta ve ekosistemler", "işgücü dönüşümü" ve "sürdürülebilirlik" olarak sıralıyor.

Araştırma, açık sigorta ve ekosistemler ile müşteri odaklı rekabetin, sigortacılık sektörünün iş modellerinde köklü değişimlere yol açtığına dikkat çekiyor. İnsan sermayesi, içinde olduğumuz yapay zekâ ve otomasyon çağında doğru yeteneklere ve çekici çalışan deneyimlerine sahip sigortacılar için farklılaştırıcı bir değer kaynağı durumunda.

Bunun yanı sıra pandemiyle birlikte hepimiz korunmanın önemini de bir kez daha anladık. EY raporu da bu doğrultuda, yeni beceriler, geliştirilmiş yetenekler, daha fazla iş birliği kültürü, güvenilir retasyon (koruma) stratejileri ve daha yaratıcı kaynak sağlama modelleri sayesinde yarının en başarılı sigortacıları, insanların ve teknolojinin gücünü en etkin biçimde birleştirenler olacak diye belirtiyor. Çalışanlarının yetkinlik ve yeteneklerini en iyi tanıyan eğitim, insan ve ilgili teknolojilerin farklı kombinasyonları ile destekleyen sigorta şirketleri daha başarılı olacak.

Dolayısıyla sektörümüzün en önemli gündem maddesi yetenek yönetimi olacak, büyüme de insan kaynağını doğru yöneten firmalardan gelecek demek yanlış olmaz diye düşünüyorum.



OYAK GRUP SİGORTA'ya özeline incek olursak, büyüme stratejiniz nasıl şekilleniyor? Hangi branşlarda daha aktif olmak istiyorsunuz, özellikle nasıl bir büyüme planınız var?

Hem Türkiye hem de küresel sigorta piyasalarında OYAK GRUP SİGORTA güvenilir ve yetkin bir marka olmak öncelikli hedefimizdir.

Bununla birlikte yerel ve uluslararası Sigorta ve Reasürans pazarlarındaki gelişmeleri yakından takip ediyor, şirketimizin büyüme hedefleri doğrultusunda gerekli adımları atıyoruz. Bu amaç ile Londra ofisimizi kurduk.

Ayrıca, Dijital platform üzerinden satışlarımızı arttırmayı hedeflerken; yeni sigorta ürünleri ve Risk Yönetimi, Hasar Yönetimi ve satın alma birleşmeler için Sigorta Durum Tespti (Due Dilligence) danışmanlığı gibi farklı hizmetleri de bünyemize katarak büyüme ivmemizi arttırmayı hedefliyoruz.

5'nci yılınızın ardından ilerleyen süreçlerde OYAK GRUP SİGORTA tarafında sizleri neler bekliyor olacak?

Son yıllarda enerji talebindeki küresel artış, enerji ve enerjiye bağlı sektörlerde efektif bir 'risk yönetimi' yapılmasını ve dolayısıyla enerji sigortalarına olan ihtiyacı daha fazla ön plana çıkarttı.

Araştırma kuruluşu IHS Markit'e göre de 2021-2025 döneminde dünyada yenilenebilir enerjiye toplam 1.3 trilyon dolar yatırım yapılacaktır. Bu yatırımlarda en büyük payı da rüzgâr ve güneş enerjisi alacaktır. Ernst & Young'ın hazırladığı Yenilenebilir Enerji Ülke Çekiciliği Endeksi'ne göre yenilenebilir enerji, dünyanın COVID-19 pandemisi ile mücadelesi sürerken, uzun vadeli yatırım açısından 'güvenli liman' olarak görülüyor.

Ülkemiz yenilenebilir enerji kaynakları yönünden sayılı ülkeler arasında yer alıyor. OYAK GRUP SİGORTA olarak, yenilenebilir enerji projelerinin ilk inşaat sürecinden başlayarak işletme dönemini de kapsayan geniş bir teminat sunuyoruz. Bunun için sektördeki yerel sigorta şirketleri ve global piyasalardaki reasürans şirketleri ile çalışıyoruz.

OYAK GRUP SİGORTA'nın enerji ve enerjiye bağlı sektörlerdeki kaynak ve tecrübesiyle desteklenen küresel mevcudiyeti, bu sektörde faaliyet gösteren müşterilerinin her türlü yerel risk yönetimi ve sigorta ihtiyaçlarına cevap verebilmesine olanak

tanıyor. Küresel güç ve yerel bilginin bir araya gelmesi, emsaller arasında doğru kıyaslama yapmak, yeni pazar ve kapasiteler bulmak, yeni ürün ve hizmetler geliştirmek, müşterilerimizin optimum şartlar ve alternatif çözümlerle desteklenmesine imkan sağlıyor.

Teminat sağladığımız alanlar arasında Hidroelektrik Enerjisi Üretim (HES), Güneş Enerjisi Üretim (GES), Rüzgâr Enerjisi Üretim (RES), Jeotermal Enerjisi Üretim ve Bio-termal Enerjisi Üretim yer alıyor.

Son olarak sigortalılara ve tüm sektöre mesajlarınız var mı?

Türk Sigorta pazarının geleceğine olan güvenimiz tartışılmaz. Ülkemizde sigortacılıkta penetrasyon oranında istikrarlı bir artış görülmesine rağmen gelecekte katedilecek daha çok yol olduğunu öngörmekteyiz. Temas ettiğimiz herkese sigortanın önemini daha çok anlatarak, sigortalanmayı ve sigorta okuryazarlığını artırmayı amaçlıyoruz. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Strateji Raporuna göre Penetrasyon oranı dünya genelinde %7,4 iken, ülkemizde %2,2 civarındadır. Bununla beraber sektör olarak ana hedefimiz penetrasyonu yükseltmek ve sigorta bilincinin artmasına katkı sunmak yönünde olmalı.

2022'de sektörde reel büyüme beklenmektedir. TSB istatistik verilerinden elde edilen haziran ayı kapanış rakamlarından anlaşılabileceği üzere 90,86 Milyar TL'lik prim üretimi ile 2021 yılının aynı dönemine göre %92,91'lik (reel'de %8) bir artış söz konusudur. 2022'de hasar maliyetlerindeki artış, prim artışlarını da beraberinde getirdi. Varlık fiyatlarındaki artışın sonucu 'eksik sigorta' oluşmaması ve olası bir hasar durumunda mağdur olmamaları için sigortalıların sigortalanmış varlıklarının, sigorta bedellerini yeniden güncellemeleri de büyük önem taşıyor.

Sigorta sektörünün önde gelen risklerinden deprem / doğal afet risklerinin yanı sıra bilhassa son yıllarda öne çıkan küresel salgın riskleri, iklim değişikliği, iklim değişikliğinin tarım ve diğer sektörlerde etkileri, dünyadaki gelişmelere paralel olarak politik risklerin seyrinin yılın geri kalanında ve takip eden yıllarda gündemde kalan önemli başlıklar olacağını düşünüyoruz.

Sektör olarak bu risklere hazırlıklı olmak ve alternatif ürünlerle sigortalılarımızın desteklenmesi değerli olacaktır. OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği olarak yerel ve küresel çözümlerimiz ile müşterilerimizi ve sektörümüzü desteklemekten memnuniyet duymaktayız.

HAYATIN HER ANINDA BİZİMLE GÜVENDE OLMANIN AYRICALIĞINI YAŞAYIN!

Avantajlarla Dolu
Sigorta Dünyamız ile
Her An Yanınızdayız.

İhtiyaç ve beklentilerinize yönelik tüm bireysel ve kurumsal sigorta hizmetlerimizi karşılaştırmalı tekliflerle sunuyor, size uygun yol haritası belirleyerek, geleceğe emin adımlarla ilerlemenizi sağlıyoruz.

- | | |
|--|--|
|  Kasko / Trafik Sigortası |  Enerji Sektörüne Özel Sigortalar |
|  Konut Sigortası |  Nakliyat & Lojistik Sigortaları |
|  Özel Sağlık Sigortası |  Sorumluluk Sigortaları |
|  Bireysel Emeklilik |  Havacılık Sigortaları |
|  Kobi Paket Sigortaları |  İHA Sigortaları |
|  Sabit Kıymet Sigortaları |  Finansal Risk Sigortaları |
|  Mühendislik Sigortaları |  Tarım Sigortaları |





Işıl Akdemir Evlioğlu

Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı

Garanti BBVA sağlık sigortalarına odağını artırıyor

PANDEMİ pek çok sektörü etkilediği gibi özel sağlık sigortalarına olan ilgi ve farkındalığın da artmasına yol açtı. Bu gelişmelerle beraber Garanti BBVA, herhangi bir hastalık veya yaralanmada polise sahiplerini ağır masraflardan kurtarmak ve uygun koşullarda tedavi olmalarını sağlamak amacıyla hizmet çeşitlendirmesine gidiyor.

Sağlık sigortası yaptırmak isteyen müşteriler Garanti BBVA kanallarından Eureko Sigorta'nın ürünlerine ulaşabilirken sağlık sigortacılığına yeni giriş yapan Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat üzerinden de polise alabiliyor. Bupa Acıbadem Sigorta'nın kurucusu olduğu senCard Üyelik Programı'na dahil olan Eureko Sigorta ve Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat; müşteri odaklı ürünler, geniş anlaşmalı kurum ağı ve program avantajları ile sağlık sigortalarında avantajlı bir alternatif yaratıyor.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Işıl Akdemir Evlioğlu, "Pandemi dönemi hepimiz için sağlığın ne kadar değerli olduğunun bir kez daha farkına varmamıza ve buna paralel olarak sağlık sigortalarının bir lüks değil ihtiyaç olduğu bilincinin artmasına neden oldu. Garanti BBVA olarak, müşterilerimizin finansal sağlıklarını korumalarına destek olurken, her gelir grubundan müşterimizin rahatlıkla erişebilmesi amacıyla sağlık sigortası ürünlerimizi daha da geliştirip, çeşitlendirdik. İş ortağımız Eureko Sigorta'nın yanı sıra, iştirak şirketlerimizden Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat da BES müşterilerine sağlık sigortası sunmaya başladı.

Ayrıca, bu süreçte, Bupa Acıbadem Sigorta ile işbirliği yaparak, iş ortaklarımız tarafından her ihtiyaca ve bütçeye uygun primlerle tasarlanan ürünlerde senCard üyelik programına dahil olduk. Müşterilerimiz, senCard vasıtası ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında kaliteli sağlık hizmeti alabilme, geniş anlaşmalı kurum ağından faydalanabilme, hızlı ve kesintisiz provizyona erişim, geri ödeme işlemlerini teknoloji destekli platformlarla yapabilme imkanına da kavuşuyor. Önümüzdeki dönemde de, iş ortaklarımız ile beraber müşterilerimize farklı fırsatlar sunarak, memnuniyetlerini daha da yukarılara çekmek için çalışmalarımıza aralıksız devam edeceğiz.

Diğer yandan sürdürülebilirlik yolculuğumuzda sağlıklı yaşamın desteklenmesi, herkesin nitelikli sağlığa erişimine fayda sağlamayı da sürdüreceğiz. Özel sağlık sigortacılığı sahipliğinin artması ile devletin sağlık sektöründeki yükünün hafifletilmesi ve müşterilerimizin özel sağlık kurumlarından da hizmet almalarına katkı sunmak öncelikli amacımız" dedi.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası müthiş indirimlerle sizinle!

Garanti BBVA Emeklilik'ten BES'i olanlar,
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı müthiş indirimlerle* alıyor.
BES'iniz yoksa hem BES, hem Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
yaptırın, bu fırsatı kaçırmayın!

Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr'de.



*Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda uygulanacak indirim oranları BES ürün sahipliği ile ikamet edilen şehre göre %15-70 arasında değişmektedir.

senCard

Türk Nippon'dan sosyal sorumluluk projelerine devam

GELECEĞİN kıymetini artırmak ve bilinçli nesiller yetiştirmek bizlerin elinde. Hayata şanssız başlayan bir sürü çocuk var çevremizde. Bu aşamada sosyal sorumluluğun rolü oldukça büyük. Türk Nippon Sigorta, sadece müşterilerine sunduğu yenilikçi hizmetle değil geliştirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle de adından söz ettirmeye devam ediyor.

Türk Nippon Sigorta, birey ve toplumun gerekliliklerini ve bu gerekliliklerden doğan ihtiyaçları baz alarak belirli dönemlerde sosyal sorumluluk projeleri geliştirmekte ve sosyal ihtiyaçlara destek sağlamaktadır.

Gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleri ile toplumsal bilincin gelişmesine katkıda bulunan Türk Nippon Sigorta, sosyoekonomik olarak dezavantajlı öğrencilere yıllardır burs desteği sağlayan Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği ile ortaklaşa hareket ederek dernek bünyesindeki 120 öğrenciye hediye çeki verdi. Hem mezuniyet öncesindeki kıyafet alımına katkıda bulunmayı hem de küçük bir bayram hediyesi vermeyi amaçlayan Türk Nippon Sigorta bayram öncesinde öğrencilere iletilen çekler ile bir nebze olsa da yüzlerde gülümsemeyi sağlamaya çalıştı. Türk Nippon Sigorta 'Topluma Değer Katmak' olgusunu harekete geçirmek için üstün gayret sarf ederek birçok insanın hayatına dokunmayı başarıyor.

açık havadaki yerin ayrıldı!



#akıllışlerakıllıfikirler

0072666



santramarketing

santramarketing.com



Atilla Benli
TSB Başkanı

*“Doğal
afetlerle
mücadelede
tek yürek
olmalıyız”*

KÜRESEL ısınmaya ve orman yangınlarına dikkat çeken Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Benli: “Üye şirketimizle birlikte sigortalılarımızın ve ülkemizin sigortası, dünyamızın ve yarınlarımızın güvencesi olmaya devam edeceğiz.” Türk sigorta sektörünün rehber kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) Başkanı Atilla Benli, son yıllarda etkisini giderek artıran iklim değişikliği, küresel ısınma ve doğal afetlere ilişkin açıklamalarda bulundu.

İzmir, Balıkesir ve Mersin’de çıkan orman yangınları için üzüntülerini dile getiren Benli, söndürme ve soğutma çalışmalarına katılan herkese minnettar olduklarını ifade etti, bölge halkına ve tüm Türkiye’ye geçmiş olsun dileklerini iletti. “Sürdürülebilir bir hayat, yeşil bir dünya, çocuklarımızın nefes alabileceği gelecek için ilk adımı; sahip olduklarımızın, dünyamızın, doğamızın, ormanlarımızın kıymetini bilmekle atalım” şeklinde konuşan Atilla Benli, “Türkiye Sigorta Birliği olarak 70 üye şirketimizle; sigortalılarımızın ve ülkemizin teminatı, dünyamızın ve yarınlarımızın güvencesi olmayı, felaketlerin üstesinden gelmeyi sürdüreceğiz” dedi.

Hortum, şiddetli yağış, dolu ve yangınlar gibi ekstrem olayın en fazla yaşandığı yıl olan 2021 yılında, AFAD verilerine göre; yalnızca ülkemizde, 107 sel ve su baskını, 66 orman yangını ile 16 kar-tipi, 39 heyelan meydana geldi. Türkiye’de geçen yıl Temmuz ve Ağustos aylarında yaşanan sel ve yangın afetleri nedeniyle sigorta şirketlerine 3 bin 937 hasar ihbarı ulaştı. Türkiye sigorta sektörünün karşıladığı hasar miktarı 510 milyon lira olarak gerçekleşti.

“Hep birlikte daha da fazlasını yapabiliriz” diyen TSB Başkanı doğal afetler karşısında birlik olma mesajı verdi: “Dünyamızı, bize bahsedilenleri, alın teriyle kazandıklarımızı korumamız gerektiği bilinciyle ve dayanışmayla daha da güçlü olabiliriz. Artan riskler ve değişen varlıklarımız, bugün sigortalanmanın önemini bize yeniden hatırlatıyor. Elimizdekilere sahip çıkmak, onları çoğaltmak için, daha yeşil, daha yaşanabilir bir dünya için kendimizi, sevdiklerimizi, ‘tek evimiz’ dünyamızı koruyalım. Kaybetmeden harekete geçelim, kıymetlerimizi sigorta ile güvence altına alalım. Çünkü sigorta, kıymet bilmektir...”

Yaşanan gelişmelerin ve yapılan araştırmaların doğal afetlerin artacağına işaret ettiğinin altını çizen Atilla Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: “Dünyamızdan, geleceğimize biz sorumluyuz. Dolular, seller, orman yangınları gibi küresel iklim krizinin yıkıcı etkileri yaşanırken, olan biteni uzaktan izleyebileceğimiz başka bir dünyamız yok. Hiçbirimiz, tek bir canımızı dahi kaybetmeye, ‘akciğerlerimiz’ ormanlarımızın zarar görmesine, dededen toruna emekle, alın teriyle kazanılmış varlıklarımızı yitirmeye tahammül edemeyiz. Bunun önüne geçmek için temennimiz, küresel ısınma, iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik konularında tüm dünyanın omuz omuza vermesi, bu mücadeleyi tek yürek olarak sürdürmesi.”

Sempatik dostlarımız Türkiye Sigorta güvencesinde!

Türkiye Sigorta Sempati Evcil Hayvan Sigortası,
acil durum ve hastalıklarda sempatik 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.



Devlet Destekli Alacak Sigortası yeniden yapılandırıldı

DEVLET Destekli Alacak Sigortası, yeniden yapılandırılması ve reasürans yapısının kurulması amacıyla 2020 yılından bu yana Türk Reasürans'ın yönetiminde bulunan Özel Riskler Yönetim Merkezi içerisinde geliştiriliyor. Yeniden yapılandırılan Devlet Destekli Alacak Sigortası 29 Temmuz tarihinde sigorta ve reasürans brokerları ile bir araya geldiği bir etkinlikte tanıtıldı. Tanıtım toplantısının açış konuşmasında söz alan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, Türk Reasürans olarak faaliyet gösterdikleri sektörlerde ve teknik işleticiliğini yaptıkları DASK ve ÖRYM gibi kurumlarda, yegâne amaçlarının değer üretmek, sektörel gelişime ve olgunluğa katkı sunmak olduğunu belirtti. Selva Eren; “Bu kapsamda Devlet Destekli Alacak Sigortasını, ÖRYM bünyesinde yeniden yapılandırdık. KOBİ'lerimizin ticari hayatlarının tam ortasında yer alan bu ürünün yapılandırılmasında dinamik bir sistem kurulmasına özen gösterildi. KOBİ'lerimizden gelen talepler ve sigorta şirketleri ile aracılardan gelen geri bildirimler dikkate alınarak tarife değişiklikleri yapıldı ve tebliğlere yansdı.

Yakın zamanda değişen KOBİ tanımına uygun olarak firmalar için uyguladığımız ciro kriteri 125 milyon TL'den 250 milyon TL'ye çıkarıldı. Merkezin gerekli gördüğü durumlarda bu ciro %40 oranında artırabilecektir. Ayrıca otomatik olarak verilen azami teminat tutarı 750.000 TL'den 1.000.000 TL'ye çıkartıldı. EFT ve Havale yoluyla ve taksitle ödeme imkânları getirildi.

Bu sistem ile ilgili sektörden gelecek geribildirimler kapsamında gerekli görülen ve SEDDK tarafından da uygun bulunan değişikliklerin hayata geçirilmesine devam edilecektir” dedi. Toplantıda, Devlet Destekli Alacak Sigortası (DDAS) ürününün yürürlüğe sokulmasındaki temel amacın, KOBİ'leri, alacağını tahsil edememe riskinden ve oluşacak problemlerden korumak, aynı zamanda güvenli ticaretin önünü açarak KOBİ'lerin sağlıklı büyümesine yardımcı olmak olduğunu altı çizildi.

Pandemi dönemini de göz önünde bulundurarak, ürünün amacına en iyi şekilde hizmet ettiğini söylemenin mümkün olduğuna işaret eden Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Ali Sertaç Canal, pandeminin başladığı 2020 yılı ortasından itibaren hem sisteme katılan KOBİ sayısında hem de verilen teminat limiti tutarında ciddi artış olduğunu belirtti. Ali Sertaç Canal, Devlet Destekli Alacak Sigortası (DDAS) sisteminin yapısına dair de önemli bilgiler aktardı: “Türk reasürans tarafından yapılan çalışmalar neticesinde; Tüm KOBİ'lerin sistemden yararlanması adına, ciro kriteri 25 milyon TL'den 125 milyon TL'ye çıkarıldı, böylece orta büyüklükteki işletmelerin de bu sistemden yararlanması sağlandı. Yerel ve uluslararası piyasalardan A rating reasürörlerden kapasite temin edilerek Sisteme reasürans koruması sağlandı. Bu yıl üçüncü dönemine girecek reasürans koruması güçlü plasman yapısı ile devam ettirilecektir. Kapsam genişlemesine paralel olarak artan teminat yapısının sağlanması için gerekli olan yazılım ve altyapı ihtiyaçları, öngörülen proje maliyeti ve süresinden tasarruf edilerek, SBM ile birlikte tamamlandı. Aynı zamanda veri kaynakları çeşitlendirilerek teminat yapısı oluşturulmasında daha kapsamlı veriye ulaşılması sağlandı. Veri kaynaklarının çeşitliliği ve veri ihtiyaçları rutin gözden geçirme çalışmaları ile en güncel halinde tutulmaktadır.

Canal, bugün itibarıyla verilen teminat limitinin 43 bin alıcıda 9 milyar TL tutarına ulaştığını belirtirken sözlerini şöyle tamamladı: “Devlet Desteği'nin çerçevesinin belirlenmesi amacıyla Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'nin hazırlanmasında SEDDK ile koordineli çalışmalar yapıldı. Her yıl yenilenen reasürans koruması ile bu çalışmalar sürdürülmektedir. Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın katılım sigortacılığı prensiplerine uygun bir ürününün de oluşturulması için Danışma Kurulu oluşturularak Mart 2022 itibarıyla icazet belgesi alındı. Altyapı çalışmaları da tamamlanan ürün, Nisan 2022'de hayata geçirildi. Ürünün satış ve pazarlamasına destek vermek adına satış destek ve müşteri ilişkileri yönetimi ekipleri oluşturuldu. Bu ekipler ile sigorta şirketlerinin ve aracılarının satış ve pazarlama faaliyetlerine destek verilmektedir. Poliçeli müşterilerin soru veya sorunlarıyla ilgilenilmesi ve çözüm üretilmesi adına da müşteri ilişkileri yönetimi ekibi oluşturuldu. Hasar başvurularının hızlı bir şekilde Merkez'e ulaştırılması için online başvuru ekranı oluşturuldu. Alınan bu başvurular neticesinde hasar dosyalarının oluşturulması ve işlemlerinin yürütülmesi için de Türk Reasürans yazılım ekiplerinin çalışmasıyla hasar yazılımı hayata geçirildi.”



Selva Eren

Türk Reasürans Genel Müdürü

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 "vergi dairelerine borcun bulunmadığına" dair belge aranılmasına uygulamasına istisnalar getirildi. Kamu kurum ve kuruluşlarının proje ve faaliyetler kapsamında il özel idaresi, belediye ve köylere yapacakları destek ödemelerinde vergi dairesine borcun bulunmadığına dair belge aranılması zorunluluğu kaldırıldı. Böylelikle, bakanlıkların, 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 vergi 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.

Çocuklarınızın Geleceği BES'len sin!

%30 Devlet Katkısı

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

Detaylı bilgi için 444 43 23 numaralı BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. Müşteri İletişim Merkezimizi arayabilir, size en yakın TEB Şubesi'ne veya BNP Paribas Cardif Emeklilik Acentelerine başvurabilirsiniz.

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

www.bnpparibascardif.com.tr

HAYATA CARDIF'LE BAK

Bireysel Emeklilik
Sistemi (BES)



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı

*Gelecek
kaygısını
önlemek için*

7 öneri



2021 yılında Birleşmiş Milletler (BM) tarafından 149 ülkede gerçekleştirilen Dünya Mutluluk Raporu sonuçlarına göre Türkiye 104. sırada yer buldu. Uzmanlar mutsuzluğa neden olan en önemli faktörün gelecek kaygısı olduğunu belirtiyor. Köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta, gelecek kaygısının önüne geçecek 7 adımı paylaştı.

1

Kaygılarınızı kabul edin

Gelecek kaygısı ile mücadele etmenin altın kuralı kaygılarınızı kabul etmek ve bu doğrultuda bir yol haritası çizmektir. Uzmanlar sürekli olarak gelecek kaygısı üzerine düşünmenin uzun vadede nörolojik sağlığa zarar veren etkilerinin olduğunu ve kaygılardan kaçınmanın mevcut stres seviyesini artıracığını belirtiyor.

2

Stres yönetimini doğru yapın

Gelecek kaygılarının oluşturduğu stres, kişinin otokontrolünün ve stres yönetiminin zayıflamasına neden olur. Bu noktada uzman kişilerin de yardımıyla stres yönetimi eğitimlerinin alınması oldukça önemli. Uzmanlar etkili stres yönetiminin kişisel başarılarla doğrudan etki edeceğini ve gelecek ile ilgili kaygıları azaltacağını ifade ediyor.

3

Kendinize güvenin

Özgüveni yüksek olan kişilerin gelecek kaygılarıyla daha güçlü bir şekilde mücadele ettiği biliniyor. Bu noktada kişilerin özgüvenini tazelemesi ve ortaya çıkan sorunlar karşısında güçlü olması gerekiyor. Uzmanlar özgüveni artırmak için gerçekleştirilen çeşitli aktivitelerin ve sosyalleşmenin bu konuda büyük önemi olduğuna dikkat çekiyor.

4

Gerçekçi olun

Gelecek planlaması yaparken gerçekçi hayaller kurmak ve beklentileri realist bir bakış açısıyla şekillendirmek büyük önem taşıyor. Uzmanlar belirlenen hedeflere ulaşmanın kaygıları azaltacağını ve mutluluk seviyesini yükselteceğini belirtiyor.

5

Egzersiz yapmayı ihmal etmeyin

Fiziksel ve mental sağlığın birbiri ile bağlantılı olduğu spor faaliyetlerinin, gelecek kaygısını azaltma noktasında önemli faktör olduğu belirtiliyor. Uzmanlar aşamalı kas gevşetme ve diyafram nefes egzersizleri ile kas gerginliklerinin ortadan kaldırılabilceğini ve bu durumun mental sağlığa olumlu bir şekilde yansıtacağını ifade ediyor.

6

Uyku düzeninize dikkat edin

Uyku bozuklukları kişilerin kaygı seviyesini artıran bir diğer unsur olarak öne çıkıyor. Kaliteli uyku gelecek kaygılarını büyük oranda azaltıyor. Uzmanlar düzenli saat aralıklarına sadık kalınarak günde 7-9 saat aralığında uyuması gerektiğini vurguluyor.

7

Bir uzmandan yardım alın

Tüm adımları uygulamanıza rağmen iş ve özel hayatınızda kaygı bozukluklarınız devam ediyorsa kesinlikle bir uzmana danışmanız gerekiyor. Kaygı bozuklukları gibi durumlarda tedavi süreçlerinin geç başlaması birçok olumsuzluğu da beraberinde getiriyor.

Yılın ikinci çeyreğinde sorunlar git gide büyüyor

ÜLKEDE yaşanan ekonomik dengesizlik, kurlardaki artış vatandaşı etkilediği gibi firmaları da zor duruma sokmuştu. Sigortalıların, şirketlerle yaşadığı sorunlarla ilgili yaptığı 129 bin başvurunun 122 bini zorunlu trafik sigortasıyla ilgili oldu. Sigortalılar ile sigorta şirketleri arasındaki sorunların çözüm adreslerinden olan Sigorta Tahkim Komisyonu'na yapılan başvurulardaki artış, yeni yılın ikinci çeyreğinde hızlanarak sürdüğü bilinirken, özellikle zorunlu trafik sigortası kapsamındaki değer kaybı ve araç hasarıyla ilgili anlaşmazlıklar dikkat çekti.

Yılın ilk çeyreğinin bitmesinin ardından sigorta firmaları ve sigortalıların arasında yaşanan sorunları ele alan Serhat Aliğil'in yaptığı habere göre öne çıkan detaylar ise şu şekilde: "2021 yılının aynı dönemine kıyasla başvuru sayısı yüzde 106.5 artışla 128 bin 890 adet oldu. Bu kapsamda hayat dışı branşı için başvurular yüzde 106.8 artışla 128 bin 688, hayat branşında yüzde 3.1 artışla 202 adede yükseldi. Polİçe türüne göre en çok başvuru yüzde 105.3 artış ve 121 bin 641 adetle zorunlu trafik sigortasında yapıldı. Bunu yüzde 140 artışla 5 bin 159 adede ulaşan kasko izledi. Zorunlu trafik kapsamındaki başvuruların ilk üç sırasında da 62 bin 789 adetle değer kaybı, 33 bin 59 adetle araç hasarları, 15 bin 983 adetle hasar ve değer kaybı yer aldı. Başvuruların temel gerekçesi yüzde 111.6 artışla 102 bin 871'e yükselen tazminatın ödenmemesi oldu. Tazminatın eksik ödenmesi de yüzde 89.9 artışla 25 bin 798 adede çıktı. STK hakemleri ise yüzde 84 artışla 84 bin 547 başvuruyu karara bağladı. Bu kapsamda başvuruda belirtilen taleple ilgili kabul oranı yüzde 63.1, kısmen kabul yüzde 20.2 ve ret oranı yüzde 16.6 oldu. Ret oranı 2021'nin aynı çeyreğinde yüzde 21.6 idi."

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

Check-Up ve
Diş tedavi
paketi

7/24 Tıbbi
Danışma ve
Provizyon
hizmeti ayrıcalığı

☎ 0 850 811 51 00

🌐 www.dogasigorta.com

Doğa
sigorta



**10 numaralı şehrin
10 yıldızlı festivali,
Quick Sigorta ana
sponsorluğunda gerçekleşti**

TÜRKİYE'nin en önemli motosiklet festivallerinden 10. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, bu yıl 4-7 Ağustos 2022 tarihleri arasında 10'uncu kez motosiklet tutkunlarıyla buluştu. Festivalin bu yıl da ana sponsorluğunu üstlenen Quick Sigorta, hazırladığı sürpriz etkinlikler ve hediyelerle katılımcılara unutulmaz anlar yaşattı.

Motosiklet sürücüleri ve meraklılarının özlemle beklediği Uluslararası Balıkesir Motosiklet Festivali'ne pandemi nedeniyle iki yıl ara verilmişti. Balıkesir Motosiklet Kulübü 10Riders'ın düzenlediği ve 4-7 Ağustos 2022 tarihleri arasında Selimiye İkizcetepeler Mesire Alanı'nda yeniden katılımcılarla bir araya gelen festivalin, bu yılki anlamı her zamankinden farklı oldu. Hem Balıkesir'in plakasının 10 olması hem de festivalin 10'uncu yılını doldurması hasebiyle 10 yıldızlı bir festival deneyimi yaşandı. 10. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, 10.012 kişinin katılımı ile tüm zamanların en çok katılımını sağladı.

"Türkiye'nin En İyi Motosiklet Festivali" unvanını elde eden festival, yalnızca Türkiye'den değil tüm dünyadan büyük ilgi gören bir festival olarak "Uluslararası" unvanına ve ayrıca "Dünyanın En Kalabalık Motosiklet Korteji Guinness Rekoru"na da sahip.

"10 numaralı şehrin 10 yıldızlı festivalinde yine yeniden birlikteyiz"

10. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali rüzgâr gibi geçerken Quick Sigorta da hazırlıkları ile standına uğrayan misafirlerini ağırladı. 10. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali'nin kendi alanında düzenlenen en önemli festivallerden olduğunu belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, bu yılki festivalle ilgili şunları kaydetti: "Markamızın motosiklet camiası ile kurduğu organik ilişki her geçen gün daha da artıyor ve motosiklet kullanıcılarını ilgilendiren her çalışmada olabildiğince yer almaya çalışıyoruz. Bu yıl 10Riders Motosiklet Kulübü'nün katkıları ve Quick Routes ekibi Özgür-Dilek Candar çiftinin ev sahipliğinde 10'uncusu düzenlenen Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali'ne bir kez daha ana sponsor olmaktan ve motosiklet camiası ile yeniden buluşmaktan dolayı çok mutluyuz. 6-7 ayı ülkeden festivale katılan motosiklet kulüpleri ile adete Uluslararası festival tadında geçen bu etkinlikte geniş bir ekiple festival alanında olmaktan son derece mutluyum."

Yaşar sözlerine şöyle devam etti; "Motosiklet sigortalarında pazar payımız, Maher Sigorta Grubu olarak %65'e ulaştı, biz sektörün arz sorunu yaşadığı dönemlerde bile motosikletçi dostlarımızı yalnız bırakmadık. Bunu da marka olarak çok fazla hissediyoruz. Quick logosunu gören tüm motorcular sanki kendi şirketlerini görmüş ya da ailelerinden biriymiş gibi bizi sahipleniyorlar. Bu çok kıymetli bir değer. Bu yüzden kendi ürettiğimiz projeler ve yayınlarla onların



yanında olmaya devam edeceğiz" dedi.

Festival programı dopdoluydu!

Konserler, söyleşiler ve birbirinden eğlenceli yarışmalarla dopdolu bir program sunulan festivalde; Kolaçan, 2Teker 2Yürek gibi motosiklet dünyasının tanınan yüzlerinin yanı sıra Mansur Ark, Ragga Oktay, Seferiler, Necati ve Saykolar, Narkoz Grubu, Gece Yolcuları ve Dj Hakan Küfündür sahne aldı.

Festivalin yoğun ilgi gören standlarından biri olan Quick Sigorta standı, fuarın en çok ziyaret edilen noktası olurken standda yer alan artırılmış gerçeklik gözlüğü, ziyaretçilerin ilgi odağı oldu. Ziyaretçiler bu gözlükle "roller coaster" deneyimi yaşadı. Ayrıca festival süresince #10numara hashtag'i ile hatıra fotoğrafı çektiler kendi sosyal medya hesaplarında paylaşan kişilere powerbank hediye edilirken, büyük çekilişte motosiklet kaskı ve sigorta poliçesi hediye edildi.



M. Burcu Ertan

Gulf Sigorta Bankasürans ve
Seyahat Sigortaları Direktörü

Seyahat sigortalarında Gulf Sigorta farkı

Seyahat sigortasına pandemi sonrası gösterilen ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Burcu Ertan: Pandemi sürecinden en fazla etkilenen sektörlerden biri de Turizm sektörü oldu. Aşı uygulamasına paralel olarak, seyahat kısıtlamalarının da kalkması ile birlikte seyahat trafiği tekrar hareketlenmeye başladı. Geçen sene yurt içi pazarında başlayan yoğunluk, son 6 aydır yurt dışı pazarının da devreye girmesi ile birlikte pandemi öncesi trafiğini yakalamak üzere ivme kazandı. Yurt içi ve yurt dışı seyahatlerdeki bu hareketlilik, seyahat sigortalarına olan talep ve ilgiyi de artırmaya başladı. Pandemi ile birlikte sigorta bilincinin arttığını, seyahat eden yolcuların tedavi masrafları başta olmak üzere çok daha geniş kapsamlı seyahat sigortası planlarını tercih etmeye başladığını söyleyebiliriz. Ulaşım ve konaklama gibi seyahat masraflarının yanı sıra ayakta ve/veya yatarak ödenen hastane masraflarının da paralelde artış göstermesi, seyahat eden kişilerin hem seyahatlerini hem de seyahatleri boyunca karşılaabilecekleri olası tedavi kapsamlı durumları teminat altına alma eğilimini ciddi anlamda artırmış durumda.

Seyahat sigortalarının kapsamı neler, COVID-19'u da kapsıyor mu, ulaşım da seyahat kaza sigortaları, ferdi kaza sigortaları, tesislerde üçüncü şahıs sorumluluk sigortaları yapıyor mu?

Burcu Ertan: Gerek yurt içi, gerekse de yurtdışı seyahatler için sunulan birçok farklı sigorta planımızda Covid 19 kapsam dahiline alınmaktadır. Tedavi masrafları, gündelik hastane yada seyahatin yarıda kesilmesi teminatı ile kapsam altına alınan Covid 19 kaynaklı durumlar, sigortalılarımızın seyahatlerinde kafalarının rahat olmasını sağlamaktadır. Özellikle Covid 19'un da dahil edildiği tedavi masrafları teminatı ve yüksek teminat limitli poliçeler çok daha talep edilir durumda. Seyahat iptali teminatı her zaman olduğu gibi en fazla tercih edilen teminatların başında geliyor. Sigortalılarımız tamamen seyahatleri için en uygun olanı tercih edebilmekte ve modifiye edilebilir bir yapıya sahip olan ürün yapımız ile police içeriklerini talepleri doğrultusunda şekillendirebilmekte. Genel olarak değerlendirdiğimizde, seyahat poliçelerimizin bir çoğunda ferdi kaza teminatları sunulmakla birlikte ulaşım kazaları da teminat altına alınan durumlardan biridir. Tesislerin sunduğu üçüncü şahıs sorumluluk poliçesi ise seyahat sigortaları kapsamında değerlendirilmemektedir.

Ülkemize gelen yabancı vatandaşlara da kaldığı süre boyunca geçerli olan bir seyahat sigortası var mı, neleri kapsıyor?

Burcu Ertan: Uzun yıllardır Türkiye'ye seyahat eden kişilere, burada kaldıkları süre boyunca teminat sağlayan farklı sigorta planları sunmaktayız. Sigortalılarımız, seyahat süreleri boyunca tedavi masrafları ve seyahat aksaklıkları teminatlarının da yer aldığı geniş kapsamlı planlardan talepleri doğrultusunda yararlanabilmektedir. Seyahatleri esnasında meydana gelebilecek akut rahatsızlıklar için kendilerine en yakın olan sağlık kuruluşuna giderek hizmet alabilmektedir. Hızlı erişim ve hasar yönetim süreçleri bu anlamda yabancı vatandaşlar için büyük kolaylık sağlamaktadır.

Gulf Sigorta ile Seyahatleriniz Güvence Altında!

Seyahat Sigortasıyla, iş ve tatil amaçlı seyahatlerinizi, yılların sigorta uzmanlığıyla **güvence altına alıyoruz**.



#GulfSigortaylaGüvendeyim

Türkiye Sigorta ile sevimli dostlarımız güvende



TÜRKİYE Sigorta, güvencelerine bir yenisini daha ekledi. Türkiye Sigorta'nın yeni ürünü Sempatı Evcil Hayvan Sigortası'yla sevimli dostlar; acil durumlarından ameliyata, ilaç masraflarından üçüncü şahıslara verebileceği zararlara kadar güvence altında.

Sempatı Evcil Hayvan Sigortası, 6 ay – 10 yaş arası kediler ve 6 ay – 8 yaş arasındaki köpekler için birçok hastalıktan acil durumlara kadar çeşitli teminatlar sunuyor.

Sempatik dostlara güvence sunan yeni ürüne dair Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli şunları söyledi: “Evcil hayvan sahipliği, özellikle pandemi sürecinde büyük artış gösterdi ve yuvamızdaki sevimli dostlarımızın sağlığı daha da önem kazandı. Biz de Türkiye'nin dört bir yanında her ihtiyaca yönelik çözümler sunan bir kurum olarak standart ve geniş kapsamlı Sempatı Evcil Hayvan Sigortası ürünümüzle sevimli dostlarımıza güvence sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz.”

Sempatı Evcil Hayvan Sigortası sadece anlaşmalı veteriner kliniklerinde değil, tüm veteriner kliniklerinde geçerli olan, standart ve geniş kapsamlı olmak üzere 2 paket seçeneği sunuyor.

Sempatı Evcil Hayvan Sigortası'nın standart kapsamlı paketi; anlaşmalı kurumlarda yüzde 20, anlaşmasız kurumlarda ise yüzde 30 katılım payıyla trafik kazası, yüksekten düşme, herhangi bir kaza veya enfeksiyon sebebiyle oluşacak göz sorunları, koma hali, nöbet geçirme, böcek ısırması, yabancı cisim yutma, boğulma tehlikesi gibi durumlarda gereken acil tedavi masraflarını ve evcil hayvanın üçüncü şahıslara verebileceği zararları kapsıyor. Acil durumlarda yapılacak muayene, tetkik, tedavi ve ameliyatlara için bekleme süresi 15 gün olarak belirleniyor.

Geniş kapsamlı pakette, standart paketten farklı olarak acil olmayan sağlık sorunları için ayakta veya yatarak yapılacak muayene, tetkik, tedavi ve ameliyat masrafları teminat altına alınıyor ve 3 ay bekleme süresi uygulanıyor.

Son olarak, Sempatı Evcil Hayvan Sigortası, kedi-köpeklerin sağlık sorunlarının yanı sıra tüm ihtiyaçlarına çözüm sunabilmek adına, anlaşmalı kurumlarda geçerli olmak üzere ücretsiz mikroçip implantasyonu, yılda bir defaya mahsus tırnak kesimi, göz ve kulak temizliği, pet kuaförlerde ve pet otellerinde indirimler gibi ek hizmetleri de içeriyor. Türkiye Sigorta, patili dostların her zaman yanında olmaya devam edecek.



Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü

*Türk Nippon
Sigorta
düzenlediği yeni
kampanya ile
rotasını Kıbrıs
olarak belirledi*

A CENTELERİNİN motivasyonunu her daim ön planda tutan ve yıl içerisinde acentelerine özel kampanyalar düzenlemeye devam eden Türk Nippon Sigorta 2022 yılının ikinci gezisinin rotasını Kıbrıs olarak belirledi. Türk Nippon Sigorta düzenlediği kampanyalarla, her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteriyor. Acenteler için düzenlediği Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Kampanyası'nda başarılı olacak acentelerini Kıbrıs seyahati ile ödüllendirecek olan yılın son çeyreğinde de sağlık sigortaları tarafında yenilikler sunmaya ve kampanyalar yapmaya devam edecek.

Türk Nippon Sigorta'nın en önemli dağıtım kanalının acenteleri olduğunu vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "sene başında da ifade ettiğimiz şekilde odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalar yapmaya devam ediyoruz. Mayıs ayı sonunda gerçekleştirdiğimiz Mardin gezisi sonrasında aldığımız olumlu dönüşler neticesinde yılın son çeyreği için Kıbrıs seyahati kampanyası yapmaya karar verdik. Gerçekleştirdiğimiz kampanyalar neticesinde acentelerimiz ile buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalıyoruz. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor." şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acentelerimiz oluşturuyor. Üretimimizin büyük bir kısmını sağladığımız acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak mevcut uygulamalarımızın haricinde acentelerimize karşı farklılıklar yaratan uygulamalarla dinamik bir yapı oluşturduk. Bu yapı içinde acentelerimize hizmet vermeye devam ediyoruz." dedi.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü hakkında da bilgilendirmeler yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "pandeminin başladığı 2020 Mart ayı itibari ile oluşan sigorta bilinci özellikle sağlık sigortası ürünlerinin tümünde talep artışını da beraberinde getirdi. 2021 yılı Haziran dönemi ve 2022 yılı Haziran dönemini kıyasladığımızda arasına baktığımızda Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde %46 oranında bir artış görüyoruz. Bu artışın yıl sonuna doğru daha da yukarılara gideceğini söyleyebiliriz. Türk Nippon Sigorta olarak sağlık sigortaları tarafında iddialyız. 2022 yılı haziran ayı sonuçlarına göre sağlık prim üretimi tarafında ilk on şirket içinde yer almayı sürdürüyoruz. Yılın son çeyreğinde de dikkatimizi sağlık sigortası ürünlerine daha da vererek bu alandaki istikrarlı büyümemizi devam ettirmeyi amaçlıyoruz" şeklinde konuştu.

“Her şeyin başı sağlık” diyenler Türk Nippon’un, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’na koşuyor!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile anlaşmalı sağlık kurumlarında Türk Nippon Sigortalı olmanın ayrıcalıklarını, bütçenize uygun primlerle yaşayın.

SGK ile anlaşmalı özel hastanelerde muayene, tetkik ve tedavi giderleriniz için fark ücreti ödmeden, öncelikli ve kaliteli bir sağlık hizmeti almak için 444 88 67’yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com’u ziyaret edebilirsiniz.





Nihat Kırmızı

Doğa Sigorta
Yönetim Kurulu Başkanı

“Sigorta
güvenin tek satın
alınabilir hali”

KÜRESEL enflasyon oranlarının artışı, pandemi, iklim krizi ve çevresel bağlantılı risklerin yarattığı kaygı ortamı gelecek projeksiyonunda da tehdit oluşturmaya devam etmekte. Ekonomik tablodan, çevresel risklere, sağlıktan teknolojiye olası risk artışlarına karşı mevcut varlıkları ve yarınları korumanın yolu riskleri öngörebilmek ve planlı hareket edebilmekten geçiyor. Sigorta da bu amaçla hizmet eden en önemli araçlardan biri. Ani ve beklenmedik durumlarda karşılaşılabilecek risk ve hasarlara karşı sigortanın koruyucu boyutuna dikkat çeken Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Sahibi olduğumuz varlıklar artık mali açıdan çok daha değerli. Yüksek enflasyon ve risk ortamı göz önüne alındığında kaybedilen varlıkların yerini doldurmak giderek güç hale gelirken konut, araç, iş yeri gibi mali değeri yüksek varlıklar uygun maliyetli sigorta poliçeleri ile kolaylıkla güvence altına alınabiliyor” dedi. Ekonomik konjonktür ve yüksek enflasyon ortamında sigortanın en ekonomik ve gerekli ürün konumuna geldiğine dikkat çeken Nihat Kırmızı, “Enflasyon sadece ülkemizin değil tüm dünyanın yaşadığı bir sorun haline geldi. Risk gerçekleşmeden önce alınan fiyat avantajlı poliçeler ile sigortalılarımız başlarına gelebilecek olası hasarlara karşı kendilerini güvence altına alarak, hayatlarına kaldıkları yerden zarara uğramadan devam edebiliyorlar” şeklinde konuştu.

‘Sosyal sorumluluk bilinci yüksek bir şirkettiz’

Sağlık, çevre ve teknoloji bağlantılı riskler sıklık ve etki oranlarıyla hayatımızdaki olumsuz etkisini artırırken, bu riskleri ön-görme ve yönetme becerisi hem kurumsal hem de bireysel olarak giderek önem kazanıyor. “Riskler her zaman var. Güvende olmak, gerekli önlemleri almak, geliştirme ve yatırımları planlamak ise elimizde. Sigorta güvenin tek satın alınabilir hali” diyen Nihat Kırmızı, kurumsal olarak ihtiyaca yönelik attıkları adımlar ile ilgili şu sözleri kaydetti: “Geleceğimizi koruyacak, bugünün kaynağını tüketmeden yaşanılabilir bir dünya için hareket edecek olan yine bizleriz. Çevre bilinci yüksek bir şirket olarak, ürün geliştirmelerimizi ve sosyal sorumluluk projelerimizi doğaya ve geleceğimize maksimum fayda sağlayacak şekilde hayata geçiriyoruz. Daha yeşil bir gelecek için çevreye duyarlı araç kullananların yanında olduk; elektrikli ve hibrit araç sahiplerinin karşılaşılabilecekleri risklere karşı ‘Doğa’l Kasko’ ürünümüzü hizmete sunduk.

Gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakmayı arzuluyoruz. Zamanın kıymetini biliyor bu doğrultuda teknolojik yatırımlarımızı güçlendiriyor, mobil uygulamamız ve web sitemizde hızlı ve ihtiyaca yönelik hizmetler sunuyoruz.”

“Elbette ki insan hayatı ve sağlığı tüm yaratmaya çalıştığımız fayda ve geliştirmelerin merkezinde konumlanıyor. Pandemi dönemiyle birlikte sağlıklı olmanın değerini çok daha iyi anladık. İklim değişiminden kaynaklanan zorlayıcı hava şartları da özellikle yaz aylarında sağlık sorunları yaşamaya sebep olabiliyor.

Pandemiden sonra yaz tatili yapmaya da hasret kaldığımız bu dönemlerde yaşanacak sağlık problemlerine karşı tamamlayıcı sağlık sigortası ve seyahat sağlık sigortası ürünlerimiz sigortalılar için önemli bir güvence” diyen Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, oldukça ekonomik olan bu ürünlere ilginin bu doğrultuda arttığını, artık yağmur ihtimaline karşı şemsiye taşımak, güneşten korunmak için şapka takmak nasıl bir önlem ve alışkanlıksa, günümüzde de sigortanın akla gelen ilk ve etkili önlem olacağını aktardı.

Nihat Kırmızı, tüm dünyada yükselen şirketlerin nüksetmekte olan değerleri bünyelerinde barındırmak hatta onları büyütme hedefinde olduğuna da değinerek, bunlardan en önemlisinin de eğitim olduğunu ekledi ve sözlerine şöyle devam etti;

“Doğa Sigorta’yı farklı kılan etkenlerden en önemlisi grup üniversitemiz İstanbul Topkapı Üniversitesi’ne verdiğimiz destek ve değerli akademisyenlerimiz ile yaptığımız ortak projelerdir. Çok yakın zamanda Doğa Sigorta’nın desteğiyle çevreye karşı sorumlu bir proje olan; Atık kumaşlarla öğrencilerimizin notebook çantaları tasarladığı üniversitemizin projesinin ödül aldığını da gördük. Doğa Sigorta bu tip yatırım ve desteklerine her zaman devam edecek.

Bundan belki 5 yıl evvel bir prestij aracı olarak görülüyordu ama bugün itibarıyla iklim, çevre, eğitim hepsi bir sosyal sorumluluk. Elinde en azından kaynak bulunduran ya da değer yaratmanın yapmakla mükellef olduğu sorumluluklar olarak karşımıza çıkıyor. Biz Doğa Sigorta olarak bunların takipçisi olacağız.

Aynı zamanda enerji de önemli bir konu. Günümüzde dünyanın enerji bağımlısı olduğunu hepimiz biliyoruz. Dolayısıyla Doğa Sigorta olarak özellikle enerji güvenliği, tasarrufu ve verimliliğiyle alakalı projelere bundan sonra da destek vereceğimizi söylemek istiyorum.

Bunu da İstanbul Topkapı Üniversitesi’nin ilgili birimleri ile takip edecek ve gerçekleştireceğiz. İnsanları riske karşı korumak sadece sigorta şirketlerinin görevi olmamalı diye düşünüyorum. Aynı zamanda bizim çekindiğimiz, olmasından korktuğumuz risklerin de ortaya çıkmaması için önleyici bazı yatırımlar yapmak gerekiyor. Doğa Sigorta bunların da takipçisi olacak.”



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 hasılları 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 olmakla 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 yaklaşan 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 gündemime girmişti ki aslında keşfedilmeyi bekleyen birçok özellik mevcut. Afrika’nın genellikle kıyılarına yerleşmiş finans merkezlerini bir kenara bırakırsak 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 gömülü olan finansal ürün yelpazesinde yer alabilmenin bedeli hem de oluşturdukları 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 karşıma çıkıyor. 2016 yılından beri inovasyon piyasasında gördüğüm mecburen inovatif olmak finansal piyasalardaki gerçek ve sürdürülebilir başarının sırrı 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 yıkımın 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 sigortacılığın temel yasalarının kolaylıkla işletilemediği piyasamızda bu kapasite İslami şartlara uygun finansal kurumlar kadar konvansiyonel tarafa da gerekli değil mi? Cevap aslında çok açık.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**Sizi hiçbir zaman
yarı yolda bırakmayacak
Riskli Hastalıklar Sigortası,
yarı yarıya indirimli.**

Kanser, felç ve kalp krizi gibi hastalıklarda 300.000 liraya varan
toplu ödemeye Anadolu Sigorta yanınızda.

Üstelik 30 Eylül'e kadar tam %50 indirim fırsatıyla.



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 gerçekleştirildiği; 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 kısmi 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.

Fi' bakar mısınız?

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

Sizin için yapabileceklerim:

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

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



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

İlginc 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, gerçekleşmeyen düğünün masraflarını karşılamana 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. Öyle 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 çalınıyor. 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 şansına 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'ın sırf bunun için geliştirilen bir poliçesi bile bulunmaktaydı.



Şenol Ortaç

Hepiyi Sigorta
Genel Müdürü

Hepiyi Sigorta, faaliyete başladı

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

Stratejik ve değer katan iş alanlarına yatırım yapmayı ilke edinen Doğan Holding'in yeni yatırımı Hepiyi Sigorta, tüm elementer branşlarda ruhsatını alarak faaliyete başladı. Sektöre farklı bir bakış açısı getirmeye hazırlanan Hepiyi Sigorta, rekabetçi tarifi, farklı ürün yaklaşımı, müşteri merkezli bakış açısı ve en son teknolojik olanakları ile acentelerini "Çözüm Ortağı" haline getiriyor. Özellikle acentelerine vadeleriyle farklı bir duruş sergileyen Hepiyi Sigorta, Türk sigorta sektöründe bir ilke imza atarak levha kaydı olan ve kendisi ile çalışmak isteyen her acenteyi koşulsuz, şartsız çözüm ortağı olarak bünyesine katmayı planlıyor. Yine sektörde bir ilk olarak çözüm ortakları ile birlikteliklerini üretim yetersizliği, kârsızlık, portföy dengesizliği gibi nedenlerle asla sonlandırmayacağını sözünü veren Hepiyi Sigorta, çözüm ortaklarına ömür boyu çalışma garantisi vadediyor.

Çözüm ortaklarına, her acentenin kendi logosunu kullanarak poliçeyi kişiselleştirebildikleri ve gelirlerini kendilerinin belirleyebildikleri bir sistem kurduklarını belirten Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, "Çözüm ortaklarımıza portföy garantisi veriyoruz. Acentemizin Hepiyi Sigorta'dan sattığı her poliçenin yenilemesi hepiyi.com.tr'den yapılsa 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 arttırabilecekleri bir yapı kurduk. Bizimle çalışmak isteyen, çözüm ortağımız olmak isteyen herkese kapımız açık. Kârsızlık, üretim yetersizliği, portföy dengesizliği gibi nedenlerle hiçbir acenteliği sonlandırmayacağız. Acentemiz istediği sürece onunla çalışmaya devam edeceğimizin sözünü veriyoruz" dedi.

"Sizin İçin Hep İyisi" sloganıyla yola çıkan Hepiyi Sigorta, iş yapış şekli ve özellikle vadeleriyle sektöre yenilikçi bir bakış açısı getirmeyi hedefliyor.

hepiyi
SIGORTA



Kendi logonuz
ve seçeceğiniz
teminatlarla acenteliğinize
özel poliçenizi oluşturun;
kendi gelirinizi
kendiniz belirleyin!



Portföy Mülkiyeti
Garantisi



Hepiyi'den Acentelerine Ömür Boyu Birlikte Çalışma Sözü!

Bir Doğan Holding yatırımı olan Hepiyi Sigorta, gelirini ve hizmet kalitesini artırmak isteyen tüm acenteleri Çözüm Ortağı olmaya, sektörün geleceğini birlikte şekillendirmeye çağırıyor!

Hepiyi Sigorta, teknolojinin sağladığı tüm imkanları kullanarak sizi dijital dönüşüme hazırlıyor.

DETAYLARI ÖĞRENMEK VE
ÇÖZÜM ORTAĞIMIZ OLMAK İÇİN:



TOBB'a kaydı olan ve
bizimle çalışmak isteyen
her acenteye ömür boyu
çalışma garantisi veriyoruz.



Üretim miktarı,
portföy dengesizliği
veya kârsızlık gibi
nedenlerle baskı
yapmıyoruz!



hepiyi
SİGORTA

Özgür Obalı

TSB Genel Sekreteri



“Varlık değerleri hızla artarken, sigorta en önemli güvencemiz”

Dünyadaki zorlu ekonomik koşulların varlıkların değerlerini hızla arttırdığına dikkat çeken Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı: “Sahip olduklarımızı yerine koymanın güçleştiği bir dönemdeyiz. Risklere karşı sigortalanma en büyük güvencemiz.”

PANDEMI, tedarik zincirindeki aksamalar, bölgesel çatışmalar ve iklim krizi dünya genelinde enflasyon baskısına ve ekonomik kaygılara neden oluyor. Bunun sonucunda yaşanan risk artışları da varlıkların değerlerindeki yükselişi tetikliyor. Enflasyon ve döviz kurundaki dalgalanmanın Türkiye’deki yansımalarına dikkat çeken Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı yaptığı değerlendirmede şunlara değindi: “Bir yıl öncesiyle karşılaştırıldığında, gayrimenkul, otomotiv gibi sigorta ile yakından ilgili alanlarda varlık değerleri %100’ü aşan oranda değer kazandı. 1 yıl önce ortalama 500 bin TL seviyelerindeki C segment bir aracın ya da 500 bin TL civarındaki bir konutun ortalama fiyatı bugün 1 milyon TL’yi aştı. Bu değerlemeler ışığında sigortasız bir varlığımızı kaybettiğimizde, aynı değerden yerine koymamız mümkün görünmüyor.”

“Sigorta Bir Sosyal Politika Aracıdır”

Buna karşılık çözümsüz olmadığımızın, sahip olduklarımızı korumanın yolunun sigortalanmak olduğunun altını çizen Obalı, ülkemizde ‘sigorta bilincinin’ yükselerek arttığına dikkat çekti. Sigortanın geleceğe huzurlu ulaşmada önemli bir güven unsuru olduğunu belirten TSB Genel Sekreteri, “Ekonomik koşullara rağmen vatandaşların sigortaya olan ilgisi ve teveccühü sürüyor. ‘Sigorta, kıymet bilmektir’ diyerek çıktığımız bu yolda, sigortaya ilgiyi sektör olarak doğru işler yaptığımızın önemli bir göstergesi kabul ediyoruz” dedi. Sigorta prim artışlarının sıkça gündeme geldiğini

hatırlatan Özgür Obalı, konunun bugünden değil, geçen yıl başından itibaren değerlendirilmesi gerektiğine vurgu yaparak, 2021 yılında pandemi kaynaklı yavaşlayan hayatın, özellikle motor ve sağlık branşındaki ‘hasar frekanslarını’ ciddi oranda düşürdüğünü ifade etti. Obalı, daha uygun fiyatlandırma yapılmasına imkân sağlayan bu durumun, sigorta şirketlerince, tüketicilerin lehine kullandığı ve bir nevi iskontolu fiyatlarla ürün sunulduğunu söyledi. Özgür Obalı, sigorta şirketlerinin 2022 yılı için değişen ekonomik koşullar çerçevesinde fiyatlandırma politikalarını yeniden gözden geçirmek zorunda kalmalarında, özellikle maliyet ve hasar gibi etmenlerin belirleyici olduğunun altını çizdi.

Maliyetler ile primlerin uyuşmadığı, maliyetlerin yüksek olduğu bir dönemden geçildiğini belirten TSB Genel Sekreteri şunları söyledi: “Pandemi kurallarının gevşetilmesi ile birlikte otomotiv ve sağlık alanında artan hasar maliyetleri sektörümüzü zorluyor. Vatandaşlarımız geçen yılı göz önüne alarak primlerin bu yıl çok arttığını düşünüyor olabilirler; fakat primlerin tüm maliyetler düşünülüğünde ve varlık fiyatlarının hızla arttığı günümüzde primlerin bununla uyumlu olarak arttığını söyleyebiliriz. Doğal afetler vb. gibi riskler hızla yükselirken, varlıklarımızı korumak da gitgide zorlaşıyor. Oysa varlıklarımızı, değerinin neredeyse binde biri-iki-isi oranındaki primlerle sigorta güvencesi altına alabilir, olası kayıp durumunda sigorta ile tekrar yerine koyarak hayatımıza kaldığımız yerden devam edebiliriz. Sigorta önemli bir gelişmişlik göstergesi ve ülke ekonomimizin güçlenmesinde önemli anahtar sektör. Her zaman olduğu gibi ‘Sigorta kötü gün dostu bir sosyal politika aracıdır’ inancıyla hareket ederek sorumluluklarımızı eksiksiz yerine getirme gayretiyle tüm paydaşlarımızla birlikte çalışıyoruz.”

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 Enstitü "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 Enstitü 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 gerçeğeşsin!

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.



Chubb ikinci çeyrek kazançlarında rekor kırdı

Salı günü ikinci çeyrek kazançlarını açıklayan, dünyanın en büyük halka açık mülk ve kaza sigortası şirketi Chubb için rekor kıran bir çeyrek oldu. Firma, 30 Haziran 2022'de (Q2) sona eren çeyrek için önceki yılın çeyreğindeki 2,27 milyar dolar veya hisse başına 5,06 dolara kıyasla 1,22 milyar dolar veya hisse başına 2,86 dolar net gelir bildirdi. Sigortacı, bu düşüşü, esas olarak özel ve kamu hisse senetleri üzerindeki piyasa etkisinden ve sabit getirili menkul kıymet satışlarından kaynaklanan vergi sonrası 565 milyon dolarlık gerçekleşmiş zarara bağladı. Bununla birlikte, P&C devri, 2021 yılının ikinci çeyreğinde 1,62 milyar \$ veya hisse başına 3,62 \$'dan çeyrekte 1,79 milyar \$ veya hisse başına 4,20 \$'lık rekor çekirdek faaliyet geliri elde etti. Bu, başarılı bir altı ayın (Y1 2022) sona erdiğini gösteriyor. Chubb için, ana faaliyet geliri 2021'in ilk yarısından %24,0 artarak 3,43 milyar \$'a ulaştı. Chubb'un P&C sigortacılık geliri, 2021'in ikinci çeyreğine göre %21,1 artarak 1,44 milyar \$'lık rekor bir seviyeye ulaştı ve önceki yılın çeyreğindeki %85,5'e kıyasla P&C birleşik oranı %84,0 oldu. Mevcut kaza yılı P&C kombine oranı (felaket kayıpları hariç), önceki yıldaki %85,4'e kıyasla %83,5'tir. 2022'nin ilk yarısında, Chubb'un P&C sigortacılık geliri 2,72 milyar dolardı (başka bir rekor) ve P&C birleşik oranı %84,2 idi.

Chubb başkanı ve CEO'su Evan Greenberg, "Şirketimizdeki güçlü ivmeyi yansıtan olağanüstü bir çeyrek geçirdik: rekor işletme kazançları, taahhüt ve yatırım sonuçları ve sabit dolar cinsinden çift haneli prim geliri artışı" dedi. "Ticari P&C fiyatlandırma değişiklikleri güçlü kaldı ve hem gözlemlenen hem de gelecekteki tahmini kayıp maliyet trendlerimizi aştı." Greenberg'in belirttiği gibi, Chubb, küresel olarak ticari P&C işinde güçlü bir büyüme ve tüketici işlerinde artan bir ivme gördü. Yazılan P&C net primleri, ticari hatlardaki %12,1 ve tüketici hatlarındaki %8,0 büyümenin etkisiyle çeyrekte %9,0 veya sabit dolar bazında %11,0 arttı. Kuzey Amerika'da, yazılan P&C net primleri, ticari hatlardaki %12,6 ve tüketici hatlarındaki %5,4'lük büyümenin etkisiyle %10,9 arttı. Bu arada, Chubb'un deniz aşırı genel P&C net primleri, ticari hatlarda %13,0 ve tüketici hatlarında %11,6'lık büyüme dahil olmak üzere, sabit dolar bazında %5,7 veya %12,4 arttı. Sigortacı ayrıca 888 milyon dolarlık rekor vergi öncesi net yatırım gelirinin ve 950 milyon dolarlık rekor düzeltilmiş net yatırım gelirinin keyfini çıkardı.

Greenberg, "Çevremizdeki dünyaya dikkat ederken gelecekteki beklentilerimiz konusunda iyimseriz" dedi. "Risk işindeyiz. İvmemiz ve kazanma gücümüz, ticari P&C büyümesi ve oldukça iyi kalan fiyatlandırma sayesinde güçlü; yükselen oranlar ve güçlü nakit akışı nedeniyle artan yatırım geliri; küresel olarak tüketici hatlarının büyümesini hızlandırmak; ve Cigna'nın Asya'daki işinin eklenmesinden yararlanacak hayat şirketi gelirleri ve kazançları. Birlikte, bunlar güçlü EPS büyümesini sürdürmeye devam edecek."

Aon, COVID-19 sigorta anlaşmazlığı nedeniyle mahkemeye çıkarıldı

BT araştırma ve danışmanlık şirketi Gartner, COVID-19 sigorta-sıyla ilgili bir anlaşmazlık nedeniyle sigorta komisyoncusu Aon'a 340 milyon dolarlık bir teminat davası açtı.

Bir Connecticut federal mahkemesinde Gartner, Aon'u, Law 360 tarafından bildirildiği üzere, COVID-19 pandemisinin başlarında çok sayıda iptalin ardından şirketin tüm kayıplarını karşılamayan bir etkinlik iptal sigortası poliçesi satarak vekil görevini ihlal etmek ve ihmalkar yanlış beyanda bulunmakla suçladı.

Gartner, şirket yöneticileri için endüstri konferansları, etkinlikler ve daha küçük toplantılar düzenler. Ancak pandemi, şirketi Şubat 2020'den itibaren etkinliklerini iptal etmeye zorladı.

12 Temmuz'da açılan davada Gartner, Aon'un ilk limite ulaşılması halinde poliçelerin toplam limitlerinin iki katına çıkabileceğine dair güvence vererek etkinlik iptali kapsamı satın aldığı iddia etti - ancak pandemi ülkeyi vurduğunda durum böyle değildi.

Hukuk 360 tarafından bildirildiği üzere dava, "[Sigortacılar] Gartner'ın poliçe sınırlarını eski haline getirme talebini yerine getirmeyi reddettiğinde, Gartner çok büyük mali kayıp yaşadı" dedi. "Aon tarafından müzakere edilen, onaylanan ve tedarik edilen poliçeler Aon'un Gartner'a yapacağını beyan ettiği gibi, toplam sınırların eski haline getirilmesi için, Aon, kayıplarından Gartner'a karşı sorumludur.

Gartner, Shipman & Goodwin LLP'den Andrew M. Zeitlin tarafından temsil edilmektedir. Bu arada, Aon Howd & Ludorf LLC'den Christopher M. Vossler ve Philip T. Newbury Jr. tarafından temsil edilmektedir. Aon, davayla ilgili henüz bir açıklama yapmadı.

Sigortacılar rezervleri ve enflasyonu izler

Endüstri kaynakları, ticari sigorta sektörü rezervlerinin sağlam kaldığını ve yüksek enflasyona rağmen büyük ölçüde olumlu gelişme sağlama-ya devam ettiğini söylüyor. Bununla birlikte, kalıcı uzun vadeli enflasyon, artan maliyetlerin etkilerini dikkatli bir şekilde takip eden sigortacıların hesaplarını değiştirebilir.

Aspen Insurance Holdings Ltd.'nin Aktüerya Direktörü Bill Miller, "Mevcut enflasyon seviyelerinin incelenmesi, sigortacılara ve reasürör-lere "yakın geçmişteki enflasyon seviyesi değişikliklerini değerlendirmek ve iş sınıfına göre gelecekteki değişikliklere ilişkin senaryoları projelendirme için bir bağlam yaratma" imkanı veriyor. Bay Miller; "Belirli bir iş kolunu en çok etkileyen çekirdek enflasyon bileşenleri hakkında düşünmek gerekiyor. Örneğin, ticari otomobiller için, otomobil onarım ve kiralama maliyetlerindeki ani artışı hesaba katmak çok önemlidir" dedi.

Fitch Ratings Inc'in Chicago merkezli sigorta müdürü James Auden, tüketici fiyat endeksi ve üretici fiyat endeksinin genel ekonomik göstergeler olduğunu, ancak sigortacılar tıbbi enflasyon ve ilaç maliyetleri gibi belirli maliyet faktörlerine baktığını söyledi.

Bay Miller, sosyal enflasyonun ölçülmesinin çok daha zor olduğunu belirtirken, yerleşim yerlerinin tarihsel seviyelerine göre yakın zamanda önemli bir yükseliş endişe verici bir model oluşturduğunu ekledi. Bay Miller, bazı sigortalıların son zamanlardaki dava korkusu örüntüsü, sadece büyük yerleşimlere değil, aynı zamanda tarihimize kıyasla nispeten hızlı yerleşimlere de yol açtı. Bu nedenle, olası yerleşim düzeni değişikliklerinin de farkında olmalıyız diyerek sözlerini tamamladı.

Bay Auden, sosyal enflasyonun bileşenleri olarak yargılanan büyük kararlara ve daha fazla sayıda iddiaya işaret etti, bunun genel enflasyondaki son ani yükselişlerden önce "bir süredir" bir sorun olduğunu söyledi.

Aspen, vaka rezervlerinin ve gerçekleşmiş ancak rapor edilmemiş belirli olayların (IBNR) mevcut enflasyon seviyelerini ne kadar etkili bir şekilde içerdiğini ve bunlara ne kadar ek enflasyon yerleştirildiğini değerlendirmeye yardımcı olmak için hasarlar ve aktüeryal personel de dahil olmak üzere bir enflasyon çalışma grubu oluşturmuştur.

Bay Miller, "Limitler ve ek profillerindeki değişiklikleri anlamak ve enflasyona tepkilerine ve haksız fiil ortamının iş kollarına göre değişen etkisine ilişkin görüşlerine yakın kalma iddialarıyla birlikte sigortacılıkla yakın bir şekilde çalışıyoruz" dedi.

Ticari otomobil ve mesleki sorumluluk gibi hatların saklı kalabileceğine dair bazı endişeler olsa da, işçi tazminatı gibi diğer alanlardaki güç, bu potansiyel zayıflıkları dengeleyerek 2021 sonunda genel endüstri rezervlerini "nispeten iyi durumda" bıraktı, Fitch's dedi Bay Auden. Son birkaç çeyrekte ticari hatlardaki fiyat ivmesi, bazı sigortacıların ve reasürörlerin rezerv oluşturmada "daha muhafazakar bir eğilim" almalarına izin verdi, diye ekledi. New York'ta S&P Global Ratings direktörü John Iten, 2021'in olumlu rezerv gelişiminin birkaç yıl boyunca 7 milyar dolardan 8 milyar dolara çıktıktan sonra 14,5 milyar dolara yükseldiğini ve "rezerv eksikliği belirtisi olmadığını" söyledi.

Bay Iten, sigortacıların rapor ettiği 22 yasal ticari sigorta hattından 2021'de, yıllardır "sorumlu" olan ticari otomobil de dahil olmak üzere, sadece yedisinde ters rezerv gelişimi olduğunu söyledi. Genel sorumluluk hatları da 2021'de olumsuz bir gelişme gördü. Sigortacıların otomobil hatlarındaki hasar trendlerini yakalamasının zor olduğunu söyledi. Bay Auden, piyasanın ticari otomobil gibi hatlarda oran artışlarıyla yanıt verdiğini söyledi. Bay Iten, enflasyonun aktüeryal varsayımların ötesinde devam etmesi durumunda daha uzun kuyruk hatlarının daha savunmasız olabileceğini söyledi, "Her şey beklentilerin ne kadar uzakta olduklarıyla ilgili. Eğer (enflasyon) beklentiler dahilindeyse şimdiden rezerve etmişler." Bu değişkenler dalgalarırsa, "aktüerler geri dönüp varsayımlarını değiştirmek zorunda" dedi.

Bay Iten, birçok şirketin aktüeryal varsayımlarına %5 ila %6'lık bir zarar enflasyonu oluşturduğunu söyledi. Yakın tarihli bir raporda, "ABD Mülk/Kaza Sigortası Kaybı Rezerv Riski," Fitch, "Uzun bir süre boyunca uzatılmış yüksek enflasyonun, önemli fiyatlandırma hataları ve gelecekteki rezerv eksiklikleri için potansiyel oluşturduğunu" kaydetti.

TÜRKİYE Sigorta Birliği (TSB), sigorta sektörünün 2022 Ocak-Haziran dönemi verilerini açıkladı. Sigorta şirketleri, 2022'nin ilk yarısında 90,9 milyar TL prim üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 93 büyümeye gerçekleştirdi. En yüksek büyümeye ise kasko sigortalarında oldu.

Sigorta sektöründeki, toplam prim üretimini bu yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 93 büyüdü. Enflasyonla mukayese edildiğinde ise reel büyümeye yüzde 8 oldu. Aynı dönemde hayat dışı sigortalar reel olarak yüzde 10,3 büyürken, hayat sigortaları ise yüzde 3,4 küçüldü. Bu küçülmede yüksek kredi faiz oranları nedeniyle bankaların verdikleri kredilerdeki azalma etkili oldu.

En yüksek büyümeye kaskoda

Yılın ilk yarısının verileri branş bazında incelendiğinde en yüksek büyümeye kasko sigortalarında oldu. Şirketler bu yılın ilk 6 ayında kaskoda 14,7 milyar TL prim üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 147,04 büyümeye gerçekleştirdi. Enflasyonla mukayese edildiğinde ise kaskoda reel büyümeye yüzde 38,30 oldu. Yılın ilk yarısında trafik sigortalarında ise şirketler 18,6 milyar TL prim üreterek, geçen yılın aynı dönemine göre trafikte yüzde 94,13 büyümeye sağladı. Sağlık sigortalarında ise şirketler bu yılın ilk yarısında 12 milyar TL prim üreterek, geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 88,21 prim artışı gerçekleştirdi. Sağlık sigortalarındaki reel büyümeye ise yüzde 5,37 oldu. Söz konusu branşın içindeki tamamlayıcı sağlıkta ise 2 milyar 794 milyon TL tutarında prim üretimi ile yüzde 137 oranında reelde de yüzde yüzde 32,7 gibi önemli oranda bir büyümeye yaşandı.

Katılım sigortacılığı da büyüdü

Sigorta şirketlerden derlenen verilere göre 2022 yılı Haziran sonu itibarı ile Katılım Sigortacılığı toplam prim üretimi ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 109,1 artış ile 4.962.877.007 TL olarak gerçekleşti.

***İlk yarıda
en büyük
büyümeye
kasko
sigortalarında***



**KONUT SİGORTASI
YAPTIRIN SADECE
EVİNİZİ DEĞİL
HAYATINIZI DA
KORUYUN**

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



Şule Aksak Gürbüz

Yazar

Yeni Malpraktis Yasası

DÜNYADAKİ ve Türkiye'deki ekonomik krizle birlikte pandemiden çıkmış 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 soruşturmalarında 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 kasıt var mı, taksir mi var bakılır, kasıt 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. Kasıt 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, başkanlığını 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 verilme-yeceğine 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 gözükmektedir. Bu nedenle ödenen tazminatın ilgili personele rücu edilebilme imkanı azalmış gözükmektedir.

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.

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?

SigortaShop Var, Endişe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

Katılım Emeklilik’le çocukların geleceği güvence altında



Yenilikçi ürünleriyle hayatın her alanına dokunan Katılım Emeklilik, çocukların geleceğini korumanın en önemli adresi oluyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Erken BES ile bebeklikten gençliğe kadar olan dönemde tasarruf yapmak daha da kolaylaştı.

Eğitimde de sunduğumuz Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ile anne ve babaların, çocuklarının geleceğiyle ilgili içlerini rahatlatıyoruz” dedi.

GELECEK güvencesinin çok yönlü olduğunu ancak başta gelen, en kritik ve önemli konulardan birinin çocukların eğitimi olduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Eğitim Güvencesi Hayat Sigortamız ile aileler kendi başlarına gelebilecek zor durumlara karşı çocuğunun okul hayatına kesintisiz bir şekilde devam etmesini sağlıyor. Güvenli bir geleceğin kapıları bu sayede çocuklar için hep açık kalıyor ve en önemlisi aileler bunun iç rahatlığını yaşıyor” şeklinde konuştu. Eğitim Sigortası ile ilgili bilgi veren Ayhan Sincek bu ürünün önemini anlattı: “Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ile yaşam kaybı ya da maluliyet durumlarında çocuklarınızın eğitim masraflarını güvenceye alırsınız. Bu ürünümüzden ebeveyn olan 18-65 yaş arası herkes yararlanabilir. Albaraka Türk, Kuveyt Türk şubeleri veya Katılım Emeklilik acenteleri ile tüm online platformlarımızdan ve çağrı merkezimizden detaylı bilgi alabilirsiniz.

Esnek seçenekler

Eğitim Güvencesi Hayat sigortası ürünümüzün güvence sunduğu teminat tutarı, sigorta başlangıç tarihinde yıllık eğitim masraflarına, beklentinize ve sigorta süresine göre sizler yani katılımcılar tarafından belirlenir. Her yıl kalan sigorta süresi ile doğru orantılı olarak bu teminat azalır. Çocuğunuzun eğitim süresine bağlı olarak sigorta poliçesinin süresini, 2 yıl ila 20 yıl arasında belirleyebilirsiniz.

Prim tutarı da yaşa, teminat tutarına ve sigorta süresine bağlı olarak değişkenlik gösterir. Primler, peşin veya sigorta süresine eşit dağılacak şekilde banka hesabı ve kredi kartıyla ödenebilir, bu sayede esnek ödeme imkânınız olur.

“Yeter ki çocuğum okusun” diyenlere fırsat

Sigorta sahibinin, 18 yaş altı çocukları için ödediği primlerin tamamında belli oranlarda bu miktarları vergiden düşmesi mümkündür. Ücretli çalışırsanız, aylık brüt ücretin yüzde 15’ini ve yıllık brüt asgari ücretin toplam tutarını; serbest meslek sahibiyseniz, yıllık beyan edilen gelirin yüzde 15’ini ve yıllık brüt

asgari ücretin toplam tutarını aşmamak kaydıyla vergi indirim avantajından da yararlanabilirsiniz.

Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ile ebeveynlerin kendi başlarına gelebilecek zor durumlara karşı çocuklarının eğitimi ne olacak diye endişe etmeleri gereği kalmıyor. Katılım sigortacılığı prensipleri ile sunduğumuz Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ürünümüzü gönül rahatlığı ile yaptırabilirsiniz. Zor zamanları, hayat yolunda iken konuşmak ve karşılaşabileceğimiz risklere karşı önlemleri erkenden almak gerektiğine inanıyorum. Ebeveynler için en değerli varlıkları olan çocukları için bu gibi ürünlerin eşsiz bir fırsat, her ne olursa olsun eğitimlerini sürdürebilmelerini sağlamak için önemli bir koruma kalkanı olduğunu düşünüyorum. Umuyorum ki çocuklarımız güvenli, sağlıklı ve mutlu bir hayat yaşarlar ve bizler aileleri olarak onların mezuniyetlerine ve nice başarılarına şahit oluruz. Yeni nesillerimiz için iyiliği gönülden temenni ederken hayatın karşımıza ne çıkaracağını bilmediğimiz için şimdiden elimizden gelen tüm önlemleri almamız gerektiğinin de altını çizmek isterim.”



**Fırat Kuruca**

AgeSA Genel Müdürü

AgeSA, yılın ilk yarısında büyümesini sürdürdü

SABANCI Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA, yılın ilk yarısında artan bir ivmeyle büyümesini sürdürdü. Şirket, BES'te yüzde 17,5 pazar payı olarak, fon büyüklüğünde yıllık bazda yüzde 62 büyümeye kaydetti.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. 2022 Haziran ayı verilerine göre BES'te 52,5 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 62 büyüdü. Haziran sonu verilerine göre hayat ve ferdi kaza üretiminde 1 milyar 579 milyon TL prim üretimine ulaşan şirket, özel sektör şirketleri arasındaki lider konumunu korudu. Şirket, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) göre ilk yarıyıl net dönem kârını ise 521 milyon TL olarak gerçekleştirdi.

AgeSA'nın yılın ilk yarısında özel sektörde hem bireysel emeklilikte hem de hayat sigortalarında liderliğin pekiştirildiğine vurgu yapan AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, "Müşteriyi odağına alan uzman satış ve hizmet ağıımız, güçlü işbirliklerimiz ve dijital atılımlarımız sayesinde istikrarlı büyümemizi ve liderliğimizi sürdürüyoruz. Yılın ilk yarısına ait finansal sonuçlarımız gurur verici. Hedefimiz tüm paydaşlarımıza 'iyi ki' dedirtebilmek" şeklinde konuştu.



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

Detaylı bilgi için
kare kodu okutarak
web sitemizi ziyaret
edebilirsiniz.





SEDDK, trafik sigortasında yeni çalışmalar planlıyor

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) zorunlu trafik sigortası kapsamında sigorta şirketleri genel müdürleriyle bir araya gelerek, acil eylem planı kapsamında atılacak adımları ele aldı. Trafığe kayıtlı tüm araçlar için zorunlu bir poliçe türü olan trafik sigortasında son dönemde yaşanan sorunların çözümü için Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) yeni yönetimi, sigorta şirketleri genel müdürleriyle bir araya geldi. 26 sigorta şirketinden yöneticilerinin hazır bulunduğu toplantıda, zorunlu trafik sigortası arzı konusu kapsamlı şekilde ele alınırken, sektörde yaşanan gelişmelerle ilgili fikir alışverişinde bulunuldu.

“Gelişmeleri yakından takip ediyoruz”

Toplantıya yönelik açıklama yapan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, “SEDDK olarak en öncelikli hedefimiz doğrultusunda, son günlerde trafik branşında yaşanan gelişmeleri yakın izlemeye aldık. Sigorta sektörü bilançosunun yaklaşık %25’ini ilgilendiren trafik sigortasın-

daki her hareket, konsolide bilanço karlılığına etki ediyor. Yaptırılması zorunlu olan ve 25 milyon araç sahibini yakından ilgilendiren bu kadar önemli bir sigorta ürününde düzenleyici ve denetleyici kurum olarak, sektör oyuncuları ve tüm paydaşlarla iletişim halindeyiz” dedi.

“Sorunlara yapısal çözümler getireceğiz”

SEDDK’nın yeni döneminde tüm branşlarda olmak üzere özellikle trafik sigortası branşında daha etkin ve proaktif bir şekilde doğru ve sürekli iletişimi sürdüreceklerinin altını çizen Eroğlu sözlerine şöyle devam etti: “Sahadaki tüm paydaşlarla beraber yürüteceğimiz ortak akılla, yaşanan tüm sorunlara, anlık, kısa ve orta vadeli tedbirlerle yapısal çözüm getireceğiz. Hedefimiz, trafik sigortası branşının daha öngörülebilir ve daha stabil bir fiyatlamaya ile başta sigortalılarımız olmak üzere şirketlerimiz ve dağıtım kanallarımız için sürdürülebilir olmasıdır. Bu amaçla SEDDK olarak piyasa yapıcı oyuncuları daha yakından takip edip, piyasa bozucu işlem ve oyunculara yönelik gerekli tedbirleri hızlıca alacağız.”

2. EL ARACA SIFIR GARANTİSİ!



Tur Assist Garanti, sigortalının aracında meydana gelebilecek mekanik veya elektrik kaynaklı arızaların tespit ve onarımını gerçekleştirir. Otomobilin motor ve şanzıman gibi en değerli parçalarını garanti altına alarak, oluşabilecek masrafların finansal yüklerine karşı sigortalıya ayrıcalıklı koruma sağlar.



www.turassist.com

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.

Poliçesi 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 başlıca 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 poliçesi ise diğer konut sigortaları ile birbirini tamamlayıcı özelliğe sahiptir.

Sigortam.net müşterilerine Shell'den hediye yakıt

SİGORTAM.net ve Shell & Turcas iş birliğiyle hayata geçen kampanya kapsamında, kasko ve trafik sigortalarını Sigortam.net'ten yaptıranlar, anlaşmalı Shell ClubSmart üye istasyonlarından akaryakıt ve otopaz harcamaları için 150 TL ve 75 TL değerinde smart puan kazanıyor. 31 Ekim tarihine kadar, Shell mobil uygulaması üzerinden kendilerine verilen kod ile Sigortam.net'ten sigorta poliçesi yaptıran Shell ClubSmart üyeleri de trafik sigortalarında %3, kasko poliçelerinde %4 indirim elde ediyor.

'Müşterinin Şampiyonu' olma vizyonuyla müşteri ihtiyaçlarını odağa alan Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, Shell & Turcas iş birliğiyle müşterilerine cazip fırsatlar sunmayı sürdürüyor. Ağustos ayı sonuna kadar, Sigortam.net'ten kasko ya da trafik sigortası yaptıranlar, anlaşmalı Shell ClubSmart üye istasyonlarından akaryakıt ve otopaz harcamaları için kasko poliçelerinde 150 TL, trafik sigortası poliçelerinde 75 TL değerinde smart puan kazanıyor.

Bunun yanı sıra iş birliği kapsamında, 31 Ekim tarihine kadar ShellF mobil uygulaması üzerinden kendilerine verilen kod ile Sigortam.net'ten kasko ya da trafik sigortası yaptıran Shell ClubSmart üyeleri de trafik sigortalarında %3, kasko poliçelerinde de %4 indirim şansını yakalıyor.



RS Otomotiv Grubu

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

RS Servis

**OTO SERVİS
HİZMETLERİ**

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

**YENİ NESİL
EKPİRTİZ HİZMETLERİ**

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız Onarım

**BOYASIZ ONARIM
ÇÖZÜMLERİ**

www.rsboyasizonarim.com

TUR | ASSIST

**ASİSTANS HİZMETLERİNDE
TÜRKİYE'NİN GÜVENDİĞİ MARKA**

www.turassist.com

otoKonfor

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA!

www.otokonfor.com



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

www.garantiliotoservis.com



f @ in v | rsotomotivgrubu
www.rsotomotivgrubu.com

444 40 77



HSSK-Quick Sigorta birinciliği yine kimseye kaptırmadı!



HSSK - Quick Sigorta Kupası, 7 Ağustos 2022'de Heybeliada Su Sporları Kulübü (HSSK) ev sahipliğinde gerçekleşti. Sportsboat Trofesi'nin 5'inci ayak yarışlarında, HSSK Quick Sigorta Yelken zorlu koşullara rağmen birinci sıraya yerleşmeyi başardı.



15 tekne ve 75 sporcunun katıldığı Sportsboat Trofesi'nin 5'inci ayak yarışları, kuvvetli rüzgar eşliğinde üç müsabakaya sahne oldu. Heyecan dolu anların yaşandığı yarışlar, saat 14:00'te başlayıp 18:00'de son buldu. Ödül töreni ise 18:30'da Heybeliada Su Sporları Kulübü tesislerinde gerçekleşti.

HSSK-Quick Sigorta takımından müthiş mücadele

Yarışlara iki tekne ile katılan HSSK - Quick Sigorta Yelken Takımı, J70 takımı ile üç yarış da kazanarak genel klasman kategorisinde şampiyon olurken SB20 takımı B kategorisinde başarılı bir performans sergileyerek üçüncü oldu.

Dereceye giren takımlar şöyle: HSSK - Quick Sigorta takımından Saruhan Çinay ve ekibi birinci, DowAksa - OneDesign takımından Şükrü Sanus ve ekibi ikinci, Orient XS takımından Arif Gürdenli ve ekibi üçüncü oldu. B kategorisinde ise KS Lojistik / KYK takımından Mehmet Dinçay ve ekibi birinciliği, Hedef Yelken 22 takımından Engin Özgen ve ekibi ikinciliği, HSSK - Quick Sigorta takımından Atilla Duyan ve ekibi üçüncülüğü elde etti.

Yarışların hemen ardından düzenlenen ödül töreninde açılış konuşmasını HSSK Başkanı Ercan Özboyacı yaparken, HSSK - Quick Sigorta takımlarını kutlamak ve katılımlarından dolayı tüm sporculara teşekkür etmek üzere Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar söz aldı. Takımın istikrarlı başarılarından mutluluk duyduklarını söyleyen Yaşar, şunları kaydetti: "Geçtiğimiz yıldan bu yana aldığı derecelerle bizi gururlandıran HSSK - Quick Sigorta Yelken Takımı ve diğer tüm takımlar bugün keyifli bir yarış izletti bize. Bütün sporcuları gösterdikleri gayret ve sportmenlik için tebrik ediyorum. Öte yandan hem su sporları için gelecek nesillere alan açan hem de yarışlara ev sahipliği yapan Heybeliada Spor Kulübü'ne de ayrıca teşekkür etmek istiyorum. Onların bu çabaları sayesinde biz de sporcularımıza ve sporseverlere destek verecek fırsatlar elde ediyoruz. Bu yıl da HSSK yelken takımlarının ana sponsoruyuz. Bugünkü yarışın ve şampiyonluğun ardından sıra yeni rotalarda. Ekim ayında Fransa'da düzenlenecek Avrupa Kupası'nda HSSK - Quick Sigorta takımına şimdiden başarılar diliyorum."

Ödül töreninde İstanbul İl Yelken Temsilcisi Ayça Ark, HSSK yönetim kurulu, Maher Holding ve Quick Sigorta yöneticileri de yer aldılar. Tören sonunda sporcularla birlikte hatıra fotoğrafları çekildi ve yeni şampiyonluklar için başarı temennilerinde bulunuldu.



Ender Güzeler
Unico Sigorta Genel Müdürü

Unico Sigorta'da yönetim değişikliği

Hisse devrine ilişkin süreçleri tamamlanan Unico Sigorta'da Yönetim Kurulu Başkanı Jan Nahum oldu. Ayrıca Yönetim Kurulu Muharras Üyesi Ender Güzeler Unico Sigorta Genel Müdürlüğüne atandı.

UNICO Sigorta'da, şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda üst yönetim kadrosunda önemli değişiklikler gerçekleştirildi. Şirketin hakim hissedarı konumuna geçen Jan Nahum'un Yönetim Kurulu Başkanlığını üstlendiği Unico Sigorta'da, 2021 yılı Aralık ayından bu yana Yönetim Kurulu Muharras Üyesi olarak görev yapan Ender Güzeler Genel Müdür oldu. Güzeler, Unico Sigorta Yönetim Kurulu'ndaki mevcut görevine de devam edecek. Genel Müdür Vekili olarak görev yapan Emine Talay Turan ise Unico Sigorta Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmalarına devam ediyor.

Ender Güzeler Kimdir?

Anadolu Üniversitesi mezunu olan Ender Güzeler, 25 yıldır sigorta sektöründe AXA Oyak, Fiba (Somp), HDI, Korum ve Güneş Sigorta şirketlerinde çeşitli kademelerde Tahsilat, Rücu, Hasar, Teknik ve Satış yöneticilikleri yaptı. Güzeler, 2015-2021 yılları arasında sahibi olduğu OLV Risk Yönetimi ve Danışmanlık'ta çalışmalarını sürdürdü. 2021 yılı Aralık ayından bu yana Unico Sigorta'da Yönetim Kurulu Muharras Üyesi olarak görev yapan Güzeler, 2022 yılında Unico Sigorta Genel Müdürü olarak atandı.

'Karlılıkta 154,5 milyon TL'ye, toplam prim üretiminde 1,3 Milyar TL'ye ulaştı'

1988 yılından günümüze dek Türk sigorta sektörünün köklü oyuncularından biri olan ve Türkiye'nin önde gelen hayat dışı sigorta kuruluşlarından olan Unico Sigorta, farklı sektörlerle yönelik özel ürünler ve uzman risk yönetimi çalışmalarıyla müşterilerine butik sigortacılık anlayışıyla, 1600 üzerinde iş ortağı, 190 üzerinde çalışan ve 8 bölgesi ile hizmet veriyor. Unico Sigorta, 2020 yılında olduğu gibi 2021 yılında da büyük bir başarıya imza atarak karlılıkta 154,5 milyon TL'ye, toplam prim üretiminde 1,3 Milyar TL'ye ulaşırken, öz sermaye yeterlilik oranında ise %118,5'lik rekor bir oran gerçekleştirmiştir.



*Sağlınızı güvence altına alın,
hayata güvenle bakın.*

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI



**Türkiye
Sigorta Birliği**

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

*Katılımcılara,
bireysel
gelecekleri
kadar dünyanın
geleceğine de
yatırım imkânı”*

Salih İleri

Fibaemeklilik

Genel Müdür Yardımcısı



FİBAEMEKLİLİK, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) kapsamındaki tasarruflarıyla farklı finansal enstrümanlara yatırım yapmak isteyen müşterilerine özel 3 yeni yatırım fonunu halka arz etti. SPK onayının ardından işlem görmeye başlayan bu fonlar sayesinde, BES katılımcıları yatırımlarını sürdürülebilirlik ve teknoloji gibi trend alanlarda değerlendirebilecek.

Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Salih İleri, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ekseninde tüm iş dünyasının gündemine sürdürülebilirliği aldığı bir dönemde Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetişim (ESG) alanında Sürdürülebilirlik Fon Sepeti Fonu geliştirmekten memnuniyet duyduklarını belirtti.

Fibaemeklilik tasarruflarını en etkin şekilde değerlendirerek ilerleyen yaşlarında BES güvencesi altında olmayı amaçlayanlar için 3 yeni yatırım fonu kurdu. Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonu, ESG Sürdürülebilirlik Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu ve Inveo Portföy Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu; Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından onaylanarak işlem görmeye başladı. Katılımcılarına bugüne kadar 41 fon seçeneği sunan Fibaemeklilik, SPK onayıyla birlikte toplam fon sayısını 44'e taşıdı.

“Kişisel geleceğini, geleceğe yönelen teknolojilerde görenler için de fon mevcut”

Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetişim (ESG) yatırım felsefesinin, yatırım kararı verirken bir şirketin yatırım getirisi kadar sosyal sorumluluk standartlarını da dikkate almak demek olduğuna dikkat çeken Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Salih İleri şunları söyledi:

“Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ekseninde tüm iş dünyasının sürdürülebilirliği gündemine aldığı bir dönemde ESG alanında Sürdürülebilirlik Fon Sepeti Fonu geliştirmekten memnuniyet duyuyoruz. Bu fonda, ESG ilkele-

rini süreçlerine dahil eden yerli ve yabancı şirketlerin ortaklık paylarının ve borçlanma araçlarının yer aldığı sürdürülebilirlik borsa yatırım fonlarına, ESG temalı endekslere dayalı borsa yatırım fonlarına ve ESG kriterlerine uygun olarak ihraç edilmiş yatırım fonlarının katılma paylarına yatırım yapılabilir. Bu sayede yatırımcılar AB'nin 1 trilyon Euro kaynak ayırdığı ve hızla büyümeye devam eden bir yatırım alanının parçası olurken bireysel geleceği kadar dünyanın geleceğine de yatırım yapmanın huzurunu duyuyor.”

Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonu'nun yatırım stratejisinin fon portföy değerinin en az yüzde 80'ini teknoloji sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketlerin ihraç ettikleri ortaklık paylarına yatırım yapmak olduğunu ifade eden İleri, “Bu fon Amerikan Depo Sertifikalarına, Global Depo Sertifikalarına veya yerli, yabancı borçlanma araçları ile kira sertifikalarına da yatırım yaparak katılımcıların bu şirketlerin büyüme olanaklarına, kazançlarına ve değer artışlarına iştirak edebilmesini sağlayacak. Bu fon kişisel geleceğini, geleceğe yönelen teknolojilere yatırım yapmakta gören BES sahipleri için cazip olacak” dedi.

“Farklı varlık sınıflarındaki kazanca iştirak etmek de mümkün”

Inveo Portföy Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu'nun yatırım stratejisi doğrultusunda, fon portföyünün en az yüzde 80'inin devamlı olarak yatırım fonları ve borsa yatırım fonlarının katılma paylarına yatırılacağını belirten İleri, şunları söyledi:

“Orta-uzun vadede hem sermaye kazancı hem de fon katılma paylarının iade edilmesi veya satışından kazanç sağlayarak temettü ve faiz geliri elde etmek isteyenler için, Inveo Portföy Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu'nu geliştirdik. Bu fon portföyüne SPK'nın düzenlemeleri, fon içtüzüğü ve fon izahnamesine uygun olan varlıklar seçiliyor. Fon stratejisi kapsamında yapılan çeşitlendirmelerle, katılımcıların farklı varlık sınıflarındaki kazanca iştirak etmeleri hedefleniyor. Amacımız katılımcıların emeklilik günleri için birikimlerine en fazla katkı sağlayacak seçenekleri oluşturmak.”



Quick Tower'da Sigorta Haritaları Sergisi düzenlendi

TÜRKİYE Sigorta Birliği'nin Mayıs ayında Galataport'ta açılışını gerçekleştirdiği "Sigorta Haritaları Sergisi" tarihi eser niteliğindeki 18 özel parçası ile Quick Tower'da 15 gün boyunca sergilendi. Kartograf Jacques Pervititch'in hazırladığı ve ilk "İstanbul Sigorta Haritaları"nın yer aldığı bu sergi, Quick Tower'da ziyaretçilerini ağırladı.

30 yılı aşkın bir emeği yansıtan bu projeye ev sahipliği etmekten gurur ve mutluluk duyduklarını ifade eden Quick Sigorta, "Sigorta Haritaları Sergisi" nin 15 gün boyunca sürdüğünü belirtti.



ZOR ZAMANLAR İÇİN PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

İş hayatı bu, sorunlar çıkar, zor zamanlar olur. Önemli olan bunları önceden görüp önlem almak. Corpus'la mesleğinize özel durumlara, özel çözümler var. Corpus'la mesleki sorumluluk sigortanızı yaptırın, zor zamanlar için doğru önlemi alın.

GAYRİMENKUL DEĞERLEME UZMANI
MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI

**KLİNİK ARAŞTIRMALAR
SORUMLULUK SİGORTASI**

ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASI

ETKİNLİK SİGORTASI



C O R P U S
S İ G O R T A



Aksigorta müşterilerine özel araç bakımında Autoking indirimi

Mobil uygulaması ile pazaryeri üzerinden müşterilerine sunduğu hizmet ağını genişletmeye devam eden Aksigorta, Autoking ile iş birliği gerçekleştirdi. Yapılan iş birliği sonucunda, Aksigorta müşterileri araç özel bakımlarını Autoking servislerinde indirimli olarak yaptırabilecek.

YENİ nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştirmeye devam eden Aksigorta, pazaryeri üzerinden müşterilerine sunduğu hizmet ağına bir yenisini daha ekledi. Araç bakım servisi Autoking ile iş birliği gerçekleştiren Aksigorta, müşterilerinin araç özel bakımlarında indirim olanağı sunuyor.

İş birliği kapsamında Aksigorta müşterileri, 31 Aralık 2022 tarihine kadar, Aksigorta mobil uygulaması üzerinden alabilecekleri kampanya kodu ile Autoking servislerinde seramik kaplama, klima bakteri temizliği ve ozonla dezenfeksiyon gibi bakım hizmetlerinde indirim kazanacak.

Aksigorta'nın mobil uygulaması, müşteriler için diğer tüm kanallarla entegre olacak dijital bir hizmet noktası sunuyor. Bu sayede müşterilere çoklu kanal özgürlüğü sağlaması 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.

Araç bakım servisi Autoking'in yanı sıra, Züber, DogGo, Kiodog, Petopy, Pronet, etasın ve lastik.com.tr ile iş birliği gerçekleştiren Aksigorta, Aksigorta Mobil üzerinden müşterilerinin olası risklerine karşı önleyici destekler sunmayı amaçlıyor.

**178 yıldır
Magdeburgerlilerin
KAFASI
RAHAT**



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

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 sigortalıların 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

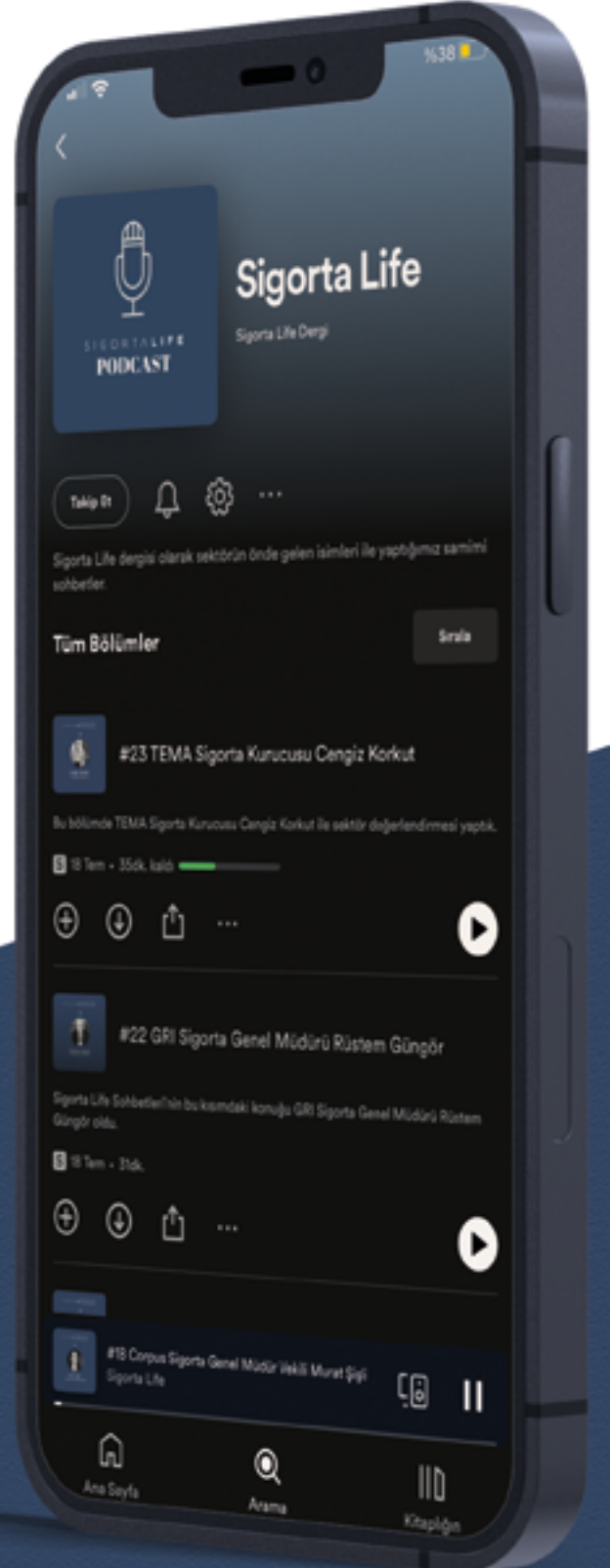
Arapça kökenli refakat, eşlik etme manasına gelir. Ancak genel olarak Türkçede hastalık veya herhangi başka bir kötü durumda, yakınlara eşlik etme durumu için kullanılır. Sigortacılık sektöründe ise özellikle özel sağlık sigortası gibi sağlık sigortası türlerinde detaylandırılır. Sigortalının hastalanması 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 teminatta 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.

SİGORTA LIFE®

SİGORTA SEKTÖRÜ VE BES'E DAİR
GÜNCEL GELİŞMELER İLE
ÖZEL RÖPORTAJLARIN
YER ALDIĞI

PODCAST YAYINLARI BAŞLADI!



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.