

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/25



EKİM 2022 • sigortalifedergi.com • 40 TL



SİGORTACILIĞIN GİZLİ SIRLARI!



sigortalifedergi.com

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

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

**We
Globally
Value**

Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası mı? *iyi fikir*



TRAFİK KAZASI TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İster yaya olun ister araçta, trafik kazası halinde acil ve sonrası anlaşmalı kurumlardaki yatarak sağlık giderlerini karşılayan kişi bazlı trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası... Üstelik cinsiyet, il ve yaş sınırı yok.

Tabii ki bir ilk, tabii ki Quick'ten!

İYİ FİKİR
200 TL
İYİ FİYAT



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA

Sigortanın nabzı burada atıyor!



“Küresel düşün, yerel hareket et” zihniyeti ile çıktığımız bu yolculukta güzel işler gerçekleştirerek 24. sayımızı geride bıraktık. “Sigortalı yaşayanların dergisi” denildiğinde akla gelen Sigorta Life ile birlikte sizlerin sektördeki yoluna ışık tutmaya dopdolu içeriklerimizle 25. sayımızda da devam ediyoruz. Ekim sayımızı da diğer sayılarımızda olduğu gibi tüm markalarımız ve okurlarımız için özenle hazırladık.

Sigorta sektörünün en güncel konu başlıklarını, ekibimizin hazırlamış olduğu haber çalışmalarını ve sektörün önde gelen isimleri ile gerçekleştirdiğimiz röportajlarımızı her ay olduğu gibi Ekim ayında da Sigorta Life Dergi’den takip edebilirsiniz.

Geride bıraktığımız ayın bizim için bir diğer önemli yanı ise; Sporun ve teknolojinin insan hayatlarına, markalara kattıklarına inanan spor pazarlama grup şirketi olan Santra Marketing ailesi olarak 8. yılımızı da doldurduk.

Hem sigortalifedergi.com internet haber portalımız hem de konveksiyonel medyalarımızda gerçekleştirdiğimiz sohbetlerimiz ve canlı yayınlarımızla sektöre farklı bir soluk getirmeyi hedeflediğimiz bu yolculuğumuzda bizi yalnız bırakmayan tüm okur ve izleyenlerimize teşekkürlerimi sunuyorum.

Herkese keyifli okumalar diliyorum.

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin- deki- ler

8-9

GÜNCEL |

"Trafik sigortasına yapısal çözümler getireceğiz"

10

HABER |

Trafik sigortalarında önceliğimiz; halkımızın, sektörümüzün ve devletimizin çıkarlarıdır

12-18

RÖPORTAJ |

"Sadelik ve rekabetçi fiyatlarla öne çıkmak istiyoruz"

18

HABER |

"Doğal afetlerle mücadelede tek yürek olmalıyız"

20-21

GÜNCEL |

Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsoru oldu

22

HABER |

Türk Reasürans 3 yaşında!

24-25

GÜNCEL |

"Acentelerimiz ile birlikte büyüyüyoruz"

26

GÜNCEL |

Türk Nippon Sigorta yenilenen Ferdi Kaza Sigortası ile sigortalılarının yanında

28-29

GÜNCEL |

"Sorunları kısmen değil tamamen çözmeye odaklanıyoruz"

30-35

RÖPORTAJ |

"Gün gelecek arabaya benzin doldurur gibi sigorta dolduracaksınız"

36

HABER |

Doğa Sigorta Acentelerini Kapadokya'da Ağırladı

38-39

MAKALE |

Para Politikalarında Yeni Bir Araç

40

HABER |

Fibaemeklilik ile NN Hayat ve Emeklilik, OKS portföy devri için anlaştı

42-43

GÜNCEL |

Erken BES'le gelecek planı daha kolay

44

GÜNCEL |

Türkiye Sigorta 2 yaşında!

46

HABER |

HDI Sigorta'dan Engel Tanımayan Hizmet!

48-49

HABER |

"BES, çocuklar için erken emekliliğin ilk adımı"

50

GÜNCEL |

AXA Sigorta, "Otomotiv Yıldızları" ile bir araya geldi

52-53

GÜNCEL |

Groupama'da GO dönemi başladı

12

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşcu

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.santramarketing.com



54

HABER |

Enerji sigortalarına olan ihtiyaç ön plana çıkmaya başladı

56-57

GÜNCEL |

"Sektörde Bir İlk"
RS Otomotiv Grubu'ndan!

58-59

GÜNCEL |

Emeklilik yatırım fonları daha güçlü hale gelecek

60

HABER |

3 milyon poliçe sahibi mağdur oldu

62-64

RÖPORTAJ |

"Çalışanlarımız başarılı olduğu sürece biz de başarılıyız"

66

HABER |

"Hedeflerimizi gerçekleştirmiş durumdayız"

68-70

HABER |

Sektörden Kısa Kısa

72-73

LIFE |

Soru-Cevap

74-75

GÜNCEL |

"BES fonları uzun vadede enflasyonun üzerinde kazandırıyor"

76

MAKALE |

Sigorta sektöründe trafik sıkışık

78

LIFE |

Biliyor muydunuz?

80

GÜNCEL |

Anadolu Sigorta brokerleri ile bir araya geldi

82-83

LIFE |

İlginç Sigorta Hikayeleri

84-85

HABER |

"Filenin Sultanları: 'Sebat'" belgeselinin ikinci bölüm galası gerçekleşti

60

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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





SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu:

*“Trafik sigortasına
yapısal çözümler
getireceğiz”*

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) yönetimi, yeni iletişim stratejisi kapsamında ilk kez basın mensuplarıyla bir araya geldi. Sigorta Life ekibi olarak da yer aldığımız basın toplantısında sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinin ülke ekonomisindeki önemini altı çizilirken, sürdürülebilir büyüme vurgusu yapıldı.

KURUCU yönetimden bayrağı devralan SEDDK'nın yeni yönetimi Başkan Mehmet Akif Eroğlu, İkinci Başkan Davut Menteş, Kurul Üyeleri Fatih Küçükcan, Mahmut Güngör, Doç. Dr. Yusuf Dinç ve Başkan Yardımcıları ve Daire Başkanlarıyla birlikte basın mensuplarıyla buluştu.

Sigorta Life ekibi olarak hazır buluntuğumuz basın toplantısında, yeni yönetim; sektörlerin sağlıklı işleyişi, gelişimi ve ekonomiye katkısı için yapısal çözümlerden, ortak akılla geliştirilen iş birliklerine kadar birçok başlıkta yeni vizyon ve misyonlarını anlattı.

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, henüz 2'inci yılını geride bırakan kurumun başta pandemi olmak üzere yaşanan tüm zorluklara rağmen geride kalan sürede en öncelikli sorumluluğu olan kamu yararını gözeterek sektörün sağlıklı gelişimi için birçok önemli düzenlemeye imza attığını ve denetleme görevini de başarıyla yerine getirdiğinin altını çizdi.

“Sahada ve proaktif olacağız”

“Kurumun kurucu ekibine bizlere bu kadar motive bir ekip bıraktıkları için teşekkür etmek istiyorum” diyen Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: “Kurumumuz kısa sürede sektörün tüm paydaşların referans noktası olmayı başardı. Her geçen gün güçlenen kadromuzla sektörün sağlıklı bir şekilde gelişimi için ortak akıl ve istişare ile tüm paydaşları yakından dinleyerek önemli işlere imza atacağımıza inanıyoruz. Şeffaf bir yönetim tarzını benimsediğimiz yeni dönemi-mizde her alanda sahada ve proaktif olacağız. Attığımız adımları ve sektörlerimizle ilgili bilgileri sosyal medya hesaplarımızdan duyurarak güçlü bir iletişim politikası izleyeceğiz.” dedi.

Sektörün kronik sorunlarına ilişkin çalışmalara başladıklarını ifade eden Eroğlu, “Sorunlara yapısal çözümler geliştirmek için sektör paydaşlarının da içinde yer aldığı çalışma grupları oluşturduk. Amacımız eylem planı oluşturarak hızlı ve kapsamlı şekilde aksiyon almak.” şeklinde konuştu.

25 milyon araç sahibini yakından ilgilendiren zorunlu trafik sigortası ile ilgili kamuoyuna birçok haberin yansıdığının altını çizen Eroğlu, “Trafik sigortası bugün dünya genelindeki hemen hemen tüm ülkelerde branşın özelliği gereği sorunlu bir alan. Fakat bizim ülkemizde bu durum biraz daha fazla kamuoyunda yer alıyor. Biliyoruz ki yapısal çözümler getirmeden primi tarifeyi konuşmaya devam ederiz. Bu nedenle özellikle vurgulamak isterim ki, sigorta sektörünün regülatörü olarak trafik sigortasında kalıcı çözümler geliştirerek tüm paydaşlar için sürdürülebilir bir branş olmasını istiyoruz. Bu kapsamda hazırladığımız yol haritamızı ekim ayında kamuoyu ile paylaşacağız.” dedi.

OVP’de sigorta ve BES vurgusu

2023-2025 dönemini kapsayan Orta Vadeli Programın (OVP) Resmi Gazete’de hafta sonu yayımlanarak kamuoyu ile paylaşıldığını hatırlatan Mehmet Akif Eroğlu, “Son yıllarda devletimiz sigorta ve BES’in önemini vurgulayarak tüm ekonomi programlarında yer veriyor. Bu durum başta biz olmak üzere sektörün tüm paydaşlarına önemli görevler yüklerken, sektörün gelişimi açısından da dikkat çekici bir sonuç olduğunun altını özellikle çizmek isterim. Bu kapsamda SEDDK olarak yeşil dönüşüm başlığı da dahil olmak üzere OVP’de yer alan maddelerle ilgili çalışmaya başladık. Buna ek olarak iklim değişikliğinden olumsuz etkilenen alanlardan biri olan tarımda sigortanın geliştirilmesi gündemimiz arasında” diye konuştu.

“Finansal istikrar için BES olmazsa olmaz”

Eroğlu ayrıca, OVP içinde finansal istikrara önemli bir alan ayrıldığına dikkat çekerek, bu konuda da BES ve OKS yanında sigortacılığın tabana yayılması için ürün çeşitliliğinin artırılması ve Zorunlu Afet Sigortası’nın hayat bulması adına önemli ifadelerin yer aldığının altını çizdi. “Bu kapsamda ülkemizde sigortalılık oranının ve katılımcı sayısının yeterli düzeye ulaşması, sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün derinleşmesi ve tabana yayılması amacıyla bireysel sigorta ve özel emeklilik branşlarında ürün çeşitliliğinin artmasını destekleyen uygulamaları geliştirmek için şirketlerimizle çalışıyoruz. Aynı şekilde OVP içinde yer alan ve artık hayatımızın önemli bir gerçeği haline gelen doğal afetlerden kaynaklanabilecek mağduriyetlere karşı vatandaşları korumak ve kamu yükünü hafifletmek için bütüncül bir afet sigortası ürünü olarak tasarlanan Zorunlu Afet Sigortasının konut sahiplerine sunulması yönünde DASK bünyesinde çalışmalar da sürüyor. OVP’de vurgulanan çerçevede tüm konulara yönelik kasım ayında yeni gelişim alanlarının işaret edildiği ‘Vizyon Belgemizi’ paylaşacağız.” Eroğlu, katılım sigortacılığının kurumun önem verdiği bir başka alan olduğuna da değinerek, “Şu anda kuruluş sürecinde olan 2 yeni katılım şirketimiz var. Bu alanda da güçlenerek, kapsayıcılığı arttıracak düzenlemeler yaparak, sigorta dışında kalan vatandaşları sektöre çekmeyi ve derinliği artırmayı hedefliyoruz.” dedi.

“Sermaye gücünü yakından takip ediyoruz”

Türkiye sigorta sektörünün yatırımcı bazında ilgi görmeye devam ettiğini hatırlatan SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, bu konuda yapıcı ve destekleyici bir yol izlemeye çalıştıklarını belirtti. “Sigorta şirketi kurmada en önemli şart yeterli sermaye gücünün olması” diyen Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü, “Güçlü ekonomi, güçlü sigortacılık yolunda SEDDK olarak şirketlerimizin gerekli sermaye gücünü dikkatle yakından takip ediyoruz. Bu konuda denetlemelerimizi kanunun bize verdiği yetki çerçevesinde sürdürüyoruz.”



Atilla Benli
TSB Başkanı

*Trafik
sigortalarında
önceliğimiz;
halkımızın,
sektörümüzün
ve devletimizin
çıkarlarıdır*

25 MİLYON araç sahibini ilgilendiren zorunlu trafik sigortasında kalıcı çözümler geliştirmek için çalıştıklarını belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, “Yapısal reformlarda SEDDK’ya destek olmak için elimizden geleni yapmaya ve sigortalılarımızın lehine her türlü iyileştirme önerisini sunmaya devam edeceğiz” ifadelerini kullandı.

Sigorta sektörünün rehber kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) Başkanı Atilla Benli, zorunlu trafik sigortası ile ilgili yapılan çalışmalara dair açıklamalarda bulundu.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (SEDDK) açıklamalarını memnuniyetle takip ettiklerini belirten Benli, “Başta trafik olmak üzere güncel sorunların çözümü konusunda SEDDK ile uyum ve güç birliği içinde çalışıyoruz. Zorunlu trafik sigortası konusundaki tespitlerimiz ve çözüm önerilerimizi büyük bir titizlikle hazırlayarak SEDDK’ya sunacağız” dedi.

Zorunlu trafik sigortasının yanı sıra sağlık, BES, finansal sigortalar ve hayat sigortaları için de ayrı ayrı çalışma grupları oluşturduklarının altını çizen TSB Başkanı şöyle konuştu:

“70 üye şirketiyle TSB, ‘Sigorta kıymet bilmektir’ ilkesi ışığında var gücüyle çalışıyoruz. Birliğimize üye şirketlerin yanı sıra çeşitli meslek örgütleri ile de iş birliği halindeyiz. Önceliğimiz, halkımızın, sektörümüzün ve devletimizin çıkarlarını gözetmektir. Bu doğrultuda oluşturduğumuz çalışma gruplarıyla sektörümüzü geliştirecek yol haritalarımızı SEDDK ile paylaştık. Düzenleyici Kurum’umuz ile uyum içinde ilerleyerek elimizden gelen tüm katkıyı sunmaya devam edeceğiz.”

İzmir’in Kurtuluş Günü olan 9 Eylül vesilesiyle başta Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere tüm şehit ve gazilerimizi minnetle andığını belirten Başkan Benli, “Böyle zorluklarla bağımsızlığına kavuşmuş bir ülkede, millî ekonominin güçlü kılınmasının ne denli kıymetli olduğunun bilincindeyiz” dedi.

Benli sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu bilinç bizi daha çok çalışmaya, üretmeye, halkımıza, sektörümüze ve devletimize daha da çok hizmet etmeye motive ediyor. Gerek zorunlu trafik sigortasında gerekse de diğer sigorta ürünlerinde millî çıkarlarımız, sigortalılarımızın ve sektörümüzün lehine ne varsa hayata geçirmek için durmak bilmiyoruz. Bundan sonra da yapısal reformlarda SEDDK’ya destek olmak için elimizden geleni yapmaya ve sigortalılarımızın lehine her türlü iyileştirme önerisini sunmaya devam edeceğiz.”

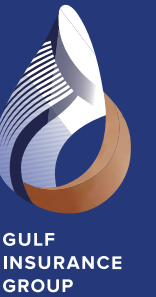
Gulf Sigorta ile Seyahatleriniz Güvence Altında!

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



Gulf
Sigorta

gig
Turkey



GULF
INSURANCE
GROUP

#GulfSigortaylaGüvendeyim

"Sadelik ve rekabetçi fiyatlarla öne çıkmak istiyoruz"

İlkay Akpınar

Magdeburger Sigorta Teknik ve Reasüranstan
Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Magdeburger Sigorta Teknik ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlkay Akpınar, Sigorta Life Dergi YouTube kanalında yayınlanan Sigorta Life Sohbetleri programının canlı yayın konuğu oldu. Magdeburger Sigorta'nın 2022 yılına dair değerlendirmede bulunan Akpınar, "Sigorta sektörü artık eskiden olduğu gibi istikrarlı ve tahmin edilebilir bir sektör değil" ifadelerin kullandı.

Öncelikle sizlerden bu yılın ilk yarısına dair bir değerlendirme alabilir miyiz? 2022 yılının ilk yarısı Magdeburger Sigorta için nasıl geçti? 2022 yılının son çeyreğinde sektör teknik zarar yazarken siz kurum olarak bu konuda nasıl önlemler aldınız?

Magdeburger Sigorta olarak yılın ilk yarısını hedeflerimizi gerçekleştirerek tamamladık. Sigortalar Birliği'nin 2022 Temmuz verileri de açıklandı, o verilere göre sektörün geçen senenin aynı dönemine kıyasla yüzde 54'lük büyüme yakaladığını görüyoruz. Biz 2022 yılında oto dışı branşlarda büyümeye odaklanıştık, bu hedefimizin gerçekleştiğini görmekten de son derece mutluyuz. Sigorta sektörü artık eskiden olduğu gibi istikrarlı ve tahmin edilebilir bir sektör değil. Karlılığı gözden çıkarmadan da büyümek oldukça zor. İklim değişikliği belirli risk profillerini geri dönülmez bir şekilde etkiledi. Dağıtım ihtiyaçları tamamen çok kanallı hale geldi ve müşteriler de kendilerine özel hazırlanmış ürünler bekliyorlar bizden. Bir taraftan bu olurken bir taraftan da teknoloji ara vermeden gelişmeye devam ediyor. Yeni oyuncu ekosistemi de müşteri kazanımını oldukça zorlaştırıyor. Bu yüzden sigorta sektörünün yöneticileri başarılı olmak için artık bilinçli olarak bir dizi rekabetçi stratejik seçimler yapmak zorunda kaldı. Buna ekonomik döngüdeki dalgalanmaya karşı koruma gelişimini de etkilediğinizde sonuçları olumlu yönetmek gerçekten çok zor bir hal aldı. Bütün sigorta şirketleri için bu geçerli. Bizim Magdeburger Sigorta olarak portföyümüzün yüzde 65 civarı otodan oluşuyor. Geçtiğimiz yıllarda bu oran 70'leri aşkın bir orandı. Trafik ve kasko ağırlıktaydı. Bunu biraz daha azaltarak oto dışı ürünlere

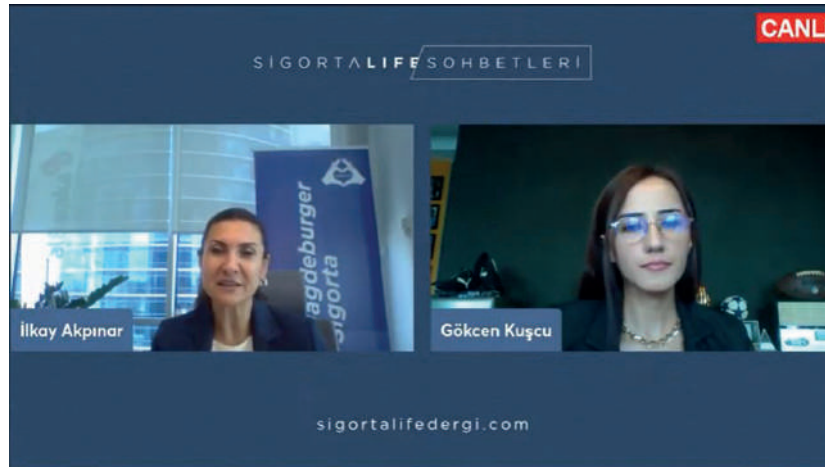
evirmeyi planladık. Trafik sigortası primlerindeki SEDDK tarafından yapılan revizyonlar bir miktar topladı, bu aşık. Bununla beraber kasko tarifelerine yönelik içerde modelleme yapmaya başladık. Bu modellemeler üzerinden yönetmek için de gerekli altyapı çalışmalarını kurduk. Bu sayede de doğru riske doğru fiyatla teklif vererek karlılığı koruyarak büyümeyi hedefliyoruz. Bu modelleme sistemini kasko branşından başlamak suretiyle, sağlık ve diğer branşlara da evirmeyi planlıyoruz. Oto dışındaki geçişimizin ağırlıklı bir kısmını oto dışına sevk ettikten sonra da buradaki ürün çeşitliliğini artırmayı planlıyoruz. Bunların doğal sonucu olarak da beklentimiz önümüzdeki yıllarda karlı bir büyüme.

Biliyoruz ki sigorta şirketleri için acente olmazsa olmaz. Magdeburger Sigorta'nın da acentelere olan katkılarını duyuyoruz, dolayısıyla Magdeburger ile acente arasında bu dönemde ve yeni dönemde nasıl işbirlikleri planlıyorsunuz? Bu yıl da acentelere olan desteğiniz sürececek mi? Acentelerle ilgili yeni dönemde ne gibi projeleriniz var?

Acenteler bizim tek satış kanalımız, aramızdaki organik bağ her zaman çok kuvvetli. Türkiye'nin her bölgesinde acentelerimizle varız ve acente yapılanmamız da her geçen gün hem nitelik hem de nicelik olarak artmaya devam ediyor. Biz onlara fayda sağlamayı amaçlayan kampanyalarla destek veriyoruz, satışlarına katkı sağlayacak yenilikçi ürünlerle onları destekliyoruz. Acente segmentasyonuna önem veriyoruz ve oradan takip ve kontrol ile destek sağlamaya çalışıyoruz.



Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.



Bu sene yine segment acentelerimizle gerçekleştireceğimiz bir acente toplantımız olacak. Orada bir araya geleceğiz. Bir taraftan alternatif dağıtım kanallarıyla ve dijital hizmetlerle acentelerimizi desteklemeyi hedefliyoruz. Bu hasar olur, poliçe üretimi olur vs. bunlarla destekleyerek acentelerin Magdeburger'den her zaman olduğu gibi memnun halini koruyor olmaya devam etmek istiyoruz. Bunlar bizim için önemli.

Magdeburger Sigorta'nın güçlü ve öne çıkan ürünlerinden bahsedebilir misiniz? Yeni dönem için yeni ürünler eklemeyi planlıyor musunuz?

Magdeburger butik bir yapı. Bizim rahatlığımız ve kolaylığımız küçük bir yapı olmamızdan geliyor. Hem de hızlı hareket etmemizi sağlıyor. Küçük balık hızlı hareket eder derler ya hakikaten öyle. Bu bizim güçlü olan tarafımız. Biz bunu acentelerimizden geri aldığımız olarak alıyoruz. Hasar konusunda hizmet kalitemizden de çok memnun olduklarımız biliyoruz. Klasik ürünler, ürün çeşitliliği konusunda kabul görmüş ürünlerin hepsi Magdeburger'de mevcut bunu her zeminde söylüyoruz. Fakat biz bunların dışında yenilikçi ürün tasarlama konusunda sürekli çalışmalar yürütüyoruz. Şirket içi komitelerimiz var bu komitelerdeki çalışanlarımız branş bazında sigortalıların kullanım alışkanlıklarına göre ürün ihtiyacını analiz ederek yeni ürün geliştirmeleri yapmaya çalışıyorlar. Önümüzdeki dönemde tekliften poliçe üretimine kadar tüm taleplerde kusursuz ve dijital destekli deneyimler sunmak için çalışmalarını bir taraftan yürütüyorlar. Ama önemsedığımız şu var sadelik ve rekabetçi fiyatlarla öne çıkmak istiyoruz. Yoksa ürün çeşitliliği bakımından düşünürseniz bütün sigorta şirketleri aynı nitelikte ürünleri sağlıyorlar. Müşteri ihtiyacına göre ürün içeriği belirlemek belki butik şirket olduğumuz için bizim için daha kolay olabilir. Biz bunun üzerine yoğun bir çalışma yürütüyoruz. Yeni ve potansiyeli yüksek olan risklere karşı yeni ürün tasarımları üzerine çalışıyoruz. Kişiselleştirilmiş ürünler üzerinde çalışıyoruz, ürünleri sadeleştirerek bütçe dostu ürünlerle sigortalılarımızın karşısına çıkmak

istiyoruz. Malumunuz bizim geliştirdiğimiz bir TSS ürünümüz var. Sınırsız tedavi kapsamlı. Dopdolu ferdi kaza ürünümüz var. Bunlar Magdeburger'le özdeşleşen ürünler haline geldi. Keza konut poliçelerinde klasikleşen teminatların dışında yeni nesil teminatlarla ürünler tasarlıyoruz. Bunların hepsi eş zamanlı yürüten süreçler. 2022 yılında peyderpey çıkaracağımız ürünler olacağı gibi 2023'te de buraya odaklanacağımız için orada da çeşitli ürünlerle sigortalılarımıza hizmet veriyor olmak istiyoruz, hedefimiz o.

Faaliyet gösterdiğiniz oto sigortaları, sağlık sigortaları, mühendislik sigortaları, konut ve işyeri sigortaları, nakliyat ve tekne gibi sigorta ürünlerinde müşterilerinize farklı hizmetler sunan yönünüz neler?

Temel sigortacılığın sağladığı bütün ürünler her şirkette var,

Magdeburger Sigorta'da da var. Buradaki farkımız müşteri odaklı yaklaşımla doğru teminatları sağlamak. Sigortalılarımızın poliçelerinde ihtiyaç duydukları teminatları sağlayarak, önerebileceğimiz teminatlarla poliçeleri güçlendirmek. Çünkü klasik anlamda anladığımız ürünlere eklenebilecek çok bir teminat yok. Çünkü sigorta şirketi olarak birer teminat eklemeye başladığınızda bu prim maliyetine yansıyor, bu da bu ekonomik zorlukta sigortalıları poliçe almaktan imtina eder hale getiriyor bunu istemiyoruz. Gerçekten ihtiyacı olan ürünleri poliçenin içine koyarak bunları nerelerde kullanacağının bilgisini de vererek, ürün tasarlayarak ürün satmak eğilimindeyiz.

Günümüzde dijitalleşmenin de etkisiyle siber riskler her alanda karşı karşıya kaldığımız riskler. Böyle ürünleri, böyle teminatları ürünlere derç ederek ihtiyaca yönelik ürün tasarımına devam etmek lazım. Biz de bunu yapıyoruz.

Sigorta sektöründe enflasyona bağlı artan maliyetlerle ilgili sizin müşterilerinize önerileriniz neler?

Normal şartlarda sigortacılıkta risk fiyatlanabilir bir unsur ancak günümüzün enflasyonist ortamında risk fiyatlanmasını yapmak çok

*“Rahatlığımız
ve kolaylığımız
küçük bir yapı
olmamızdan
 geliyor”*

zorlaşmış durumda. Sigorta şirketleri olarak biz bir yıl boyunca sigortalının başına gelebilecek, öngörülen ekonomik koşullar da dahil olmak üzere bütün riskleri hesaplayarak bir fiyat belirliyorsunuz ve yılın başında belirlemiş olduğunuz o fiyatla poliçelerin hasarlarını yönetmeye çalışıyorsunuz. Özellikle kur ve maliyet riskinin artarak devam ettiği bu günlerde enflasyon korumasının ve sigorta bedellerinin doğru tespit edilmesi ve gerektiğinde güncellenmesi gerekir. Bunu ben her zeminde dile getiriyorum, bu olmazsa olmazımız. Aslında bilinen bir konu ama acentelerimize de sık sık bunu vurguluyoruz. Özellikle sapmaların çok olduğu bu dönemlerde mağduriyet yaşanmaması için, hasarda eksik bir sigortaya rastlanmaması için mutlaka sigorta bedellerinin kontrol edilmesini şart koşuyoruz. Enflasyon koruması poliçelerde mutlaka olmalı. Biz zaten sistemlerimize gerekli kontrolleri koyarak, acentelerimize istedikleri enflasyon oranıyla poliçe kesebilmelerini imkan dahilinde bıraktık. Ama sık periyodlarla da acentelerimize sigorta bedelleri ile ilgili sigortalılarımızı bilgilendirmeleri gerektiğini belirterek bilgilendirme yapıyoruz mutlaka. Bu sigortalı açısından çok önemli, bunu önemsemek lazım.

Kurlardaki yükseliş, sektörü hangi branşlarda, nasıl etkiliyor? Bu yılın geri kalan dönemlerine nasıl yansımaları olacak?

Hepimiz biliyoruz, bütün sektörleri etkileyen bu ekonomik döngü sigorta sektörünün de her bir branşını etkiledi. Yangından kaskosuna, ferdi kazasına kadar tüm branşları etkiledi. Maliyetin söz konusu olduğu her şeyi etkiledi. Sağlık da buna dahil. Türk sigorta sektöründe de sıklıkla konuşulan bir durum bu, kasko branşı en çok etkilenenlerden bir tanesi oldu. Net hasar prim oranı yüzde 126'lara yükseldi. Bileşik rasyo, kasko özelinde yüzde 156 oldu. Bu zararın başlıca nedeni motor branşındaki maliyetlerin ciddi oranda artmış olması. Ürün maliyetleriyle primlerin uyuşmadığı bir dönem yaşıyoruz maalesef ki.

Maliyetler çok yüksek primler düşük kalıyor. Primleri ayarlamaya çalışıyorsunuz bu sefer de insanların alım gücünü dikkate

almanız lazım... Bunu trafik sigortalarının prim seviyelerinin hem geleceği koruması hem de gelecekte oluşacak bütün belirsizliklerin ortadan kaldırılması için SEDDK tarafından gerekli düzenlemeler yapıldı. Bir nebze trafik özelinde sektöre nefes aldırdı ama kaskoda sıkıntılar devam ediyor. Yılın ilk çeyreğinden itibaren etkili olan enflasyon, döviz kurundaki dalgalanmalar, asgari ücrete bağlı olarak yedek parça ve işçilik maliyetlerinin yükselmesi ve parça tedarikinde yaşanan sorunlar, ödenen tazminat tutarlarının poliçelerin prim tutarlarının çok üstüne çıkmasına neden oldu. Çiçlerde tedarik sorunu yaşadık muhtemelen 2023 yılında da bu durum devam edecek. Dolayısıyla tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektörünü de olumsuz etkiledi.

Bu değişimle beraber sigorta şirketleri karlılık hedefiyle yola çıkıyorlar, büyümeyle beraber şirketin

üzerindeki yükümlülükleri yatırımlarla desteklemeye çalışıyorlar ama sigorta şirketleri mali anlamda da çok getiri elde edemedikleri bir döneme girdi. Dolayısıyla 2023'te neler yaşayacağımızı çok rahat öngöremiyoruz açıkçası.

2022 yılında hangi alanlarda/branşlarda büyüme daha çok ön plana çıktı hangi alanlar daha çok öne çıkacak? Tahminlerinizi alabilir miyiz?

2022 yılının ilk 6 ayında özellikle sağlık branşında yaşanan büyüme çok dikkat çekiciydi bu pandeminin de etkisiyle yaşam kayıplarının da etkisiyle sağlık çok ön plana çıktı TSB'nin Temmuz verilerine baktığımızda bir önceki döneme göre sektör genelinde has-

talık ve sağlıkta yüzde 8 reel değişim gerçekleştiğini görüyoruz, bu da bunun doğal sonucu. Kaskoda bu reel değişim yüzde 43'e ulaştığını görüyoruz. Sektörde gerçekleşen bu değişimin yansımaları Magdeburger Sigorta'da da bu paralelde oldu. Biz temmuz ayı sonu itibarıyla sağlık branşında bir önceki senenin aynı dönemine kıyasla yüzde 117'lik bir artış yakaladık. Bu da pandeminin etkisinin sağlık branşına yansımaları. İnsanların sağlık sigortası algısı da değişti. Kasko branşında da yüzde 126'lık bir büyümemiz var bu muhtemelen primlerin de çok artmasının etkisi.

*2023'te
neler
yaşayacağımızı
çok rahat
öngöremiyoruz*

Ancak biz poliçe adetlerinde de ciddi bir ivme yakaladık. Burada kasko ürününe özel daha kısmi hasarlarda ya da daha farklı paketlerle müşteriye ihtiyaca yönelik hizmetler sunmaya başladık burada da üretim artışı yakaladık.

Yangın ve doğal afetlerde de maliyetler çok arttı tabii ama biz orada da yüzde 147 gibi reel büyümeyi yakaladık. Sigortalılarımızın eğilimleri ve ürünlere olan ilgileri yaşam koşullarına bağlı olarak değişiyor. Sağlık sektöründe yaşanan değişimin nedeni dediğim gibi dünyayı etkisi altına alan Covid pandemisi ve sağlık maliyetleri çok etkili oldu. Biz de bunu sigorta şirketleri olarak hissettik.

Magdeburger Sigorta “Can Dostum Sigortası” ile evcil hayvanlara özel olarak sigorta güvencesi de sağlıyor. Evcil hayvan sigortasını tercih edenlerden aldığınız dönüşler nasıl ve evcil hayvan sigortasına yönelik ilgiyi değerlendirir misiniz?

Türkiye genelinde bilinirliği fazla değil, hayvan dostu sigortalıların sayısı az ama hayvan dostu çok fazla Türkiye’de. ‘Can Dostum’ ürünümüzü daha küçük ve acil sağlık hizmetlerini kapsayan bir ürün olarak çıkartmıştık biz. Bir takım övgüler alıyor ancak sigortalılarımızdan ısrarla daha geniş teminatlı bir hale getirmemiz konusunda çok fazla dönüş geliyor. Saha kanallarıımızdan da gelen bilgi biraz daha detaylı bir ürün olursa çok daha rahat satılabileceği yönünde. Biz tabi ürün komitelerimizde bunu çalışıyoruz. ‘Can Dostum’ ile ilgili bir çalışma yürütüyoruz ve çok güzel bir ürün hazırlıyoruz; geniş kapsamlı, geniş teminatlı... Hakikaten Türkiye’ye yeni getireceğimiz bir ürün olabilecek nitelikte çok kıymetli bir ürün hazırlıyoruz. Zannediyorum ki önümüzdeki aylarda bunu tamamlamış olacağız ve sahaya çıkaracağız. O zaman sigortalılarımız da tam da talep ettikleri ürünle karşılaştıklarını görecekler. Bununla beraber de ben Türk sigorta sektöründe en azından Can Dostum ve hayvan sigortası ile ilgili ürünün daha fazla ses getireceğini ve daha bilir bir hale geleceğini düşünüyorum.



*“Çok kıymetli
bir ürün
hazırlıyoruz”*



Magdeburger Sigorta poliçe sahipleri yine grubunuz şirketlerinden Sixt Rent a Car’da yüzde 40’lık avantajlı kiralama olanağı sağlıyor. Bu kampanya ile ilgili de bilgi verir misiniz?

Sixt Rent a Car ile birlikte sigortalılarımızda mobilite ihtiyaçlarında avantajlı bir çözüm sunacak bir kampanyaya imza attık. Magdeburger Sigorta poliçesi sahipleri 2022 yılında Sixt Rent a Car’da yapacakları tüm kiralama işlemlerinde yüzde 40 avantajlarından yararlanacaklar. Sigortalılarımız tarafından ilgi gören kampanyanın 2023 yılında da devam edeceğini öngörüyoruz. Memnuniyetleri de alıyoruz. Firma memnuniyeti zaten sahada bilinin bir memnuniyet. Biz bunu sunduğumuz için memnuniyet baya yükseldi diyebilirim.

Magdeburger Sigorta özelinde geçmiş döneme yönelik kısa bir değerlendirme ile beraber gelecek dönemde gerçekleştirmeyi planladığınız öncelikli hedefleriniz nelerdir?

Yeni ürünlerin dışında biz dijitalleşmenin yapılandırılarak verimliliği artıracığını düşünüyoruz. Dolayısıyla hedeflerimizden bir tanesi bu. Pandeminin sağlık ve ölüm riski konusundaki farkındalığı artırması ile birlikte sağlık ürünlerimizin yeniden planlaması ve tasarlanmasına da ağırlık vermek istiyoruz. Şu anda mesela tamamlayıcı sağlık sigortası son derece rövanşta olan bir ürün. Tekrar tekrar aynı şeyi söylüyorum ama ihtiyaca yönelik bir hale, aktif kullanılır bir hale sigortalılarımızın fayda sağlayabileceği bir hale getirme çabası içerisindeyiz. Bunu çok önemsiyoruz.

Diğer taraftan risk mühendisliğini önemsiyoruz, çünkü bu artan maliyetler oto dışı branşlarda yangın ve mühendislik branşlarında hata yapmayı mümkün hale getirdi. Bedellerin doğruluğu riskin doğru tespiti özellikle orta büyük ölçekli endüstriyel risklerde de önem arz etmeye başladı. Dolayısıyla biz risk mühendisliğinin gelişimi konusunda da yoğun çaba harcıyoruz. Gelişmelere bağlı olarak yeni oluşan riskler için yeni

ürünlerin geliştirilmesi büyüme potansiyeli yüksek olan henüz sunulmamış ya da yaygınlaşmamış sigorta ürünlerinin bulunması konusunda da komite çalışması yapıyoruz.

Sağlık ürünlerimizde yeni olan 'Kritik Hastalıklar Sigortası'ndan da bahsetmek istiyorum. TSS ürünümüz var ama kritik hastalıklar sigortası bir finansal destek sigortası gibi algılanabilir. Belli başlı tanımlanmış hastalıklar kritik hastalık olarak addediliyor ve bunların olması halinde sigortalıya maddi destek sağlayan bir sigorta türü bu kritik hastalıklar sigortası. Biz buna onkoloji destek paketini de ekledik. Bu Onkoloji Destek Paketi ile kritik hastalık tanımı içinde yer alan kanser tanısı almaları durumunda anlaşmalı kurumlarda geçerli hizmetler kapsamında profesör doktor muayenesi, ped çekimleri, bilgisayarlı tomografi, MR işlemleri gibi işlemlerden yılda 1 defa ücretsiz olarak yararlanabiliyorlar. Yine aynı şekilde kemoterapi ve radyoterapi uygulamaları seansları da anlaşmaları kurumlarda destek paketi ile sigortalılara sunuluyor. Bu paketimizle amacımız da sigortalılarımızın konforlarını artırarak onlara tedavi sürecinde ihtiyaç duydukları her tür desteği sağlamak. Bu amaçla ürünümüze oldukça kapsamlı asistans hizmetleri de ekledik. Hasta ve hasta yakınlarının tedavi süreçlerinde ihtiyaç duyabilecekleri her konuya destek sağlamak amacıyla transfer hizmetleri ilaç organizasyonu kişisel asistans tıbbi danışmanlık hizmeti danışman doktor hizmetlerini de ek paketimizle poliçemize ekledik. Dolayısıyla böyle yeniliklere de revize ederek sigortalılara sunma çabamız devam ediyor.

Magdeburger Sigorta olarak büyüme stratejisi nasıl şekilleniyor? Hangi branşlarda daha aktif olmak istiyorsunuz, özellikle nasıl bir büyüme planınız var?

Satış kanallarının güçlendirilmesi bizim için çok önemli, onların desteklenmesi bizim için çok önemli. Daha önce söylediğim gibi sektörde ARGE gelişme-

miş durumda dolayısıyla yeni ürünler konusunda kısıtlar yaşanıyor. Biz sektör olarak aynı ürünler üzerinden dönüyoruz. Ben hep benzer örneği veriyorum; ben sektöre ilk başladığımda sigortacılığın bir hazine gibi olduğunu düşünüyordum, bir sürü yeni ürünün Türkiye'ye gelmesinin muhtemel olduğunu hep konuşuyoruz ama aradan geçen 28-29 yıllık süre için de çok da yol kat edemediğimizi görüyorum. Hep klasik ürünler üzerinden dönüyor saha, belki sahanın talebi de bu... Yine de yeni ürünlerle desteklenmesi gerektiğini düşünen taraftayım ben.

Dolayısıyla farklı ürün tasarlayabilmek için hakikaten yoğun çaba sarf ediyoruz. 2023 yılımız da bu çerçevede şekillenecek. Mevcut KOBİ ürünlerini bile farklı bir şekilde sunmak lazım çünkü standardın dışında teminatlarla ihtiyaca göre süsleyebilir ve bunu daha farklı bir hale getirebiliriz buna inanıyorum. Bir taraftan dijitalleşmenin doğrudan etkilediği sektörler arasında yer alıyor sigortacılık... Gelişen teknoloji hizmetlerini sigortalılarınıza ulaştırmanın da sağladığı fayda kaçınılmaz. Dijitalleşme sektöre hizmet ağını genişletirken hızı da üst düzeye çıkardı. Kaliteli hizmet odaklı bir yapı da oluştu. Biz de bu konuda çok fazla efor sarf ediyoruz diyebilirim. Dijital altyapımızı kuvvetlendiriyoruz. Çağın gerektirdiği teknolojiye uyum sağlayarak daha güçlü bir yapı ile hizmet vermek istiyoruz. Sigortalılarımıza daha hızlı poliçelendirme aşamasında dahi hızlı hizmet verebilmek istiyoruz. Bu yüzden dijital anlamadaki bu alt yapıyı baya yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Evrakın fiziki olarak gönderilmesi yerine Whatsapp'tan ya da mail yoluyla iletilmesi gibi çalışmalar yürütüyoruz. Bir taraftan tarifelerimizi modellemeler üzerinde, makine öğrenme tabanlı algoritmalarla destekliyoruz. Bütün hepsini de eş zamanlı yürütmeye çalışıyoruz ve bunun karşılığını da göreceğimize inanıyoruz.



İş hayatında dikkat ettiğiniz ayrıntılar neler?

Biraz titiz bir yapım var, kurallarım var, çok disiplinli ve planlıyım. Ama bana iş hayatının öğrettiği bir şey var; her ne kadar dijitalleşme olsa da iş hayatının temel unsuru insan. Temel unsur insan olduğu için de çalışan memnuniyetini çok önemsiyorum ben. Çünkü çalışanın memnuniyeti verimliliğine yansıyor, verimlilik de doğrudan iş yapış biçimini ve sonucu etkiliyor. Dolayısıyla o verimliliği yüksek seviyede tutmak için çalışan memnuniyetini yüksek tutmak için elinden geldiğince gayret edenlerdenim ve böyle olması gerektiğini düşünenlerdenim. Bir taraftan da işletme körlüğüne yakalanmak çok olası. Uzun yıllardır sektörde aynı konularda ihtisas yaptığımızda, çalıştığınızda ister istemez o hengamenin içinde işletme körlüğüne yakalanabiliyorsunuz. Onun için globaldeki gelişmeleri takip etmenin çok olumlu sonuçlar vereceğini düşünüyorum. Ben bizzat takip ediyorum, ekip arkadaşlarımla da bunu mutlaka paylaşıyorum. Planlı olmaya önem veriyorum. Planlı ve disiplinli olmak benim için çok önemli bir kriter... Bunlarla da verimlilik ve başarının doğal olarak geleceğine inanıyorum.

Ofiste bir gününüzü nasıl geçirirsiniz?

O kadar hızlı geçiyor ki hiç bilmiyorum. Sabahları bütün ekibe günaydın diyerek girmeye dikkat ediyorum. Bu benim kendi motivasyonumu yükseltmek için ekibimle temas kurarak ilerleyebilmem için, benim için çok önemli bir şey. Pandemi bizi biraz ayırttırdı sosyalleşme alışkanlıklarımızı, iş yapış biçimimizi çok değiştirdi. Yeme içme alışkanlıklarımızı, her şeyimizi değiştirdi. Birazcık çalışan ve iş hayatının motivasyonunun biraz sosyallikten de geçtiğini düşünüyorum bu nedenle ekibimle mutlaka günaydınlaşırım, gün içinde mutlaka sohbetlerimiz olur, eğlenmenin bir yolunu bulmaya çalışırız. Çünkü ağırlıklı işle geçen bir yerde nefes almak için ya sigara içip kahve içeceksiniz ya da arkadaşlarınızla sohbet edeceksiniz. Günümüz toplantılarla çok yoğun geçiyor, ekibimizle sürekli komitelerdeyiz, hep bir şeyler üretmek için çaba harcıyoruz o arada da zihnimizin açılması için sosyalleşmeye zaman ayırmaya çalışıyoruz.

Sizin için olmazsa olmaz kurallarınız neler?

Bence disiplin, ben fazla disiplinli biriyim bence. Planlıyım... Eski usul devam ederim planlama alışkanlığıma; masa takvimin vardır oraya mutlaka yazarım. Herhalde yaşım kemale erdi eski usul devam ediyorum. Çok planlı ve disiplinliyim, bu benim olmasa olmazım. Bir hafta sonra ne yapacağım bugünden belli olması lazım ki

hiçbirini atlamamalıyım ve eksiklik olmaması lazım. Biraz mükemmeliyetçi bir yapım var bu da beni disipline ediyor.

En beğendiğiniz, tekrar tekrar izleyebilirim dediğiniz film hangisi?

Bunu ben zaman zaman düşünüyorum; mesela Karayip Korsanları benim çok sevdiğim bir film, Harry Potter da öyle... Jane Austen'ın romanından esinlenen Aşk ve Gurur da aynı şekilde... Canım sıkıldığında tekrar tekrar açıp izlediğim filmler bunlar sanırım.

Dünyada sizi en çok etkileyen başkent hangisi?

Bunu benimle ilgili kime sorsanız herkes aynı cevabı verecektir; açık ara Paris... Oranın sanatsal güzelliğini, romantik güzelliğini, şehrin kuruluşunu, İstanbul'a benzerliğini, kültürünü... Her şeyini çok seviyorum. Hatta bir seyahatimizde genel müdürümüzle beraber Paris'e bir ziyarette bulunmuştuk bana 'uçaktan içince beni unuttun' demişti. O kadar seviyorum Paris'i.

Pandemi kişisel olarak size ne kattı?

Pandemi kişisel olarak bana iç dünyama dönmeyi kattı, evde daha fazla zaman geçirip evde geçirdiğim zamandan keyif almayı öğretti. Sosyal medyadan ziyade dostlarımla bir arada olarak bir şeyler paylaşmanın ne kadar önemli olduğunu öğretti. Sosyal medyadan uzaklaşarak daha gerçek bir sosyal hayat yaşamayı öğretti ve bundan da keyif almayı öğrendim. Çok hızlı geçen bir iş hayatı dönemiymi benim için. Pandemi bir durdurdu beni. Durdurduğu için de nasıl yaşıyoruz, keyifli mi yaşıyoruz, dostluk ilişkilerimiz, aile ilişkilerimiz nasıl diye durup bir bakabildik.

Spor ile arasınız nasıl?

Sporla aram çok iyi, sporun birçok dalı ile ilgilendim. Eskisi kadar olmasa da at biniyorum. Son bir buçuk senedir Kick Boks yapıyorum aktif bir şekilde. Bunlar benim hayatımın olmazsa olmazları arasına geldiler.

Hobilerinizden de kısaca bahseder misiniz?

Çok sık yapamamam da at binmek benim hobim. Onun dışında dans dersleri alıyorum. Son dönemde Roman dansları benim çok ilgimi çekiyor. 3-4 aydır Roman dansları eğitimi alıyorum. Bir taraftan da darbuka dersleri alıyorum, enerjiyi boşaltmak için de çok faydalı oluyor. Bunlarla ilgileniyorum daha çok.



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



Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsoru oldu

TÜRKİYE Basketbol Federasyonu (TBF) ve Türkiye Sigorta arasında imzalanan anlaşma ile ülkemizin sigorta ve emeklilik şirketlerinin bir araya gelmesiyle kurulan sektörün lideri konumundaki Türkiye Sigorta, Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsoru oldu. İmza töreni; TBF Başkanı Hidayet Türkoğlu, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, TBF Yönetim Kurulu Üyeleri, TBF ve Türkiye Sigorta yöneticileri ile basın mensuplarının katılımıyla, İstanbul Sinan Erdem Spor Salonu'nda gerçekleşti.

İmza töreninde konuşan Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu, "Avrupa'nın en iyi ligleri arasında gösterilen Basketbol Süper Ligi'mizin önümüzdeki 3 yıl boyunca isim sponsoru Türkiye Sigorta olacak. Ülkemizin üç büyük sigorta ve emeklilik şirketinin bir araya gelmesiyle kurulan, sektörünün lideri Türkiye Sigorta ile iş birliği yapacak olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Gücünü adından alan, Türkiye Sigorta'nın Türk sporuna destek vermek, toplumla bütünleşmek için basketbola yatırım yapmayı seçmesi şüphesiz bizler için de gurur kaynağı olmuştur.

Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi, yükselen bir yıldız olmaya devam ediyor. Ligimiz, bu hafta yayınlanan bir sıralamada Avrupa'nın en iyi ikinci ligi olarak gösterildi. Kıtanın en önemli sporcu ve antrenörleri mücadele etmek için Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi takımlarını tercih ediyor. Takımlarımızın Avrupa kupalarındaki başarılarının yanında organizasyon, idari ve mali olarak kaydettiği gelişim bu ilerlemede önemli rol oynuyor. Bu vesileyle; geçtiğimiz sezon Basketbol Süper Ligi'ni şampiyon olarak tamamlayan Fenerbahçe Beko'yu, üst üste ikinci kez THY EuroLeague Şampiyonu olan Anadolu Efes'i, FIBA EuropeCup'ı kazanan Bahçeşehir Koleji'ni ve EuroCup'ta final oynama başarısı gösteren Frutti Extra Bursaspor'u bir kez daha kutluyorum. Önümüzdeki sezon da ligimizde mücadele eden 16 takımdan 11 tanesi ülkemizi Avrupa kupalarında temsil edecek. Tek başına bu veri bile Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi'nin kalitesini ortaya koyuyor. Avrupa kupalarında mücadele edecek bütün kulüplerimize başarılar diliyorum. Yeni sezonda, ligimizde görev yapan antrenörlerden Türk oyunculara daha fazla süre vermelerini bekliyoruz. Ülke basketbolunun ve Milli Takımımızın başarısı için Türk oyuncuların daha fazla süre alıp tecrübe kazanmasına ihtiyaç duyuyoruz. Ayrıca bu sezonun ardından kulüplerimizle birlikte çalışma yaparak bu konuda ortak bir karar vermeyi arzu ediyoruz.

Türk basketbolunun yükselişinin bir diğer sebebi de ülkemizin en değerli markalarının basketbol ile omuz omuza durmasıdır. Önümüzdeki günlerde de eklenecek anlaşmalarımızla, sadece Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi'ne bu sezon 9 sponsorluk kazandırmış olacağız. Göreve geldiğimizden bu yana bütün liglerimize 70'e yakın sponsor kazandırarak kulüplerimizin mali olarak desteklenmesini sağladık ve tüm sponsorlarımız basketbolu daha geniş kitlelere yayma konusunda bizlere destek oldular. Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsoru olmak üzere yaptığımız anlaşma için başta Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sayın Atilla Benli ve ekibi olmak üzere, bu değerli iş birliğinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Yeni sezonda, yeni adıyla Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi'nde mücadele edecek bütün takımlarımıza başarılar diliyorum." dedi.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Türkiye Sigorta olarak tam iki yıl önce; adımızdan aldığımız güçle ve sektörümüzde sürdü-

rülebilir liderlik hedefiyle yola çıktık. Hedeflerimize doğru hızla yol alırken; bu süreçte elde ettiğimiz başarının sırrını sizlere şöyle açıklayabilirim: İyi bir takım olmak, paylaşılan bir ideale ve ortak akla inanmak, dinamizm ve çeviklik... Tıpkı; basketbolda elde edilen başarıların sırrı gibi... Bu perspektiften bakınca; Türkiye Sigorta'nın kurum kültürü ile Türk basketbolu arasındaki bağın benzer bir ruhu yansıttığını görebiliyorum. Türkiye Sigorta olarak, Basketbol Süper Ligi'nin isim sponsorluğunu üç sezon boyunca üstlenmenin gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Dünyanın en önemli ligleri arasında gösterilen, uluslararası başarılarla imza atan; köklü ve güçlü yapısıyla fark yaratan Türk basketboluna, bu denli kapsamlı bir sponsorluk anlaşmasıyla destek olmanın onurunu ve heyecanını paylaşıyoruz. Basketbol Süper Ligi'miz, ülkemizin ortaya koyduğu ve uluslararası arenada Türkiye'nin bugünlere getirdiği en büyük değerlerin başında geliyor. Dolayısıyla bugün burada, ülkemizin en büyük spor organizasyonlarından birinin isim hakkı sponsoru olmanın ne anlama geldiğinin bilincindeyiz.

Türkiye Sigorta olarak 84 milyona ulaşma hedefiyle yola çıktık. Şimdiye ilmek ilmek işlediğimiz güveni, isim sponsorluğumuz paralelinde Türkiye Basketbol Süper Ligi'mize yansıtacak olmanın heyecanı içindeyiz. Hedefimiz hem Türkiye Sigorta hem de Türk basketbolu için dinamik, rekabetçi, güvenli ve heyecanlı bir oyun kurgulamanın zeminini oluşturmak. Bir ve birlik olmak için çıktığımız yolda, tüm faaliyetlerimizi millî sorumluluk anlayışımız odağında yürütüyoruz. Bununla beraber şirket olarak benimsediğimiz 'yenilikçilik ve farklılaşma' yaklaşımımızı da Türk basketbolunun ruhuna uygun bir şekilde yansıtacağımıza inanıyorum.

Basketbol Süper Ligi'ne sunacağımız güven ve güvencenin vereceği güçle beraber, nice başarılı sezonları hep beraber izleyeceğimize inanıyor, basketbol seyircilerini de bu 'güvene' ortak olmaya çağırıyoruz ve Türkiye Sigorta olarak; Türk basketbolunun sigortası, bu heyecanın güvencesiyiz. Bizler için çok anlamlı olan bu yolculuğumuzda, bizden desteklerini esirgemeyen değerli Federasyon Başkanımıza ve federasyon yöneticilerine huzurlarınızda bir kez daha teşekkür ediyorum. İş birliğimizin Türk basketbolu ve şirketimiz için hayırlı olmasını diliyor, teşekkürlerimi sunuyorum." şeklinde konuştu.



türk reasürans 3 yaşında!

YENİ Ekonomik Program kapsamında, “Ekonomik Dengeleme” ve “Sağlıklı ve Sürdürülebilir Büyüme” hedeflerine sigortacılık sektörü odağında katkı sağlamak, Türkiye’deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliği sağlamak amacı ile 2019 yılında kurulan Türk Reasürans 3. yılını geride bıraktı. Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın tek hissedar olarak kuruluşunda yer aldığı Türk Reasürans A.Ş. Genel Müdürü Selva Eren, “Türk Reasürans olarak faaliyete geçtiğimiz 6 Eylül 2019 tarihinden itibaren, Türkiye’deki yerli reasürans kapasitesini artırmak, yurt dışına aktarılan reasürans primlerini yurt içinde tutmak ve sektöre katkı sağlayacak projeler geliştirmek amacıyla faaliyetlerimizi sürdürdük. Sürdürmeye de devam edeceğiz.” dedi.

Sözlerini “Bugün itibarıyla yurtiçinde yerleşik 26 sigorta şirketi ve 5 kuruma trete ve ihtiyari reasürans alanında teminat sağlıyoruz. Dünyaya coğrafyasına yayılmış 17 ülkede yerleşik 25 Sigorta ve Reasürans Şirketine reasürans kapasitesi sunuyoruz. Beş kıtada 61 farklı ülkeye güvence ihraç etmenin gururunu yaşıyoruz” diyerek devam ettiren Eren, Türk Reasürans’ın global pazarlarda bilinen bir marka olması için azimle çalıştıklarını belirtti. 2021 yılında tüm dünyada pandeminin olumsuz etkileri yaşanırken, 1 milyar 820 milyon TL prim üreterek, yılı 290 milyon TL kâr ile kapatan Türk Reasürans, 3.yılıının ilk yarısında ise 1 milyar 725 milyon prim üreterek, 256 milyon kar elde etti. Türk Reasürans’ın öz kaynakları geride bıraktığı 3 yılda 1 milyar 125 milyon TL’ye yükselirken, aktifleri de 3,2 milyar TL’ye ulaştı. Yılın çok daha iyi finansal sonuçlar ile kapatılacağı öngörülmüyor.

2021’in Eylül ayında 100 milyon TL sermayesi Türk Reasürans’ın bünyesinden karşılanmak suretiyle, Türkiye’de katılım esaslarına göre faaliyet gösteren ilk reasürans şirketi olan Türk Katılım Reasürans kuruldu.

Türk Reasürans’ın teknik işleticiliğini üstlendiği ve faaliyet gösterdiği DASK ve ÖRYM gibi kurumlarda yegâne amacının değer üretmek, sektörel gelişime ve olgunluğa katkı sunmak olduğunu altı çizildi. Genel Müdür Selva Eren, kurulduğu ilk günden beri heyecan ve azimle çalışan, temas ettiği her alan ve kurumda fark yaratan sonuçlar ortaya koyan ve “global bir Türk markası olma” hedefine gün geçtikçe daha da yaklaşan Türk Reasürans’ta, “ülkemiz için üstlendiğimiz büyük bir misyon ve daha nice hayallerimiz var” dedi.

Selva Eren

Türk Reasürans A.Ş. Genel Müdürü

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

A+

**Yatarak Tedavi
Teminatı seçeneği**

**Limitsiz yatarak
tedavi
+
6 adet ayakta
tedavi paketi**

**Limitsiz yatarak
tedavi
+
10 adet ayakta
tedavi paketi**

**Geniş
kapsamlı
tedavi
teminatları**

**Kaliteli ve
hızlı sağlık
hizmeti**

**Yaygın
hastane ağı**

**Acil yardım
paketi**

**7/24 Tıbbi
Danışma ve
Provizyon
hizmeti ayrıcalığı**

**Check-Up ve
Diş tedavi
paketi**

☎ 0 850 811 51 00

🌐 www.dogasigorta.com

**Doğa
sigorta**



Neslihan Neciboğlu

Neova Katılım Sigorta
Genel Müdürü

*"Acentelerimiz ile
birlikte büyüyüyoruz"*

HİZMET ağını yenilikçi ürünler ve müşteriye odağa alan hizmetlerle genişletmeye devam eden Neova Katılım Sigorta, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre 2022 yılının ilk 7 ayında prim üretiminde %105,07 büyüyerek, sektörün üzerinde bir büyüme gösterdi. Sigorta sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta, hızlı büyümesini 2022 yılına da taşıdı. 2022 yılının ilk 7 aylık bölümünde Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre sektörün üzerinde büyüme gösteren Neova Katılım Sigorta, 2022 Temmuz ayı sonunda bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla prim üretimini %105,7 büyütmeyi başardı ve 2,62 milyar TL'lik prim üretimi gerçekleştirdi. Şirket aynı zamanda kasko ve oto dışı branşta sektörün üzerinde bir büyüme yakalamayı başardı.

Neova Katılım Sigorta, acenteleri ile büyümeye devam ediyor

Bu oranla sektörün de üzerinde bir büyümeye imza atan Neova Katılım Sigorta, ayrıca acente sayısını da önemli oranda artırmayı başardı. 2021 Temmuz ayı sonunda 2496 acenteye sahip olan Neova Katılım Sigorta, 2022 Temmuz ayı sonuna kadar 339 acente ile daha iş birliği gerçekleştirerek, toplam 2835 acente sayısına ulaştı. Buna ek olarak Neova Katılım Sigorta'nın prim üretiminde acentelerin payı 2022 Temmuz sonu verilerine göre %71,2 olurken, sektörde bu oran %52,3 oldu.

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Neova Katılım Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, şunları söyledi:

“Neova Katılım Sigorta olarak, 2025 stratejimiz doğrultusunda hızla büyümeye devam ediyoruz. 2022 Temmuz ayı itibarı ile sektörün üzerinde bir büyüme kaydederken bu büyümenin kaynağı olan acentelerimizin sayısını da hızla artırıyoruz. 2021 Temmuz ayında 2496 olan acente sayımızı, bir yılda 339 artırarak 2835 acenteye ulaştık. 3 bine yakın acentemiz ile tüm Türkiye genelinde hizmet vermeye devam ediyoruz. Acenteler bizim en önemli iş ortaklarımız ve 2025 büyüme stratejimizin tam merkezinde yer alıyorlar. Neova Katılım Sigorta olarak üretimimizin %70'ten fazlasını acentelerimiz aracılığı ile sağlıyoruz. Bu büyük ailenin birer ferdi olarak gördüğümüz acentelerimizle birlikte büyüyoruz. Bu nedenle acentelerimizin ve dolayısıyla müşterilerimizin işlerini daha da kolaylaştıracak teknolojik çözümler geliştiriyoruz. Son olarak geliştirdiğimiz Neova Acente uygulaması ile acentelerimize kolaylıklar sağladık. Neova Katılım Sigorta olarak, bu gibi teknolojik çözümleri hem acentelerimiz hem de müşterilerimiz için geliştirmeye devam edeceğiz.”

“Acentelerimizle bir araya gelmeye devam ediyoruz”

Acenteler ile güçlü iletişime ve yakın iş birliğine büyük önem verdiklerini belirten Neciboğlu, “Bu doğrultuda Eylül ayı boyunca Türkiye genelinde tüm acentelerimizi buluşturacak bölgesel kahvaltı organizasyonları yapmayı planlıyoruz. İlki 9 Eylül'de İstanbul Avrupa yakasında gerçekleştireceğimiz organizasyona tüm acentelerimiz davetlidir. Bu organizasyonlar ile acentelerimizle birebir tanışma imkânı ve fikir alışverişinde bulunmayı hedefliyoruz” dedi.




Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta yenilenen Ferdî Kaza Sigortası ile sigortalılarının yanında

TÜRK Nippon Sigorta, yenilenen Ferdî Kaza Sigortası ürününü sigortalılarının beğenisine sunuyor. Check up hizmeti, diş tasarruf planı, antivirüs programı gibi yenilikler sunan Türk Nippon Ferdî Kaza Sigortası, ayrıca ölüm ve sürekli sakatlık için sağladığı koruma ile sigortalılarını ve sevdiklerini başlarına gelebilecek beklenmedik olaylar nedeniyle uğrayabilecekleri zararlara karşı korumaya devam ediyor.

Türk Nippon Sigorta Ferdî Kaza Sigortası'nda yapılan yeniliklerden bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ihtiyaca yönelik ürünler sunma anlayışımızı yenilediğimiz Ferdî Kaza Sigortası ürünümüz ile devam ettiriyoruz. Ürünümüz, yanında verdiğimiz yeni ek teminatlar ile çok avantajlı bir hale geldi. Sunduğumuz diş tasarruf planı ek teminatında diş hekim muayenesi, detertaj ve diş röntgen filmini bulunuyor. Polişe kapsamında yılda 1 defaya mahsus olmak üzere sigortalılarımız bu hizmetten yararlanabiliyor. Ayrıca Ferdî Kaza Sigortamız ile 1 yıl boyunca müşterilerimizin kullanabileceği antivirüs ürünü de hediye ediyoruz. Günümüzde tüm işlemlerin çoğunlukla dijital ortamda yapıldığı düşünürse bu çok önemli bir ek fayda olarak gözüküyor." dedi. Ürünün sunduğu check up hizmetinden de bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ferdî Kaza Sigortası ürünümüzü satın alan müşterilerimiz Check up hizmetinizde doktor değerlendirme, tam kan sayımı, akciğer grafisi, tam idrar tahlili, sedimantasyon, açlık kan şekeri, total kolesterol, EKG gibi işlemleri poliçe kapsamında yılda 1 defa ücretsiz olarak alabiliyorlar." dedi.

Dr. E. Baturalp Pamukçu "Sigortalımızı, sigorta müddeti içinde maruz kalacağı kazaların neticelerine karşı Ferdî Kaza Sigortası Genel ve Özel Şartları kapsamında poliçede belirtilen teminat limitlerine kadar teminat altına alıyoruz. Tüm bu hizmetleri düşündüğümüzde komple bir ürün ile sigortalılarımızın karşısına çıktığımızı düşünüyorum" şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, çıkardığımız yeni ürünler ve mevcut ürünlerimizin iyileştirilmesi sayesinde sene başında koyduğumuz satış hedeflerimize yaklaşmamızda çok büyük bir etken oldu. Sene bitmeden hedeflerimizi yakalayacağız. Aynı zamanda ağustos ayı içinde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu, İş-Kur, Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun çalışan ve ailelerini temin eden ve yaklaşık 10.000 kişiden oluşan bir grubu Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile güvence altına aldık. Tercih edilen Sigorta Şirketi olmak, sağlık sigortalarında sektörün söz sahibi olan oyuncularından biri olmak bizim için oldukça etkili bir motivasyon kaynağıdır. Dengeli büyüme politikamızı 2022 yılında da sürdürdük. 2023 yılında da yenilikçi ve maksimum fayda sağlayan ürünlerle müşterilerimizin karşısında olacağız." diyerek sözlerini noktaladı.

Erkenden önleminizi alın, Türk Nippon'dan Ferdî Kaza Sigortası yaptırın!



Check-up
hizmeti

Diş
tasarruf
planı

Virüs
programı

Küçük büyük birbirinden farklı risklere karşı, kendinizi güvence altına almak için, siz de Türk Nippon'dan Ferdî Kaza Sigorta'nızı yaptırın. Hayatın kötü sürprizlerine karşı erkenden önleminizi alın.

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



444 88 67 turknippon.com TurkNippon @turknippon @turknipponsigorta Türk Nippon Sigorta

**Ender Güzeler**

Unico Sigorta Genel Müdürü:

“Sorunları kısmen değil tamamen çözmeye odaklanıyoruz”

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, üst yönetimin katılımıyla Kolektif House Maslak'ta bir basın toplantısı düzenledi. Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, “İş ortaklarımızı sevindirecek, ‘sektörde ilk’ olarak nitelendirilecek projeler üzerinde çalışıyoruz. Geniş bir ürün yelpazesine sahibiz. Satışa elbette odaklanıyoruz ama bir o kadar da müşterilere sunacağımız çözüme odaklanıyoruz. En önemli değerimiz olarak şirket çalışanları ve iş ortaklarını görüyoruz” dedi.

UNICO Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, ekibiyle birlikte sektörel medyanın yer aldığı basın toplantısı gerçekleştirdi. Güzeler, Unico Sigorta'nın 34 yılını ve gelecek çizgisini anlattığı toplantıda, sektöre dair de değerlendirmelerde bulundu.

Sektörde bir ilk olacak projeler üzerinde çalıştıklarını açıklayan Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, "Hem ürün içeriklerimizle, hem de iki yeni gezi kampanyamızla iş ortaklarımızın yüzünü güldüreceğiz. UniKonut ve UniKasko ürünlerinin içeriğini de yeniledik. Daha kapsamlı teminatlarla sigortalılarımızı, verdiğimiz yüksek komisyon oranlarıyla da acentelerimizi mutlu etmeyi hedefliyoruz" dedi.

"Acente sayımızda artış yapmayı düşünmüyoruz"

Unico Sigorta'nın çalışan yapısından da söz eden Ender Güzeler sözlerine şöyle devam etti: "Çalışanlarımız arasında kadın oranı yüzde 51. Yaş ortalamasına bakıldığında, erkek yüzde 37, kadın yüzde 34... Gittikçe gençleşiyoruz diyebilirim. Çalışanlarımızın yüzde 72'si lisans ve lisans üstü mezunu. Şirketimizde 20 yıl ve üzeri kıdemli personel, toplamın yüzde 10'u. 15-20 yaş yüzde 16... Şirketin yüzde 23'ü ise 0-5 yıl arasında kıdeme sahip. Toplam 1380 satış kanalımız var ve 81'i broker, geri kalanı acente. Banka veya dijital, başka satış kanalımız yok. Profesyonel acentelerle yoğun çalışıyoruz. Otomotiv acentemiz az, captive acentemiz yok. Bizim 3-4 bin acenteye çalışma gibi bir iddiamız yok, acente sayımızı arttırmama kararımız var."

"Büyük kurumların en önemli mirası, köklü geçmiştir. Biz de çok köklü bir sigortacılık geçmişine sahibiz. 34 yıllık birikimimizi gençlerle paylaşıyor, onların dinamik yapısıyla birleştiriyoruz. Hem çalışanlarımızla, hem iş ortaklarımızla evrensel değerler ışığında ve tamamen profesyonel ekibin aldığı kararlarla süreçleri yürütüyoruz" ifadelerini kullanan Güzeler, Unico Sigorta olarak yakın zamanda doğrudan satış yapmak gibi bir düşünceleri olmadığını belirtti.

Acentelere ödenen toplam komisyon 400 milyon lira

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, "Var olan acentelerimizle mutluyuz. Tüm satış süreçlerimizi onlarla sürdüreceğiz, şirket olarak doğrudan satışa kısa vadede yönelmeyeceğiz.

Acente sayımızda da ciddi bir artış yapmayı düşünmüyoruz" ifadelerini kullandı.

Unico Sigorta'nın aktif poliçe sayısının 1.3 milyon olduğunu belirten Güzeler, "Müşteri sayımız 1.1 milyon. Acente başına 874 bin lira prim düşüyor, acentelere ödenen toplam komisyon ise 400 milyon lira. İş ortaklarımızın kıdem ortalaması 7.5 yıl. UniKasko ürünümüzde dört ayda yeni müşteri sayımız 34 bin. 10 yıl ve üstünde bizimle çalışan acente oranımız yüzde 14" dedi.

Ender Güzeler, "Unico Sigorta olarak; müşteri ihtiyacı, kullanıcı deneyimi tasarımı olgularını iş modelimizin merkezine koyarak poliçe satışına değil, çözüm satışına odaklandık. Biz her zaman sorunu net bir şekilde çözmeye odaklanıyoruz. Satış rakamlarından daha önemli olan şey bizim için bu. Yapmak istediğimiz şey, sigortalının veya acentelerimizin sorunları söz konusu olduğunda çözümün yanından geçip, kısmen çözmek ve satışa devam etmek değil. Gerçekten o sorunu ortadan kaldırmak. Bunun kolay veya risksiz bir hedef olmadığını biliyoruz. Çalışmalarımızı bu doğrultuda yapıyoruz" dedi.

Her dört ayda bir yeni proje

Her dört ayda bir yeni proje açıklayacaklarını anlatan Güzeler "Bu projeler sektörde 'ilk' olacak. Hem iş ortaklarımızı hem de sektörü heyecanlandıracak çalışmalar üzerinde, güçlü bir ekiple çalışıyoruz" dedi.

Trafikte kesintisiz arzi devam ettireceklerini belirten Güzeler, "Bazı regülasyon sorunları vardı ama SEDDK'nın umut verici yaklaşımıyla burada arzi belli zarara katlanarak sürdüreceğiz" dedi.

UniKasko'dan acenteye avantaj

Unico'nun kaskoyla ilgili yeniliklerden de bahseden Güzeler, "UniKonut pazartesi acentelerin satışına sunulacak. Burada komisyon daha yüksek. İkinci yeniliğimiz de UniKasko... Araçların satışından doğan komisyon kayıplarından dolayı acentelerimiz sorun yaşıyor. Acenteye üç nedenden dolayı komisyon veriliyor; satış yaptığı, tahsilatı takip ettiği ve satış sonrası müşteri hizmeti verip yenilediği için... Biz işin teorisine göre komisyonu bölme kararı aldık. Poliçe hazırlandıktan 60 gün sonra araç satılıp poliçe iptal ediliyorsa komisyon iptal olmayacak. Böylece acentenin komisyon kaybına çözüm sunmuş olacağız" ifadelerini kullandı.



Dr. Ahmet Genç

Eski Hazine Müsteşar Yardımcısı

*Gün gelecek
arabaya benzin
doldurur
gibi sigorta
dolduracaksınız*

SİGORTACILIK Düşünce Merkezi'nin kurulmasına öncülük yapan Eski Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Sigorta Life dergisine özel açıklamalarda bulundu. Sigorta sektörünün geçmişten günümüze yolculuğunu değerlendiren Dr. Ahmet Genç, "Bizde bir grup duayen sigortacı, dünyadaki pek çok sigorta profesyonelinin daha bilgili. Bu bizim çok önemli bir insan kaynağımız" ifadelerini kullandı. BES'e dair de açıklamalarda bulunan Genç, "Devlet üstüne düşen her şeyi yaptı" değerlendirmesinde bulundu.

Sektör ve sektör yöneticileri sizi tanıyor ancak bizi takip eden farklı kitleler için Dr. Ahmet Genç kimdir kısaca bahseder misiniz?

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetiminden 1984 yılında mezun oldum. 1960 doğumluyum. 1985 yılında da o zamanki adıyla Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na girdim. 1994 yılına geldiğimizde adı Hazine Müsteşarlığı olarak değişti. Dış Ticaret ile ikisi bölündü. 2018 yılında da Hazine ve Maliye Bakanlığı oldu. Bütün bu teşkilatlarda o kadar çok unvan da görev yaptım ki; uzman yardımcısı, uzman, şube müdürü, genel müdür yardımcılığı, genel müdür... En sonunda da Müsteşar yardımcılığı yaptım. Bir tek Müsteşarlık yapmadım. Neredeyse bütün kademeleri sindire sindire, tırmana tırmana yaşadım. 1985'ten 1997'ye kadar 12 sene Bankacılık Dairesinde çalıştım. 1997 yılı Ekim ayında Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne geçiş yaptım. Onun ardından 2014 Aralık ayında Müsteşar Yardımcısı olana kadar orada çalıştım. 2018'de Bakan Yardımcılığı geldiği için bizim unvanımız kaldı, aktif olarak çalışmalarımız devam etti, sigorta sektörü ile ilgili konularda katkı sağladık.

Görevleriniz itibariyle sigortacılık konuları ile bir araya geldiniz. Ancak sigorta sizin için mesleki anlamın dışında aynı zamanda merak uyandıran bir alan mıydı?

Elbette ki... 1985'te ben Hazine'ye girdim, 1987'de sigorta sektörü ile ilgili işler Ticaret Bakanlığı'ndan alındı ve benim görev yaptığım Hazine Müsteşarlığı'na verildi. Ticaret Bakanlığı'ndan da sigortayı bilen tek bir kişi geldi. Ben o dönemde bankacılıkta çalışıyordum. Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü'ndeki Sigortacılık Birimi önce şube müdürlüğü oldu, ardından daire başkanlığı oldu, sonra da 1994 yılında Sigortacılık Genel Müdürlüğü oldu. O zamanlar Hazine ile Milli Reasürans arasında bir protokol vardı ve her yıl 3 kişi Londra'ya sigortacılık alanında bir yıllık bir eğitime gönderiliyordu. 1990 Mart - 1991 Mart döneminde beni de o protokol çerçevesinde Londra'ya sigortacılık eğitimi almam için gönderdiler. Sigorta ile ilk o zaman tanıştım ve o sırada ilgimi çekti. Döndüğüm zaman beni yine bankacılığa verdiler. 1997 yılına geldiğimizde dilekçe verdim. Sigortacılık Genel Müdürlüğü de kurulmuştu o zaman. Londra eğitimimi de gerekçe göstererek geçiş yapmak istediğimi belirttim. Talebim kabul edildi. Orada Daire Başkanı, Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür oldum.

Üniversitede eğitim vermeye ise 2002 yılında başladım. Başkent Üniversitesi'nde derse başladım. Hacettepe ve Karatay Üniversitelerinde de ders verdim. Birçok üniversite sigortacılık programlarını bana sordu yıllarca bu konuda görüş verdim, öğretilince katkı sağladım.

Öğrencilere İstanbul'da sektörü görme imkanı verdik. 4. sınıf öğrencilerine İstanbul'da program ayarladık. Örnek bir sigorta şirketinin nasıl çalıştığını, sektördeki DASK gibi, SEGEM gibi kuruluşların ne olduğunu ve nasıl çalıştığını görmelerini sağladık, tecrübelerini artırıyorlardı. Oralarda hep katkımız oldu.

Sektöre başladığımız günden bu yana sigorta tarihini nasıl yorumlayabilirsiniz ve sigortacılığın yerini nerede görüyorsunuz?

Türkiye'de sigortacılık çok eski aslında. Selçuklulara kadar bile bu tarih uzatılabilir. Ama bugünkü anlamda sigortacılığın da en az 150 yıllık bir geçmişi var. Osmanlı'da da faaliyet gösteren sigorta şirketleri vardı. Cumhuriyet Döneminde ise Milli Sigorta şirketleri kuruldu. Anadolu Sigorta ve Milli Reasürans bunun bir örneği. Daha sonrasında bu kuruluşlar hızlanıyor. Bizde duayen sigortacı olarak ifade ettiğimiz, sigorta konusunu dünyadaki pek çok profesyonelden daha iyi bilen bir grup var. Dolayısıyla, üst düzey bakımından yetişmiş insan gücümüz çok iyi. Alt ve orta düzey meslek personeli yetiştirilmesi konusunda da bir miktar gayret gösterilmesi gerekiyor.

Dünyada penetrasyon en çok İngiltere'de yüksek bunun nedeni de hayat tarafında özellikle annite birikimleri. Hollanda'da yüksek olmasının nedeni de özel sağlık sigortacılığının yüksek olması. Bizde Sosyal Güvenlik Sistemi'nin şemsiyesi geniş. Sağlık teminatları çok geniş, dolayısıyla bizim bu penetrasyonu küçük görmememiz lazım. Sürekli sigortacılık anlamında gelişemediğimiz konuşuluyor, tek başına penetrasyonu ele almak doğru olmaz. Şimdi siz kamu sağlık sistemini özelleştirdiğiniz takdirde bir anda penetrasyonunuz yüzde 2 olmaz da yüzde 5 olur ama o ne kadar sağlıklı olur o da tartışılır. Bizim sigortada son dönemimizi anlatırsak özeti şudur. 1994 ya da 95'te eski sigortacılık kanununun en kritik maddeleri

iptal edilmiş. 2007'ye gelene kadar 12-13 senelik bir mevzuat boşluğu vardı. 2007 sigorta tarihimiz için bir milattır. 2007'de çıkan bu sigortacılık kanunu ile beraber bütün her şeyi sıfırdan başlattık. Bütün ruhsatlar yenilendi ve kargaşayı ortadan kaldırdık. Bütün mevzuat yenilendi. Kanunun arkasından 20-25 tane yönetmelik geldi. Sigorta şirketleri ile ilgili nasıl kurulacak, nasıl ruhsat alacak, nasıl faaliyet gösterecek, nasıl tasfiye edilecek, zaafa düşerse nasıl müdahale edilecek... Bunların yeni kuralları sıfırdan yazıldı.

Brokerlar ve acentelere düzenleme geldi. Eksperlerle ilgili düzenleme geldi. İcra komiteleri geldi. Sigortacılık Eğitim Merkezi geldi. TRAMER-Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi geldi, Sigorta Tahkim Komisyonu geldi. EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi) daha erken kuruldu. Dolayısıyla birçok kuruluşla beraber sistem yeniden dizayn edildi. Ben bunlara "Birinci Nesil Reformlar" diyorum... Orada mevzuat altyapısı ve kurumsal alt

yapı kuruldu. Takdir edersiniz ki bir ağacı dikerseniz ama budamazsanız, gübre atmazsanız, sulamazsanız o ağacın bakımını yapmazsanız o ağaç bir müddet sonra kuruyabilir de. Bu kurumlarda da gerekli yeniliklerin ve iyileştirmelerin yapılması lazım. Çünkü uygulamayı gördükçe iyileştiriyorsunuz. Uygulamayı görmeden bilemezsiniz, uygulamadaki aksaklıkları gecikmeden düzeltmeniz lazım. Bu dediklerim birinci nesil reformlar, ikinci nesil reformlara da ihtiyaç vardır.

"Bizde bir grup duayen sigortacı, dünyadaki pek çok sigorta profesyoneliinden daha bilgili. Bu bizim çok önemli bir insan kaynağımız"

İkinci nesil reform ihtiyaçlarını da sigorta fuarında paylaştınız ama bunları takip edemeyenler de olmuştur. Onları tekrar paylaşmak ister misiniz?

Açıkçası ben o sunumu oradan geri aldım. Bazı kişiler de istedi ama konu zedelenmesin diye sunumu vermedim. Orada özet bir sunum vardı, konuya tam hakim olmayan birileri alıp kendi kafasına göre bir şeyler yazacak ve yarım yamalak bir sonuç çıkacak. Onun yerine ben kendi web sayfamda yazı yayımladım. Hem SEDDK'da yapılan yeni atamaları tebrik eden hem de bu ikinci nesil reform ile ilgili kendi görüşlerimi açıklayan bir şeyler yazdım. O da özettir ama ayrıntıya girilse her biri sayfalar tutar.

Sigorta ile ilgili tarihsel bir süreçten bahsettiniz, daha sonra tüm bu düzenlemeler için SEDDK kuruldu. SEDDK'nın görevleri yetkileri ile ilgili görüşleriniz nelerdir?

Aslında düzenleyici ve denetleyici otoriteler kavramı çok geniştir. Şu an Türkiye'de 11 tane düzenleyici ve denetleyici otorite var. Bu konu literatürde de çok tartışılmıştır. Bundan 22-23 sene önce BDDK kurulmuştur bankacılık için. Bankacılık ile beraber sigortacılık için de bağımsız bir idari otoritenin olması o tarihte de tartışılmıştır. Bankacılık konuları acil görüldü o zaman, o yüzden sigortacılığı bir kenara bıraktılar. 2011'de tekrar konu hakkında çalışın dediler biz de çalıştık ve taslak olarak bir kanun hazırladık. En son 2019'da bir çalışma yapıldı ve sonuca varıldı.

İyi çalışırsa doğru bir uygulamadır diye düşünüyorum. İkiye bölünmüş bir yapı vardı; Sigortacılık Genel Müdürlüğü bir de Sigorta Denetleme Kurulu Başkanlığı vardı. Biri denetim yapıyordu biri düzenleme yapıyordu. Şimdi ikisi güçlü ve tek bir kurumda birleşti. Doğru düzenlemeler ile sektörü çok daha ileri götürecektir.

Sizin acentelere bakış açınız nasıl? Acentelerin kendilerini yenilemesi ile ilgili öneri ve görüşünüz var mı? Acentelerin ve sigorta şirketlerinin karşılıklı çok büyük beklentileri var... Sigorta şirketlerinin acentelere yönelik polise çeşitlendirmesi adına eğitim ve baskıları var siz bu konuya nasıl bakıyorsunuz?

Hiçbir zaman bir yerde bir eksiklik ve yanlışlık varsa tek taraflı olmaz. Eğer sigorta şirketi yeteri kadar yeni ve cazip ürün sunuyorsa; vatandaşın, firmaların, reel sektörün ihtiyacına yönelik ürün sunuyorsa neden satmasın ki acente. O da oradan para kazanacak. Sigorta sektörü istihdam yoğun bir sektördür. Benim kişisel görüşüm bu istihdam yoğunluğunun artırılmasıdır. İsteddiği kadar dijitalleşme olsun acente ile beraber büyümesi lazım. Acentelerde diyelim ki 100 bin civarı personel çalışıyor, normalde bu doğru bir hamle ile 400-500 bine çıkabilir. Acentelerle beraber büyüme politikası ile istihdam yoğunluğu

olan bu yapı korunmalı. Dijitalleşme de acente ve brokerlar ile beraber yürümelidir.

Yeni ürün konusunda da şirketlerin aşırı muhafazakâr olmaması lazım. Bir yandan bize özgü yeni ürünler geliştirilmeli, diğer yandan da dünyadaki örnekler üzerinde çalışılmalıdır. Örneğin ABD piyasasında sorumluluk sigortaları çok gelişmiş durumda. Bizde onların belki 10'da biri bile yok. Oradaki örnekler bize uygun hale getirilmek üzere çalışmalar yapılabilir.

“Devlet üzerine düşen her şeyi yaptı”

BES ile ilgili çalışmalardan da bahseder misiniz? Devlet katkısı ile BES'te son dönemde bir artış oldu. Son kararname ile beraber 18 yaş altı da BES'e dahil edildi ciddi bir artış yaşandı. Sizin bu konudaki değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Aynı zamanda katılım sigortacılığının gelişmesi ve yeni eklenen markalar ile ilgili görüş alabilir miyiz?

1999-2000'de Bireysel Emeklilik kanunu çıktı, 2003'te ise Bireysel Emeklilik başvuruları alınmaya başladı. O sene 5 tane şirket başladı ve ondan sonra devam edildi. Bireysel Emeklilik tarihimizde köşe taşları şunlardır; 2003'ten 2013'e kadar 3 milyon civarında katılımcı geldi. O zamanlar verdiğiniz parayı vergi matrahından indiriyordunuz. 2013 yılı başında “katkıya katkı” modeline geçildi. Verdiğiniz

niz paraya yüzde 25 devlet katkısı verilmesi ile beraber 2013'ten 2016'ya kadar geçen üç yılda, daha önceki 10 yılda gelen katılımcı sayısı kadar ilave katılımcı geldi ve sayı 6 milyona yükseldi. 2017 yılı başında “Otomatik Katılım Modeli” uygulamaya konuldu. Bu modelde sistemden çıkış ile ilgili caydırıcı unsurlar zayıf kaldığından yüksek oranda çıkışlar oldu. Buna rağmen içerde kalan ve birikim yapmaya devam eden ciddi sayıda katılımcı da mevcuttur.

BES'te biliyorsunuz ki emeklilik yaşı 56'dır, bu nedenler başta katılım 45 yaş altıydı. 10 yıl kalmanız gerekiyor sistemde o göze-



“Yeni ürün konusunda şirketlerin aşırı muhafazakâr olmaması lazım”



tilmişti. Şimdi yeni geline nokta 18 yaş altına BES getirildi, 45 yaşın üstü açıldı, yüzde 25 olan devlet katkısı da yüzde 30'a çıkarıldı. Hatta aynı yıl içinde dolan devlet katkısı limitini öbür yıla aktarma imkanı da getirildi. Devlet üstüne düşen her şeyi yapmış oldu. Fonlar büyüdü ama madalyonun bir de öbür yönü var. Madalyonun öbür tarafında iki konu var; birincisi kesintiler konusu. Rekabetçi yapı ile kesintiler düşüyor ama o kesinti tavanlarının çalışılması gerektiğine inanıyorum. İkinci konu ise; SPK tarafından portföy yönetim şirketlerinin getirisi konusunun takip edilmesi lazım. Daha önce bunla ilgili yapılan çalışmalar vardı. Madalyonun öbür yüzündeki bu iki konuya dikkat edilmesi gerekiyor. Yoksa devlet üstüne düşen her şeyi yapmış oldu. Bunun ötesinde devletin yapabileceği bir şey kalmadı. Artık BES ve portföy yönetim şirketlerinin üstüne düşen vazifeler var.

Katılım sigortacılığı konusunda da SEDDK çalışıyor. Çok önemli düzenlemeler yaptılar. Danışma Kurullarını yetkilendirdiler. Pencere uygulaması kaldırıldı. Bu konudaki kişisel görüşüm, katılım sigortacılığında ortaya çıkabilecek fon fazlası katılımcılara (sigortalılara) dağıtılıyor olduğundan, dijitalleşme çok önem kazanıyor. Diğer bir ifadeyle siz sisteme katılan kişilerin ne kadar fon geri ödemesi almaya hak kazandıklarını erken bir zamanda açıklayabilmelisiniz. Bu olduğu takdirde katılım sigortacılığı daha hızlı gelişecektir. Esasen katılım sigortacılığı ile ilgili olarak hazırlanan bazı raporlarda da temel sorunlardan birinin diğer sigorta şirketlerinin taklit edilmesi olduğu ifade ediliyor. Bu nedenle, katılım sigorta şirketleri farklarını ortaya koyabilirlerse çok hızlı gelişeceklerdir.

Bir röportajınızda “Sigortacılık Düşünce Merkezi ile beyin fırtınası yapacağız” demişsiniz, bunu biraz açar mısınız? Sigortacılık Düşünce Merkezini neden kurdunuz? Hem de Mart ayında 6 proje paylaşılmıştı bu projeler ne durumda? SİGOMER’in hedeflerinden bahsedebilir misiniz?

Üniversiteden iki akademisyen arkadaş bana geldi. Uluslararası hakemli akademik bir dergi çıkaralım, bize destek olur

musun diye geldiler bana. Bu şekilde Dergiye başlattık. Derginin adı “International Journal of Insurance and Finance”... Dergi şimdiye kadar Mayıs ve Kasım 2021’de bir de Mayıs 2022’de çıktı.

Uluslararası çapta referans da veriyorlar. Her sayıda 5 tane İngilizce makale çıkıyor. Hard Copy’i azaltmak istiyoruz çünkü web sayfası da var. Sigomer.com’un web sayfasında bu dergi de var. İsteyen oradan makaleleri de okuyabilir. Bu akademisyen arkadaşlara ben de bir öneride bulundum ve bir think tank kuralım dedim. Onlar da olumlu karşıladılar bu şekilde süreç başladı.

Gelişmiş ülkelerde ‘Think Tank’ denilen düşünce kuruluşları vardır ama bunların ezici bir çoğunluğu askeri strateji, askerlik, dış politika gibi konulardadır. Sigortacılık gibi münhasır,

çok dar bir alanda yoktur. Biz de dar bir alan olsa da sigorta alanında kuralım insanlar orada fikir üretsin, yazılar, makaleler, kitaplar yazsınlar biz de düzenli raporlar hazırlayalım dedik. Bir de ona yeni ve yenilikçi fikirler ilave ettik. Çünkü günümüzde yeni fikirler çok önemli.

Hedefimiz Batılı anlamda bir düşünce merkezi olmak. Düşünce merkezinde üreteceğimiz raporlarla saygın, görüşüne itibar edilir bir Think Tank olmak

istiyoruz.

Daha önce yapmış olduğum sunumda da yer alıyor, Batılı anlamdaki Think Tank’lerde daha çok emekli olmuş bürokratlar çalışıyor. Bizim de emekliliğimiz yaklaştığı için bir şekilde üretmeye devam edelim ve katkı sağlayalım istiyoruz. Elbette yalnızca emeklilerin katkısını değil, fikir üreten herkesin katkısını bekliyoruz. Hatta yerli akademik bir kaynak da “pijama stratejistler” diye bir ifade kullanmış, emeklilere atfen. Biz fikir ve düşünce üreteceğiz, yenilikçi fikirler üreteceğiz ve raporlarımızı ilgililerin önüne koyacağız amacımız budur.

Türkiye’de de böyle bir şeye ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz. Sigorta sektöründe de bir boşluğu dolduracağımızı düşünüyoruz.

“Günümüzde yeni fikirler çok önemli”



“Dünya değişti, sigorta sektörünün de bu yenilikleri yakalaması gerekiyor”

En son Mart ayında bir toplantı yapılmıştı, yakın bir tarihte yeni bir toplantı var mı?

Bizim “Düşünce Pazarları” dediğimiz toplantıda yeni fikirleri koyacaktık. İlk sefer 6 fikir geldi. Toplantı yaptık. İkinci için de 4-5 tane bizde fikir var diyenler oldu. Somut olarak 3 fikir geldi. Motorlu Taşıt bürosunda yeni bir fikir vardı onu Akif Bey sunacaktı, Akif Bey Başkan oldu. Bir başka arkadaş banka sigortacılığı konusunda sunum yapacaktı o arkadaş da yurt dışında bir bankaya genel müdür oldu gitti. Üçüncü fikir var o kaldı... Biz en az 3-4 yeni fikir bulmalıyız ki toplantı yapabilelim. Bir de tatil mevsimi... Ekim gibi yeni fikirler gelirse memnuniyetler onları da tanıtacağız. Sizlerde de fikirler varsa buyurun gelin, herkese açalım. İstedikçe kadar uçuk kaçık olsun, oranın özelliği o fikirler orada tartışılacak. Her türlü fikir konuşulacak orada.

“Akılcı bir şekilde denetim boşluğuna da meydan verilmeden büyümenin önünün açılması lazım”

Sigorta sektörünün genişlemesi ve daha fazla kitleye ulaşması için Dr. Ahmet Genç olarak neler söyleyebilirsiniz?

Bu tabii uzun yıllardır tartışılan bir konu. Bir sürü boyutu var; vatandaş boyutu var, sigorta şirketleri boyutu var, düzenleyici otorite boyutu var... Birinci adım, düzenleyici otorite boyutunda 2007’ye kadar bir mevzuat boşluğu vardı. 2011-2012’ye kadar mevzuat boşluğu giderildi.

Düzenleyici otoritenin biraz da de-regülasyona geçmesi gerek. Düzenlemeleri gevşetecek. Çünkü hiç düzenleme yokken her şeye karışır bir düzenleme noktasına geldik. Düzenleyici tarafın “de-regülasyon” sürecine geçip, akılcı bir şekilde denetim boşluğuna da meydan vermeden büyümenin önünü açması lazım.

Sigorta şirketleri ve aracılar tarafında zaten yeni ürünler konusu mutlaka gündeme gelmeli. Orada da birinci adım dünyada hangi sigortalar uygulanıyor. Özellikle Amerika Kıtasında çok fazla alanda sorumluluk sigortası mevcut. Onların Türkiye’ye uygulanabilirliği çalışılmalı. İlave olarak da özgün olarak bize uygun ürünlerin çalışılması gerekiyor.

Vatandaş tarafında da bilincin artırılması çalışmaları yapılmalı. Maalesef siz istediğiniz kadar anlatın çok etkili olamıyorsunuz ama örneğin bir deprem yaşandığı zaman bir anda talep artıyor. Fiziki olarak yaşamadığı zaman istediğiniz kadar anlatın işe yaramıyor ama yine de bilinç artırıcı çalışmalara devam edilmesi gerekiyor. Bizim 2011’de çıkardığımız tanıtım ve bilinçlendirme stratejimiz vardı onun yenilenmesi gerekiyor, üstünden 10 yıl geçti.

Bir de pandemiden sonra dijitalleşme çok hızlandı. Bir gün bir alışveriş merkezinde bir kuyruk gördüm gençlerin elinde kipler var yazara imzalatmak için sıraya girmişler. Yazarın adını söylediler hiç tanımadığım bir yazar. Kimdir tanımıyorum dedim. Wattpad yazarı dediler. Wattpad yazarlığı diye bir kavram var artık. Youtuberlar, Influencerlar var... Dünya değişti, sigorta sektörünün de bu yenilikleri yakalaması gerekiyor. Dolayısıyla biraz kafa yormamız, rutinden gitmememiz gerekiyor. Yeni fi-kirlere açık olmamız gerekiyor.

Hangi yeni gelişmeler var diye bazen uluslararası kaynaklara bakıyorum. Gün gelecek arabaya benzin doldurur gibi sigorta dolduracaksınız mesela. Katı yaklaşım ile bir sigorta poliçesi ancak 1 yılda yenilenir. 6 aylık, 9 aylık, 3 aylık, 45 günlük sigorta olmaz falan o dünya bitecek. Bunu da not alalım. Bu esnekliği erken yakalayan da pazarda avantaj sağlayacak.

Türkiye Ekonomisi ve Bankacılığının Tozlu ve Dumanlı Yılları 1980-2001 diye ekonomi ve finans üzerine bir kitabınız var, sigorta üzerine de bir kitap çıkarmayı planlıyor musunuz?

Sigorta ile ilgili zaten doktora tezim kendi web sayfamda duruyor isteyen okuyabilir. Hayat dışı sigorta şirketlerinde mali yeterlilik diye... Sonra onu ben kitaba dönüştürdüm. Kooperatif sigortacılığı ile ilgili de 2 genç arkadaşım ile beraber bir makale hazırladık.

1985 ve 1997 yıllarında bankacıkla ilgili bölümde çalıştım, o yıllarda 1980 ile 2000 arası hakikaten tozlu ve dumanlı. Medya taramasını Gazeteci Yakup Sayar yaptı. Ona da teşekkür ediyorum. Taramalar sonucunda binden fazla gazete haberi çıktı. Ama bu kitaba çok azını alabildim. Bu kitaptaki başlıkları da kendi web sayfamda verdim. Başlıklar da çok ilginçti, tarihe kayıt düşmek istedim. Bugün de süren bir tartışma var ya hani

“büyümede gaz mı fren mi” diye o zamanlar da var. Turgut Özal büyüme istiyor, Merkez Bankası Başkanı frene basmak istiyor. Yine o dönemde Erbakan Hoca’nın havuz modeli tartışılmış, faiz konusu tartışılmış, kamu bankaları tartışılmış onları gazetelerden alıp koydum. Fazla yorum yapmadım. İnsanlar ne tartışıldığını bilsin yeter.

Şimdi sigortacılıkla ilgili kitabın adı da “Sigortacılığın Tozsuz ve Dumanlı Yılları” olacak ama orada anılarım daha çok olacak. Kurduğumuz kuruluşlar, yaptığımız bütün çalışmalar ile ilgili konuları herkesin merak ettiği şeyleri, başarabilirsem inşallah yazmaya çalışacağım.

Son olarak Sigorta Life’ı takip edenlere bir mesajınız var mı?

Mesajım öğrencilere verdiğim mesaj gibi; iyi niyet ile çalışan insanlar mutlaka başarılı olur, her daim iyi niyet ile çalışmak lazım. İnsan yaşlandı gitsin köşesine çekilsin otursun, daha genç adam her şeye karışmasın, orta yaşlı adam şöyle olsun... Böyle bir sınır kabul etmiyorum.

Bu ülkenin üretim sürecine her yaşta insanımız dahil olmak üzere hepimizin katkı vermesi lazım. Hiç yaş sınırı falan olmaması lazım. Hepimizin kafamızı yormamız lazım. Yeniliklerden de korkmamamız gerekiyor. Son söz olarak web sayfamda da yer alan Yunus Emre’den bir dizeyi vermek istiyorum.

“Gelip geçti ömrüm benim

Şol yel esip geçmiş gibi

Şimdi bana şöyle gelir

Bir göz yumup açmış gibi.”



Doğa Sigorta Acentelerini Kapadokya'da Ağırladı

ACENTELERİN motivasyon ve satış süreçlerine destek sağlamak amacıyla yıl boyunca spot kampanyalar ile güçlendirme desteği sağlayan Doğa Sigorta, pandemi nedeniyle verilen uzun bir aranın ardından düzenlediği bir kampanya ödüllü olan Kapadokya seyahatinde acentelerinin moralini tazeledi.

Doğa Sigorta, yurt içi seyahat ödüllü üretim kampanyasında hedefini gerçekleştiren acentelerini tarihi ve doğası ile eşsiz güzellğe sahip Kapadokya'da ağırladı. Türkiye'nin dört bir yanından katılım sağlayan acenteler için özel olarak hazırlanan geniş içerikli ve renkli tur programı ile katılımcılar 3 gün boyunca şehrin tadını çıkardı, programa katılım sağlayan Doğa Sigorta yöneticileri; Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın, Marmara Avrupa Bölge Yönetimi ve Satış Müdürü Aslıhan Öğü, Adana Bölge Yönetimi ve Satış Müdürü Emine Belkis Gürses, İç Anadolu Bölge Yönetimi ve Satış Müdürü Fatma Koçoğlu tur boyunca katılımcılara eşlik ettiler.

Tarihi milattan önceki döneme kadar uzanan, binlerce yıllık medeniyetlerin izlerini günümüze kadar taşıyan Kapadokya bölgesinde Paşa Bağ Vadisi ve Avanos Devrent Vadisi'ni gezerek tarihe tanıklık eden katılımcılar turun ilk gününde, çömlek yapımı atölyesine katılarak en eski el sanatlarından biri olan çömlekçilik hakkında bilgi edinip, deneyimleme fırsatı buldular.

Turun ikinci gününde, oluşumu milattan önce 3000 yılına kadar uzanan Kaymaklı Yeraltı Şehri'ni gezen katılımcılar yerel rehber eşliğinde İhlara Vadisi ve Güvercinlik Vadisini ziyaret edip doğal ve tarihi güzellikleri yerinde gördüler. Kapadokya'nın eski hanlarında, kayadan oyma bir mekânda gerçekleştirilen Türk Gecesi temalı akşam yemeği ile gün noktalandı. Tur programının son gününde Kapadokya'nın simgesi haline gelen Üç Güzeller Peri Bacaları ve Unesco Dünya Miras Listesi'nde yer alan Göreme Açık Hava Müzesi'ni yakından inceleyen acenteler, rehber eşliğinde doğa ve tarihin bütünleştiği Kapadokya hakkında bilgiler edindiler.

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.

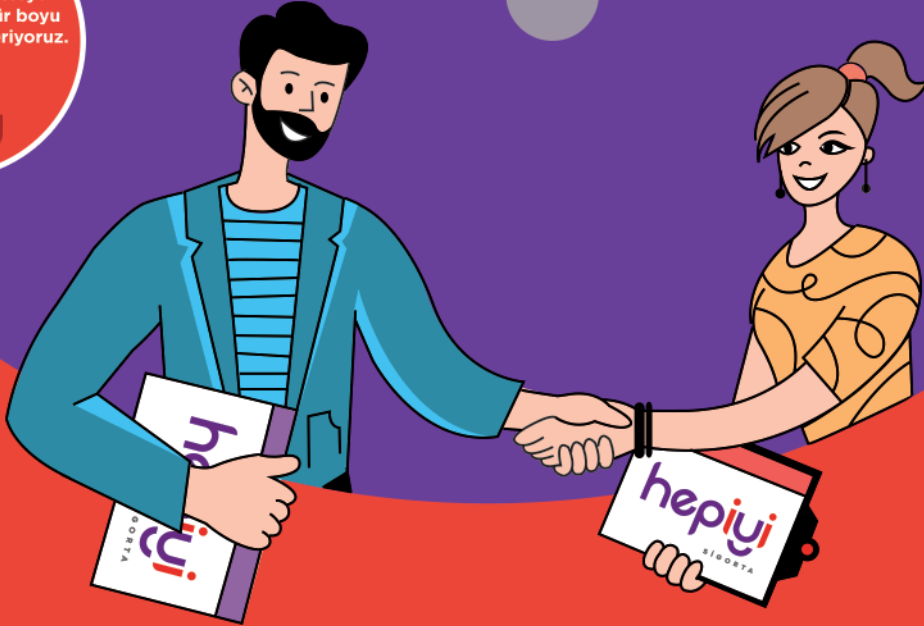
**DETAYLARI ÖĞRENMEK VE
ÇÖZÜM ORTAĞIMIZ OLMAK İÇİN:**



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



Zeynep Stefan

Yazar

Programlanabilir Paradan Programlanabilir Sigortacılığa Para Politikalarında Yeni Bir Araç

MERKEZ bankalarının dijital para çalışmaları (Central Bank Digital Currency / CBDC) hızla devam ederken iktisatçılar ikiye bölünmüş durumda. Bir taraf zaten kırılğan olan dünya ekonomisinin dijital varlıkların yaratacağı farklı risk türleri ve artan kaldıraç etkileriyle daha da kırılğan hale getirilmemesi gerektiğini söylerken, diğer taraf mevcut sıkıntıların özellikle programlanabilir paralarla kolayca aşılabileceğini düşünmekte. Ben bu tür devrimci adımların konjonktürden bağımsız zaman kaybedilmeden atılması taraftarıyım.

Dünya ekonomisi hiçbir zaman inovatif bir hareket için yeterince uygun olmayacak ve her dönemde beklenenden fazla risk bizi beklemekte, risk yönetiminin bir nevi Murphy Kanunları. Yani o tabak eninde sonunda kırılır!

Her konuya öncelikle yüksek şüpheyle yaklaşan biri olarak CBDC kavramını 2016 yılında Almanya'dayken ilk duyduğum anda nasıl uygulanabileceğinden önce aslında nasıl reformist sonuçları olabileceğini düşünmüştüm. Özellikle merkez bankalarının piyasaya müdahale etmek zorunda kaldıkları kritik dönemlerde paranın etki hızını inanılmaz arttırabilecek bu oldukça yeni kavram, istenilen etkiyi yaratmamış para politikaları için de önemli bir can simidi olabilecek kadar güçlü bir aktör. Bu makro bakış açımızı mikroya çevirelim; programlanabilir paradan programlanabilir ödemelere, programlanabilir ödemelerden programlanabilir sigorta teminatlarına doğru. Konuyu mutlaka sigortacılığa ve sonunda da finansal kapsayıcılığa getirmeliyim, almetifarikam bu sonuçta.

Programlanabilir Teminatlar

Ödeme hizmetlerinin hızla popülaritesini arttırdığı son dönemde paranın takibindeki etkinlik, piyasadaki izdüşümüyle ödeme işleminin tetiklenmesi, lisans alan çok sayıdaki kuruluş için gerçekten fark yaratılabilir bir alan. Kurumların bu adıma yönelik inovatif çözümleri onları gerçek anlamda operasyonel karlılığa taşıyacak ve bu kalabalıkta yitip gitmelerini engelleyecektir. Ancak yazması bile zor olan bu faaliyeti yapması da çok zor.

Finansal varlıklara, ki bu alanda sadece para değil yatırıma konu edilebilecek her emtia yer alabilecektir, erişim beraberrinde finansal yatırım ürünlerine kolay ulaşımı getirecek ve finansal derinleşme ile finansal kapsayıcılığı arttıracaktır. Peki Türkiye'de para politikalarından sorumlu birincil kurum olan Merkez Bankası, CBDC ile sigorta sektörüne katkıda bulunabilir mi? Cevap evet ise nasıl?



Sigorta sektöründe bir türlü arttıramadığımız penetrasyonun öncelikli sebeplerinden biri düşük ve adil dağılmayan kişi başına düşen gelir. Rasyonel davranışlar sergilemediği Nobel İktisat Ödülü ile tescillenen insanoğlu içinse, ne kadar hayati olursa olsun, risklere karşı sağlanacak korumaya ödenecek her kuruş oldukça gereksiz bulunmakta. Dolayısıyla piyasadaki teminat açığını azaltmak için düzenleyici kurumlar tarafından kişilere sağlanacak her kuruşun amacı dışında kullanılma olasılığı ne yazık ki çok yüksek. Ancak bu teminatlandırma sürecinin Merkez Bankası tarafından programlanan paralar ile yapıldığını ve programlanabilir paranın programlanabilir teminata dönüştüğünü düşünelim. Geleneksel para arzının olduğu bir piyasada merkez bankasının fiziki olarak para basıp, teminat sağlamaları için gerçek kişiler adına sigorta şirketlerine vermesi kulağa absürt bir senaryo olarak gelebilir.

Dijital olarak yol haritası belirlenmiş bir dijital paranın Merkez Bankası tarafından oluşturulduktan sonra gerçek kişinin yine Merkez Bankası nezdindeki dijital cüzdanına, gerçek kişinin sigorta şirketindeki dijital cüzdanına aktarılacak üzere yatırıldığını

düşünün. Esas görevi sadece fiyat istikrarını sağlamak olan merkez bankasının etkinlik alanının ne kadar genişlediğini görüyoruz. ‘Bunu ister mi?’ başka bir stratejik karar. Geleneksel tarafta merkez bankasının piyasaya müdahalesi olarak değerlendirilebilecek bir durum, paraya fiziksel temasın ortadan kalkmasıyla etkinlik yarışına dönmekte.

Peki tek etkisi penetrasyonu arttırmak mı? Yüksek operasyonel maliyetlerinden dolayı geliştirilmeyen birçok yatırım ürünü, ILS’ler (Insurance Linked Securities / Sigorta Temelli Yatırım Ürünü) gibi, programlanabilir para ile ‘daha olası’ hale gelecektir. Bu etkinlik İslami Finans’a dayalı yatırım ürünlerinde de kendini gösterecektir. Bununla birlikte, İslami finansın inovatif yönünü ileride benden daha çok duyacaksınız. Bu dönem Marmara Üniversitesi İslam İktisadı Enstitüsü’nde İngilizce/Tezli Yüksek Lisans Programı’na başlıyorum. Amacım sigortacılığın, finansal kapsayıcılığın, finansal derinleşmenin ve sürdürülebilir finansın büyük potansiyelinin Türkiye’de yeşermesine ufak da olsa bir katkı sağlayabilmek.



Anna Grzelonska

NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü

Fibaemeklilik ile NN Hayat ve Emeklilik, OKS portföy devri için anlaştı

FİBAEMEKLİLİK ve NN Hayat ve Emeklilik, NN'in Otomatik Katılım Sistemi (OKS) kapsamındaki portföyünün devredilmesi konusunda anlaştı. Resmi onay başvurusu yapılan anlaşma kapsamında, portföy devri SEDDK, SPK ve Rekabet Kurulu onaylarının ardından tamamlanacak. Devirle birlikte Fibaemeklilik emeklilik sektöründe OKS sıralamasında üst sıralara yükselirken, NN Hayat ve Emeklilik de bireysel emeklilik ve sigorta branşlarına odaklanarak büyümeye devam edecektir.

“Amacımız BES ve OKS alanında ilk akla gelen şirketlerden biri olmak”

Emeklilik sektöründe istikrarlı bir büyüme hızıyla hareket eden bir şirket olarak, bu alandaki rekabette Fibaemeklilik adını daha üst sıralara taşıdıkları için mutlu olduklarını belirten Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu portföy devri ile ilgili şunları söyledi:



Erol Öztürkoğlu

Fibaemeklilik Genel Müdürü

“Geçtiğimiz dönemde de farklı satın almalar ve portföy devirleriyle hızlı büyüme dönemleri yaşamıştık. Amacımız, OKS alanında ilk akla gelen şirketlerden biri olmak ve BES'te olduğu gibi her gelir grubundan müşterimizin ileriki yaşlarını güvence altına almak.”

“Bireysel emeklilik alanındaki büyüme stratejimizi aynı kararlılıkla sürdüreceğiz”

NN Group'un verimlilik esaslı büyüme stratejisine paralel olarak, Türkiye'deki OKS portföyünü devretme kararı aldıklarını belirten NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Anna Grzelonska portföy devri ile ilgili şunları söyledi:

“NN Hayat ve Emeklilik olarak bu devir sonrasında bireysel emeklilik, hayat sigortası ve sağlık sigortası branşlarında varlığımızı daha da güçlendirmeye odaklanıyoruz. Bu karar, 2008 yılından bugüne dek Türkiye'de varlığını sürdüren NN Group'un, Türkiye pazarına yönelik odağında ve planlamalarında bir değişikliğe yol açmayacaktır. Özellikle bireysel emeklilik alanında, banka ve acente kanallarımızda büyüme stratejimize aynı kararlılık ile sürdüreceğiz.”



Hayalleri “Erken BES” ile erken gerçekleŝsin!

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

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



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:

Erken BES'le gelecek planı daha kolay



Erken BES sayesinde artık çocuklukta kurulan hayallerin gerçeğe dönüşmesi daha kolay... Erken tasarruf etmenin önemine dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Yapılması gereken sadece düşüncede kalmamak, aksiyona geçmek, bebeklerin ilk adımı gibi unutulmayacak o ilk adımı atmak” dedi.

KATILIM Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES’te 18 yaş düzenlemesiyle birlikte aileler için çocukların geleceğini planlamanın daha kolaylaştığını belirtti. Ayhan Sincek, “Hepimiz çocukluğumuzda, gençliğimizde biraz para biriktirip bir şeyler alabilmeyi hayal etmişizdir ya da ailemiz bizim için iyi bir yurt dışı eğitimi, evlenirken ilk evimizi almayı düşünmüştür. İşte geçmişte genelde çok azı başarıya ulaşan bu girişimler için şimdi arkasında devlet desteğinin de olduğu kurumsal bir birikim fırsatı var; 18 yaş altına sunulan BES” şeklinde konuştu.

Bebegin ilk adımını beklemeye gerek yok

18 yaş altına özel olarak hazırlanan Katılım Emeklilik’in Erken BES planı ve avantajlarıyla ilgili bilgi veren Sincek, şöyle devam etti; “Doğumdan sonra ya da henüz 1 yaşını doldurmadan Erken BES ile tasarrufa başlayan bir çocuk 20 yaşına geldiğinde hayallerini gerçekleştirmek için ciddi bir miktar birikim elde etmiş olur. Faizsiz fonlarımızda bulunan altın ve gümüş gibi değerli madenler, döviz içeren kira sertifikaları, hisse senetleri gibi araçlar sayesinde katılımcı reel yüksek getiri elde etme imkanı bulur. Özetle yeni doğan bebekler dahil tüm çocuklarımız, tasarruf yapmaya ne kadar erken başarlarsa hayatta o kadar iyi bir avantajı erkenden hak ederler.

İlave avantajları da var

Yüzde 30 devlet katkısı 18 yaş altı BES planlarında da alınabiliyor. Erken BES planımızda çocukların yaşına özel olarak hazırlanmış ücretsiz göz ve diş check up, online rehberlik, danışma hizmeti gibi asistans hizmetlerinden de faydalanılıyor. Katkı payı ödemeleri aylık, 3 aylık ya da yıllık periyodlarla yapılabilir. Bu planda düzenli birikim yapan katılımcılardan giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi alınmıyor.

Katılım Emeklilik olarak 920 bin BES sözleşmesi, 250 bin sigorta poliçesi, BES’te 8 milyar TL’yi aşan fon büyüklüğü, 14 faizsiz fon alternatifi ve hayatın her alanına dokunan hayat ve sağlık sigorta ürünlerimizle halkımızın güvencesi olmayı sürdürüyoruz diyen Sincek, Erken BES’in avantaj paketleriyle ilgili şu bilgileri verdi;

Yeni doğanlara özel avantaj paketinde sunulan hizmetlerden 0-2 yaş arası katılımcılar yararlanabiliyor. Annelere özel ücretsiz psikolojik danışmanlık; oyuncak, mobilya, kıyafet, bebek koltuğu alışverişleri ile doğum fotoğrafçısı ve kreş hizmetlerinde anlaşmalı firmalardan indirim gibi pek çok avantajı sayabiliriz.

Okul Öncesi özel avantaj paketinde sunulan hizmetlerden 2-5 yaş arası katılımcılar faydalanabiliyor. Bu avantajlar şöyle; diş hekimlerinde bir kez ücretsiz diş check-up; göz doktorlarında bir kez ücretsiz göz check-up; çocuklar için oyun terapisi, anlaşmalı klinik ve hastanelerde tanışma seansı ücretsiz, sonraki seanslar için %30’a varan indirimli ya da tüm seanslar için indirimli erken ergenlik danışma hizmeti; anlaşmalı firmalardan mobilya ve kıyafet alışverişlerinde indirim gibi pek çok avantajı sayabiliriz.

Okul Çağı özel avantaj paketinde ise 5-18 yaş arası katılımcılar için şu avantajlar yer alıyor; diş hekimlerinde bir kez ücretsiz diş check-up; göz doktorlarında bir kez ücretsiz göz check-up; lise ve üniversitelere giriş tercihlerinde online rehberlik hizmeti; anlaşmalı klinik ve hastanelerde tanışma seansı ücretsiz, sonraki seanslar için yüzde 30’a varan indirimli ya da tüm seanslar için indirimli ergenlik danışma hizmeti; anlaşmalı spor salonlarında indirimli spor kursları gibi pek çok avantajı sayabiliriz.





Türkiye Sigorta 2 yaşında!

‘Gücü, adında’ sloganı ve ‘sigortacılığı sonradan önceye taşıma’ vizyonuyla yola çıkan Türkiye Sigorta; ikinci kuruluş yıl dönümünü genel müdürlük ve bölge çalışanlarının katıldığı etkinlikle kutladı.

TÜRKİYE’de sigorta sektörüne yeni bir soluk getiren Türkiye Sigorta 2. kuruluş yıl dönümünü kutladı. İkinci yılında da liderliğini sürdüren Türkiye Sigorta, yeni yaşını başarılarla taçlandırmanın heyecanını da yaşıyor. Sigortacılıkta 84 milyona hizmet etme hedefini misyon edinen Türkiye Sigorta, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan’ın katılımıyla külliye de düzenlenen lansmanla kurulmuş ve dünyada örneği bulunmayan çapta bir birleşme gerçekleştirmişti. Türkiye’deki sigorta algısını dönüştürmek ve sigorta bilincini yaygınlaştırmak için farkındalık oluşturan Türkiye Sigorta, sigortacılığı geniş kesimlere ulaştırmada adından aldığı sorumlulukla hareket etmeye devam ediyor.

“12,7 milyon sigortalıya güvence sunmaya devam ediyoruz”

İkinci kuruluş yıl dönümüne ilişkin konuşan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli şunu ifade etti: “Sektörün gelişen dinamikleri ve müşterilerinin öncelikli beklentileri doğrultusunda

hayattan sağlığa, konuttan kaskoya ve bireysel emekliliğe kadar her alanda farklı ihtiyaçlara cevap veren, özel ayrıcalıklar ve avantajlar barındıran ürünler geliştiren Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak, 2. kuruluş yıl dönümümüzü kutlamanın sevinci içindeyiz. Yaklaşık 3 bin çalışanımız, 4226 acente ve brokerimiz, 4500 banka kanalımız ve 38 bölge müdürlüğümüz ile tüm Türkiye’de 12,7 milyon sigortalının hayatlarına dokunmaya, her an yanlarında olmaya devam ediyoruz.”

Türkiye’nin yüz akı projelerinde yer alıyor

Türkiye Sigorta, kurulduğu günden bu yana bireysel sigortaların yanı sıra Türkiye’nin stratejik varlıklarını da güvence altına almayı sürdürüyor. Fatih, Yavuz, Kanuni ve Abdülhamit Han Sondaj Gemileri, Tuna-1 ve Amasra-1 Sondaj Kuyusu, Türksat uyduları ve 1915 Çanakkale Köprüsü gibi ülkenin yüz akı projelerinde yer alan Türkiye Sigorta, güçlü Türkiye inşasında katma değer oluşturan işlere imza atıyor.



AXA SİGORTA

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

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

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



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

Detaylı bilgi için
kare kodu okutarak
web sitemizi ziyaret
edebilirsiniz.



HDI Sigorta'dan Engel Tanımayan Hizmet!

YENİLİKÇİ hizmetleri ile adından sık sık söz ettiren HDI Sigorta, görme engelliler için özgürlük teknolojileri geliştiren sosyal girişim platformu BlindLook ile anlamlı bir iş birliğine imza attı. Sigortalılarının ihtiyaçlarını görüp, hayatlarını kolaylaştıracak alternatifler sunmak hedefiyle daha önceki dönemlerde Engelsiz Kasko ürünü ve erişilebilir kurumsal internet sitesini müşterileri ile buluşturan şirket, şimdi ise BlindLook'un destekleri ile hizmetini farklı bir boyuta taşıyor.

BlindLook'un geliştirdiği sesli simülasyon teknolojisi aracılığıyla görme engelli müşterilerine HDI Sigorta kurumsal internet sitesini dış bir desteğe ihtiyaç duymadan rahatlıkla kullanabilmeleri için sesli yönlendirme hizmeti sunuyor. Böylelikle HDI Sigorta bünyesinde sigortalılarına sunulan her ürün ve hizmet BlindLook'un sesli özgürlük dünyasında yer alarak görme engelliler için erişilebilir hale geliyor. Sunduğu kapsayıcı hizmeti EyeBrand sertifikasıyla taçlandıran HDI Sigorta, aynı zamanda sektördeki ilk "Görme Engelsiz Marka" olma unvanını da taşıyor.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu iş birliğine ilişkin yaptığı değerlendirmede, "Sigortalılarımızın her alanda yanında olmak, onlar adına riskleri üstlenmek ve hayatlarını kolaylaştırmak işimizin büyük bir parçası. HDI Sigorta olarak gerek sigortacılık ürün ve hizmetlerimiz gerek ise sosyal faaliyetlerimiz ile engel tanımayan vatandaşlarımızın hayatlarına konfor katmak amacıyla çalışmalarımızı artırarak devam ettireceğiz. Bu süreçte yol arkadaşımız olan eşit, erişilebilir ve engelsiz bir dünya inşa etme hedefiyle var gücü ile gayret gösteren BlindLook Ekibi'ne iş birlik ve destekleri için teşekkür ediyoruz." dedi.

Ceyhan Hancıoğlu
HDI Sigorta Genel Müdürü

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

    | [turassist](http://turassist.com)

*Erol
Öztürkoğlu*
Fibaemeklilik Genel Müdürü

*"BES, çocuklar
için erken
emekliliğin
ilk adımı"*

EMEKLİLİK Gözetim Merkezi'nin verilerine göre, 18 yaş altına yönelik BES uygulamasının yürürlüğe girdiği tarihten bu yana geçen sürede çocuklara verilen devlet katkısı 300 milyon TL'ye yükseldi. Konuya ilişkin açıklamada bulunan Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, ailelerin her bir 18 yaş altı katılımcı için ortalama 2.700 TL birikim yaptığına dikkat çekti.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Ağustos verilerine göre, 18 yaş altına yönelik Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) uygulamasının yürürlüğe girdiği tarihten bu yana geçen sürede, bu kategoride toplam 437 bin katılımcıya ulaşıldı. 18 yaş altı katılımcıların toplam devlet katkısı dahil fon tutarı bu dönem itibarıyla 1,6 milyar TL'yi aşarken, başlangıçtan bugüne kadar çocuklara verilen devlet katkısı 300 milyon TL'ye yükseldi.

Çocuklarını BES'e dahil eden ailelerin 15 aylık sürede her bir 18 yaş altı katılımcı için ortalama 2.700 TL birikim yaptığına dikkat çeken Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu şunları söyledi:

"18 yaş altındaki katılımcılar, katkı paylarına göre farklılaşacak şekilde, şu ana kadar ortalama 700 TL kadar devlet katkısına hak kazandılar. Temmuz ayındaki asgari ücret düzenlemesinin ardından bir yıllık azami devlet katkısının 20 bin 655 TL'ye yükseldiği düşünülürse, mevcut katılımcılar katkı payı tutarını artırarak daha da fazla devlet katkısı alabilirler."

BES'in tüm çocukların geleceği için büyük bir fırsat olacağını belirten Öztürkoglu, "6 yaşında ilkokula başlayan bir çocuğun üniversiteden mezun olacağı 16 yıllık eğitim hayatı boyunca BES'ten alabileceği azami devlet katkısı, bugünün değeriyle yıllık minimum 20.655 TL olduğu düşünülürse 330 bin TL'den fazla" dedi.

"Aileler çocuklarını sisteme 100 TL ile de katabilirler"

BES'e çocuk veya genç yaşta girmenin, orta yaşlara göre 1'e 4 şeklinde daha düşük maliyetler sunduğuna dikkat çeken Öztürkoglu, "BES'e erken yaşta girmenin büyük avantajları var. 18 yaş altındaki birisinin 150 TL ile 56 yaşında ulaşacağı birikim tutarına, sisteme 40'lı yaşlarda giren birisi ancak 600 TL ile ulaşabiliyor. Dolayısıyla BES çocukların emeklilik dönemlerinde rahat bir yaşam sürmelerine büyük bir güvence sunuyor."

Çocuklarını BES'e dahil etmeyi düşünen anne ve babalar için Fibaemeklilik Gelecek Net BES uygulamasını geliştirdiklerini belirten Öztürkoglu, "Aileler peşin giriş aidatı ödmeden ayda 100 TL katkı tutarıyla da Gelecek Net BES Planı'na dahil olabilir. Yılda 12 defa fon değişikliği imkânıyla BES fon getirilerine kendileri de yön verebilirler" dedi.

BES, okul döneminde de ailelerin yanında

Yeni eğitim öğretim yılı öncesi bu dönemde, çocuklarını BES'e dahil eden aileleri okul alışverişlerinde de kullanabilecekleri hediye çekleri ile alternatif avantajların beklediğine dikkat çeken Öztürkoglu şunları ifade etti:

"BES sözleşmesini Fibaemeklilik ile başlatanlar, CarrefourSA mağazalarında kullanabilecekleri 200 TL değerinde hoş geldin hediyesinin sahibi oluyor, Fibabanka mobil uygulamasından BES başvurusu başlatanlar ise 500 TL değerinde Trendyol hediye çeki kazanıyor. Aileler bu sayede bir yandan çocuklarının geleceğini güvence altına alırken, bir yanda da okul alışverişlerinde de kullanabilecekleri hediye çeki kazanıyor. Vodafone Emeklilik Planımıza dahil olan Vodafone'lular, Vodafone'un online alışveriş platformu Her Şey Yanımda'da tüm kategorilerde geçerli 250 TL değerinde Hediye Çeki kazanıyor. Pegasus Hava Yolları ile iş birliğimizi tercih edenler ise Hoş Geldin Hediyesi olarak 4.000 BolPuan yanında, sözleşmeleri devam ettiği süre boyunca fon büyüklüğünün yüzde 1'i kadar BolPuan Sadakat Hediyesi'nin sahibi oluyor."

Fibaemeklilik'ten 18 yaş altı BES'liler adına AÇEV'e destek

Fibaemeklilik'in çeşitli kampanyalarla aile bütçelerine katkı sağlamaya çalıştığı bu dönemde, Anne Çocuk Eğitim Vakfı'na desteğini sürdürdüğünü belirten Öztürkoglu, "AÇEV'in Okuyan Bir Gelecek projesine katkı sağlayarak, kitaplara erişimi olmayan çocukların resimli hikâye kitapları, resim defteri, kuru boya, oyun hamuru ve bilim çocuk dergisinden oluşan setlerle buluşmasına destek oluyoruz. Türkiye'de kitabı olmayan çocuk kalmaması için yola çıkan AÇEV'in Okula Dönüş kampanyasında da yanındayız ve erişebildiğimiz her platformda #HerÇocuğaEşitFırsat çağırısı yapıyoruz" dedi.



AXA Sigorta, “Otomotiv Yıldızları” ile bir araya geldi

AXA Sigorta, Otomotiv Yıldızı Acenteleriyle Radisson Blu Resort & Spa Çeşme’de 9-11 Eylül tarihlerinde buluştu.

KÜRESEL bilgi birikimi, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle Türkiye’de 130 yıldır sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, acenteleriyle gerçekleştirdiği düzenli buluşmalarla dağıtım kanalını güçlendirirken, aynı zamanda sigorta sektörünün sürdürülebilirliğine de katkı sağlıyor.

AXA Sigorta ekibi, Türkiye ölçeğinde gerçekleştirdiği bölgesel acente ziyaretlerine ek olarak, 9-11 Eylül tarihlerinde Çeşme’de Otomotiv Yıldızı acenteleriyle bir araya geldiği bir buluşmaya imza attı. Radisson Blu Resort & Spa Çeşme’de gerçekleştirilen Otomotiv Yıldızları Buluşması’na, AXA Sigorta, Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, Otomobil Bayileri Satış Kanalı Müdür Yardımcısı Gülfem Uşaklı ve 50’ye yakın AXA Sigorta acentesi katıldı.

Üç gün süren Otomotiv Yıldızları Buluşması kapsamında acentelerle birlikte Çeşme, Alaçatı ve Urla’da geziler düzenle-

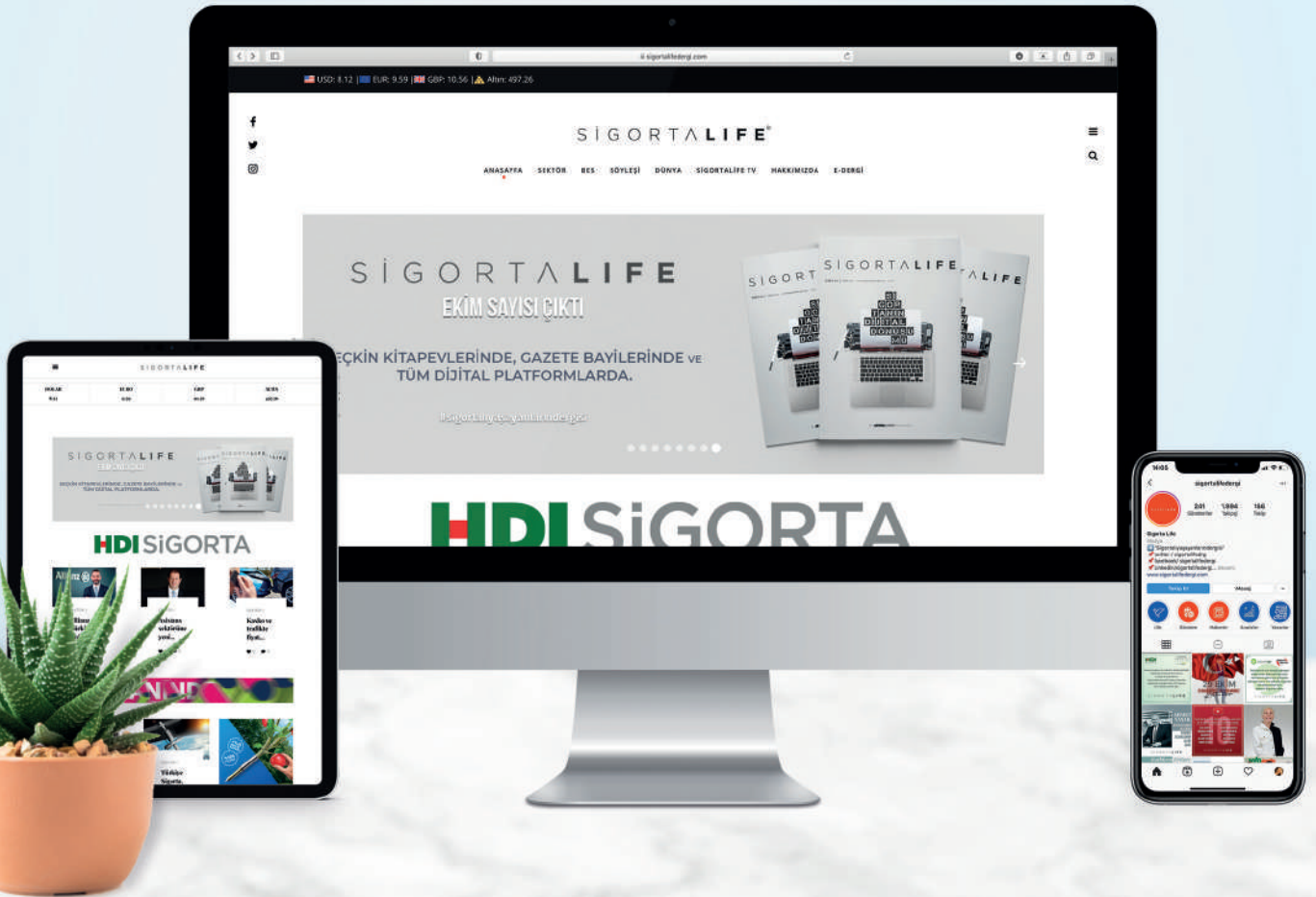
nirken çeşitli tadım etkinlikleri gerçekleştirildi. AXA Sigorta, buluşma sırasında başarılı olan acentelerine de ödülleri taktı.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan “AXA Sigorta olarak, Türkiye’de 130 yıldır sigorta sektöründe değer yaratıyoruz. Geliştirdiğimiz ürün ve hizmetleri müşterilerimizle buluşturmak, onların ilk elden tanıtılmasını sağlamak adına acentelerimiz zorlu bir görev üstleniyor. Bu noktada onları desteklemenin, çalışmalarımızı şekillendirmek adına onların görüşlerini almanın, başarılı çalışmalarını ödüllendirmenin önemli olduğunu düşünüyoruz. Her branşımızda hizmet veren acentelerimiz farklı zorluklarla mücadele ediyor ve farklı kriterlerde başarı sağlamaya çalışıyor. Şimdi de yıl boyunca büyük bir gayret göstererek “Otomotiv Yıldızı” olmayı hak eden acentelerimizin başarılarını kutlamak için buluştuk. Hepsinin gönülden tebrik ediyor, onların da desteğiyle birlikte daha nice başarılarla imza atmayı temenni ediyorum.” dedi.

SİGORTALİF E®

"SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ"

www.sigortalifedergi.com



#SigortalıYaşayanlarınDergisi

Bir **SANTRA** MARKETING kuruluşudur.
EVENTS SPORTS OUTDOOR MEDIA



Groupama'da GO dönemi başladı

Ofisini hibrit çalışma modelinin gerekliliklerine uygun olarak yenileyen Groupama Sigorta, yeni ofisini düzenlenen GO açılış partisiyle kutladı.

YENİLİKÇİ ve çevik yönetim anlayışıyla hibrit çalışma modelini benimseyen Groupama Sigorta, ofisini tamamen yeniledi. “Yeni Hayat Yeni Ofis” sloganıyla yola çıkan Groupama yeni ofisi GO’da çalışanlarına eğlenceli ve konforlu bir çalışma deneyimi sunuyor.

Dijital ve kültürel dönüşüm yolculuğuna 2017 yılında başlayan ve pandeminin öncesinde, 2018 yılında başlattığı pilot proje ile evden çalışma uygulamasını hayata geçiren Groupama Sigorta, yenilenen ofisi GO’da çalışanlarına dijital ofis deneyimi sunuyor. Oyun odalarından, telefon odalarına kadar birçok yenilik yapılan GO’da masalar, toplantı odaları gibi alanlar aplikasyon aracılığıyla rezerve edilebiliyor.

Evdeki esnekliği aratmayan, neşeli, aydınlık, renkli, çalışanların dinlenmesine ve eğlenmesine olanak sağlayan bir ortam sunan GO ile sohbetlere, oyunlara elverişli mekanlar oluşturan Groupama, çalışanların mutluluğunu ve dolayısıyla da bağlılığını artırmayı aynı zamanda hibrit düzende işleyişi akıcı hale getirmeyi amaçlıyor.

Pandemi dönemiyle iş yapış biçiminin kökten değiştiğini ve hibrit çalışma düzeninin yeni iş yapış biçimlerinin vazgeçilmezi olduğunu ifade eden Groupama Sigorta İnsan Kaynakları ve İdari İşler’den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özge Yılmaz-yavuz, “Covid-19 salgını çalışma biçimlerimizi kökten değiştirdi. Groupama’da salgından önce hayata geçirdiğimiz uzaktan çalışma sistemi iş dünyasının hayatına girdi ve pek çok avantajından ötürü vazgeçilmez oldu. Diğer yandan fiziksel olarak bir arada olmak, aynı ortamda çalışmak, yüz yüze etkileşim halinde olmanın değeri de ortadan kalkmadı.

Sonuçta ortaya karma bir sistem ortaya çıktı ve hibrit çalışma düzeni yeni iş yapış biçimimizin vazgeçilmezi oldu. Ortaya çıkan yeni düzen, yeni gereksinimleri doğurdu. Hibrit düzende iletişimin sağlıklı yürümesi, toplantıların kolaylıkla yapılabilmesi için ofislerin teknolojik altyapısının uyarlanması bir zorunluluk haline geldi.

Örnek vermek gerekirse, bir toplantıda ofisteki kişiler ve uzaktan bağlanan kişiler olabilir. Herkese aynı konforu sunmalı ve süreçleri kolaylaştırmalıyız. Her gün ofise gelinmeyen bir ortamda kaynakları da en yüksek seviyede kullanmalıyız. Masa veya toplantı odası rezervasyonlarının aplikasyonlar üzerinden yönetilmesi ve buna benzer çevik sistemlerin oluşturulabilmesi hibrit düzende işleyişi akıcı hale getiriyor” dedi.

Teknoloji ve ergonominin önemli olduğunu ancak bununla birlikte yalnızca iş süreçlerinde değil sosyal olarak da bir arada olunması gerektiğini belirten Yılmazyavuz, “Ofislerin sadece konforlu değil aynı zamanda bir arada çalışmaya, iş birliğine uygun olması esas. Evinden de çalışabilen kişilerin ofiste aradığı nitelikler dönüştü. Evdeki esnekliği aratmayan, neşeli, aydınlık, renkli, çalışanların yeri geldiğinde dinlenmesine ve hatta eğlenmesine olanak ortamlar revaçta. Bu gereksinimleri göz önünde bulundurarak ‘Yeni Hayat Yeni Ofis’ sloganımızla yola çıktık. Ofisimizi tasarlarken, baştan sona hibrit çalışmaya uygun, son teknoloji ile donatılmış, ergonomik ve aydınlık, iş birliğini kolaylaştıran, açık iletişim ortamı sağlayan, çalışanların bir arada vakit geçirmesini, kutlamalar yapmasını ve eğlenmesine olanak veren yepyeni bir ofis yaratmayı hedefledik.

Projenin adını GONG (Groupama Office New Generation) olarak belirledik ve yeni ofisimizin adını da GO yani Groupama Ofis koyduk. Projeyi departmanlar arası bir takım çalışmasına örnek olacak şekilde çevik yönetim yaklaşımı ile yönettik. Karar aşamalarında çalışanları dahil etmek için GONG elçileri seçtik ve elçiler aracılığıyla her aşamada çalışanların fikirlerine başvurduk. Başarılı bir proje dönemi geçirdik ve ağustos ayının sonunda GO kapılarını Groupama çalışanlarına açtı” ifadelerini kullandı.

Çalışanlarının ihtiyaçlarını gözeterek yenilikleri hayata geçiren Groupama Sigorta, iyi bir işveren markası olma konusunda standartları belirleyen Top Employer Enstitüsü tarafından elemanter sigorta sektörünün “En İyi İşveren Markası” sertifikasını iki yıl üst üste kazanma başarısı göstermişti.



Ahmet Yaşar:

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Enerji sigortalarına olan ihtiyaç ön plana çıkmaya başladı

MAHER Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, enerji talebindeki küresel artışın, enerji sigortalarına olan etkisine dair açıklamalarda bulundu. Yaşar, özellikle yenilenebilir enerji santrallerinde enerji sigortalarına olan ihtiyacın ön plana çıkmaya başladığını ifade etti.

Quick ve Corpus sigorta şirketlerini bünyesinde barındıran Maher Holding'in Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, enerji talebindeki küresel artışa bağlantılı olarak enerji sigortalarına olan ihtiyacı da ön plana çıkmasına ilişkin açıklamada bulundu.

Dünyadaki enerji rezervlerinin durumu dikkate alındığında yenilenebilir enerji kaynaklarından yararlanmanın hem çevresel hem kaynak varlığı açısından son derece önemli olduğuna değinen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Rusya-Ukrayna arasında patlak veren savaş sonrası Avrupa Birliği'nin uyguladığı ambargoya ruble hamlesiyle karşılık veren Rusya, aynı zamanda enerji krizinin de fitilini ateşlemiş oldu. Rus gazına bağımlı olan ülkelerde artan enerji fiyatları krizi ekonomik ve siyasi açıdan derinleştiriyor. Ancak tam da bu krizin ortasında kalan Avrupa ülkelerinde her şeye rağmen, bir yandan da yeşil enerjiye geçiş planı sürüyor" dedi.

Fosil kaynaklı enerji rezervlerinin gelecekte tükenecek olması endişesinin ülkemiz için de sorun oluşturduğuna dikkat çeken Yaşar, "Avrupa ülkeleri; sınırda karbon vergisi, yenilenebilir enerji payının ikiye katlanması, 2035 itibarıyla yeni benzin ve dizel araç satışının sonlandırılması, kömür kullanılmaması gibi adımlarla yeni dünyaya hazırlanırken Türkiye'de ise enerji taleplerinin büyük çoğunluğunun halen fosil yakıtlarla karşılanıyor" ifadelerini kullandı.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Yaşar, enerji santrallerinde dünyada en çok tercih edilen poliçe türünün tüm riskler sigortası olduğunu belirterek şöyle devam etti:

"Enerji talebindeki küresel artış, etkin bir enerji riski yönetimi yapılmasını ve dolayısıyla enerji sigortalarına olan ihtiyacı da ön plana çıkartıyor. İşletmelerin mal varlığı sigortaları kapsamındaki teminat taleplerine, GES Montaj Sigortası ve GES İşletme Dönemi Sigortası ürünleri ile teminat sağlanırken, hidroelektrik enerji santralleri (HES), rüzgar enerji santrallerinin (RES) inşaat döneminde karşılaşılabileceği tüm risklere ek olarak, tesislerin işletmeye geçtikten sonra doğal afetler, makine kırılması, yangın, kâr kaybı gibi hasarlarına karşı da ayrıca teminat sağlanabiliyor."

Tüm bu noktalarda önleyici sigortacılığın rolünün çok önemli olduğunu kaydeden Yaşar, "Şirketler kadar sektörlerin de güvenliğini önemseyen ve risk mühendisliği alanında atılımlar gerçekleştiren Corpus Sigorta, gerek ürünleri gerekse yayınlarıyla geleceği şimdiden okuyan ve bunun için hazırlık yapan bir marka olarak öne çıkıyor" ifadelerini kullandı.



HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

TARIM #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.





"Sektörde Bir İlk" RS Otomotiv Grubu'ndan!



RS OTOMOTİV GRUBU, ülkemiz otomotiv sektörüne yeni yatırımlar yapmaya hız kesmeden devam ediyor. Özellikle son yıllarda gerçekleşen dolu afetlerinde on binlerce aracın dolu hasarı onarımını gerçekleştirerek boyasız onarım teknikleri konusunda hem Türkiye'de hem de dünyada sayılı şirketlerden biri haline gelen RS Otomotiv Grubu, edindiği tecrübelerle RS Boyasız Onarım markasını sektöre kazandırıyor. "Yeni Nesil Mini Onarım" sloganını motto edinen RS Boyasız Onarım; boyasız hasar onarımı, çizik onarımı, tuş takımı restorasyonu hizmetlerini tek çatı altında sunarak 64 bayisi ile satış sonrası hizmetler alanına güçlü bir giriş yapıyor.

Konuyla ilgili önemli açıklamalarda bulunan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal "Boyasız hasar onarımı, çizik onarımı, tuş takımı restorasyonu gibi hizmetleri Türkiye'de bir ilk olarak, aracın bulunduğu konumda mobil şekilde de vereceğiz. 13 yıllık gelenekimizi bozmadan hem sürücülere, hem şirketlere hem de sigorta sektörüne tasarruf sağlamaya devam edeceğiz." dedi.

Yüzde yüz yerli ve milli şirket RS Otomotiv Grubu, yeni şirketi RS Boyasız Onarım ile sektörde mini onarım hizmetini farklılaştırmayı hedefliyor. "Yeni Nesil Mini Onarım" sloganını motto

edinen RS Boyasız Onarım; boyasız hasar onarımı, çizik onarımı, tuş takımı restorasyonu hizmetlerini tek çatı altında sunarak sektöre 64 bayisi ile güçlü bir giriş yapıyor. Son yıllarda yaşanan dolu afetlerinde on binlerce aracın dolu hasarını boyasız onarım teknikleriyle onararak önemli bir tecrübeye ulaşarak Türkiye'de ve dünyada sayılı şirketlerden birisi konumuna ulaşan grup, bu alandaki tecrübelerini RS Boyasız Onarım ile sahaya aktaracak.

Sektörde yine bir ilki gerçekleştirerek mobil araçlar ile araç sahiplerine adresinde hizmet vereceklerini kaydeden RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal "Grubumuz kuruluşundan bugüne yenilikleri her zaman farklı hizmet anlayışı ile getirdi ve getirmeye devam edecek. RS Boyasız Onarım ile mini onarım hizmetini farklılaştıracakız. RS Boyasız Onarım'ın mobil parça onarım hizmeti ile de 13 yıllık tasarruf gelenekimizi bozmayarak sigorta sektörüne çok ciddi tasarruflar sağlayacağız." dedi.

RS Boyasız Onarım Başkanı Eray Afet ise "Hizmet konularımızda Türkiye'de irili ufaklı firmalar var ancak kurumsal, yaygın ve garantili bir şekilde bu hizmetleri sunan ikinci bir yapı bulunmuyor. Seçilen bayilerimizin kendi illerinde hizmet konularımızda ehil olmalarını ve getirdiğimiz Mobil Araç ile Yerinde onarım hizmeti ile sektörde fark yaratmayı amaçlıyoruz." şeklinde konuştu.



Emeklilik yatırım fonları daha güçlü hale gelecek

14 milyon katılımcıya ve 350 milyar TL seviyesinde bir büyüklüğe ulaşan BES ekosistemi Fon Çalıştayı'nda ele alındı. Sistemin ana bileşenlerinden biri olan emeklilik yatırım fonlarının daha etkin yönetimi için yeni uygulamalar hayata geçecek.

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ev sahipliğinde 17 Eylül Cumartesi günü İstanbul'da gerçekleşen Fon Çalıştayı'na, Türkiye'de 20. yılını doldurmaya hazırlanan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) finansal aktör ve paydaşları katıldı.

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman'ın başkanlığını yürüttüğü ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSB), Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) ve Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) üst düzey yöneticileri ile sektör temsilcilerinin hazır bulunduğu çalıştayda 382 emeklilik yatırım fonunun bulunduğu BES ekosisteminin geliştirilmesine yönelik öneriler masaya yatırıldı.

“Alınacak kararlar büyüme yolculuğunda fayda sağlayacak”

Toplantıda konuşan Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman, yaklaşık 20 yıllık süreçte kilometre taşı sayılacak kararların hayata geçtiğini belirterek, “Portföy yönetim şirketlerinin sayısı rekabet açısından önem taşımakla birlikte, performansın ölçülmesi, ücretlendirilmenin gözden geçirilmesi, risk yönetiminin kurum içi yapılması, başta araştırma birimleri olmak üzere tüm organizasyonun güçlendirilmesi gibi yapısal konularda alınacak kararlar, sistemin büyüme yolculuğunda fayda sağlayacaktır.” dedi.

“BES, TL tasarrufların artırılmasında kilit rolde”

Sistemin tabana yayılması ve hacmin artması için başarılı fon yönetimi ile istikrarlı getiriye vurgu yapan Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman, “Türkiye Ekonomi Modeli'nin en önemli amaçlarından biri olan TL tasarrufların artırılması konusunda bireysel emeklilik sistemi kilit rol oynayacaktır. Sistemi daha iyi bir noktaya taşımak için hep birlikte elimizden gelenin en iyisini yapmamız BES'in arzu edilen büyüklüklere ulaşması

bakımından büyük önem arz etmektedir. Atılan adımlarla BES 20. yılına çok daha güçlü girecek” diye konuştu.

“BES'e verdiğimiz desteği sürdüreceğiz”

Sermaye Piyasası Kurulu Başkanı İbrahim Ömer Gönül, finansal mimarinin gücüne dikkat çekerek, “Fon çeşitliliği sermaye piyasalarının derinleşmesine en önemli katkılardan birini sunmaktadır. Altyapısı güçlü şekilde kurgulanan sermaye piyasalarının regülatörü olarak biz de SPK mevzuatı çerçevesinde BES'te sunulan ürün yelpazesinin çeşitlendirilmesine yönelik yaptığımız çalışmalarla sistemin büyümesine verdiğimiz desteği sürdüreceğiz” dedi.

“BES bir marka değeri haline geldi”

Tasarruf eğiliminin düşük olmasına rağmen BES'in istikrarlı büyümesinin ve 14 milyon katılımcıya ulaşmasının bir başarı hikayesine dönüştüğünü söyleyen SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, “BES'in bir marka değeri haline geldiğini söylememiz yanlış bir ifade olmayacaktır.” diye konuştu.

Emeklilik yatırım fonlarında yeni dönem

Çalıştayın emeklilik yatırım fonlarının dizaynında yeni bir dönem başlatacak sonuçlar ortaya çıkaracağını söyleyen SEDDK Başkanı Eroğlu, “Fon performans değerlendirme sistemleri, standart ve katkı fonlarının yatırım araçlarının çeşitlendirilmesi, OKS alanında fon çeşitliliğinin artırılması ve OKS'de geliştirilebilecek diğer alanlar başta olmak üzere bir yol haritası çıkarıp peyderpey uygulamaya geçeceğiz. Bu sayede BES'in katılımcılara çok daha fazla katma değer sağlayan bir sisteme dönüşmesini hedefliyoruz.”



Erol Esentürk

Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su

*3 milyon
poliçe sahibi
mağdur oldu*

SOSYAL Güvenlik Kurumu'nun özel hastanelerin tüm branşlarda SGK'lı hastalara hizmet vermesine ilişkin yaptığı düzenleme sonrası bazı özel hastanelerin sistemden çıkması sigorta sektörünü de olumsuz etkiledi. "Sigorta sektörü, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hastane ağıının daralmasından dolayı sıkıntı yaşamaya başladı. Verilen taahhütlerin yerine getirilmediği için zorluklar yaşandığını söyleyen Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk yaptığı açıklamada Türkiye genelinde 3 milyon poliçe sahibinin mağdur olduğunu belirtti.

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) özel hastaneleri, tüm branşlarda anlaşma yapmaya zorlaması Tamamlayıcı Sağlık Sigortası olan hastaları mağdur ediyor. SGK ile kısmi branşlarda anlaşmalı bazı hastaneler, tüm kliniklerini açmaktansa sistemden çıkmayı tercih etti. Sosyal Güvenlik Kurumu'nun özel hastanelerin tüm branşlarda SGK'lı hastalara hizmet vermesine ilişkin yaptığı düzenleme ile hastaları, özel hastaneleri ve sigorta sektörünü zora soktuğunu söyleyen, özel sağlık sigortasına ulaşamayan orta ve alt gelir grubunu hedefleyen Tamamlayıcı Sağlık Sigorta ürünü (TSS) ile ilgili önemli değerlendirmelerde bulunan Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk: "Mayıs ayında yayımlanan '2022 Yılı SGK Özel Sağlık Hizmeti Sunucularından Sağlık Hizmeti Satın Alım Sözleşmesi' ile parçalı branş anlaşması olan kurumların tüm branşlarda anlaşma yapması ve/veya SGK anlaşmalarının iptal edilmesi şartı ile TSS hastane ağı bir anda daraldı. Alınan karar sigorta sektörünü oldukça etkilemiştir. Çünkü birçok sigorta şirketi, sözleşmesinde bulunan hastane listesinin değişmesinden dolayı müşterilerine karşı zor durumda kalmış oldu" dedi.

Sağlık Kurumları ile sigorta şirketleri arasında özellikle son dönemlerdeki artışlar nedeniyle revizyon taleplerinin de sektöre zor zamanlar yaşattığını ileten Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk: "Sigorta şirketleri, bir poliçeyi çıkarırken öncelikle sağlık hizmet sunucularıyla uygun şartlarda anlaşma yapmaya çalışır. Poliçe çıkarırken bir yıllık tahmini risk hesaplaması ile primleri ve teminatları oluşturur. Sağlık hizmet sunucuları, normal şartlarda cari fiyatlarını günlük hatta anlık değiştirebilir; normal SGK'lılarda bu avantajla fiyatları indirim ya da farkın arttırılması yönünde değiştirebilir. Ancak Tamamlayıcı Sağlık Sigortası anlaşmaları diğer sigorta anlaşmaları gibi olup ancak dönem sonunda sigorta şirketleriyle mutabakat sağlanabilirse revize edilebilir" diye vurguladı.



BİRLİKTE BÜYÜDÜĞÜMÜZ
BİR YOL ARKADAŞLIĞI:
**MONOPOLİ İŞ
ORTAKLIĞI
MODELİ**

Bu yolda bizimle büyümek isteyen yol arkadaşlarımızla tüm tecrübe ve uzmanlığımızı paylaştığımız **“Monopoli İş Ortaklığı”** sistemi, birleşme/satın alma opsiyonlarıyla kendi işini yapmak isteyen girişimciler ya da portföyünü büyütmek isteyen meslektaşlarımız için hazır, prestijli ve sermayesiz bir kazanç elde edilmesine olanak sunarak sektörün gelişimine büyük bir katma değer sağlıyor. Büyük ve güçlü **Monopoli ailesine** siz de katılın, sektörümüz için birlikte faydalı işler üretelim, birlikte kazanalım.



Hızlı

Portföy Gelişimi

Çapraz satış imkanı sayesinde portföyünüzün gelişmesine katkı sağlar.



Maliyetsiz

Çalışma Modeli

Bütün hizmet üretim ve pazarlama satış dağıtım maliyetlerinin Monopoli tarafından karşılanması.



Zaman

Tasarrufu

Tüm operasyonun Monopoli'nin uzman ekibi tarafından yönetilmesi.



Hazır

Ofis ve Donanım

Kullanıma açık modern ofis ve ekipmanlar.



Uzman

Hasar Yönetimi

Hasar ekibimizle tüm hasar süreçlerinizin yönetilmesi.



Çözüm

Odaklı Yaklaşım

Alternatif çalışma modelleri ile işletmenize uygun çözümler.

Her profesyonel

İŞİNİ YÜRÜTÜRKEN

ENGELLERLE KARŞILAŞABİLİR.

Ortak akıl, engellerin çözümünü bulmayı kolaylaştırabilir.
Size uygun çözümü üretebilmemiz için sizi dinlemek isteriz.

“Monopoli İş Ortaklığı” sistemi ile ilgili tüm soru ve talepleriniz için bize aşağıdaki iletişim bilgilerinden ulaşabilirsiniz.



Hong-Wha Ling

NN Hayat ve Emeklilik İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı

*“Çalışanlarımız
başarılı
olduğu sürece
biz de
başarıyoruz”*

SİGORTA Life Youtube kanalında Ebru Çetin’in sorularını yanıtlayan NN Hayat ve Emeklilik İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Hong-Wha Ling, “Mutlu, yaratıcı ve işine bağlı çalışanların, şirketin başarısına da daha fazla katkı sağlayacağına inanıyoruz” ifadelerini kullandı.

‘NN Hayat ve Emeklilik’in NN Group çatısı altında yer alması, çalışanlara ne gibi fırsatlar sağlıyor?’

NN Group ağırlıklı olarak Avrupa olmak üzere 11 ülkede faaliyet gösteriyor. Group içerisinde hayata geçirilen bir çok farklı global projede Türkiye’den çalışanlarımız farklı rollere sahip oluyor. Bu projelerde çalışırken edindikleri bilgi birikimi sayesinde perspektiflerini genişletiyorlar. Kazandıkları deneyimlerde iş yapış şekillerinde önemli artılar sağlıyor.

Uluslararası projelerde yer almanın yanı sıra pek çok diğer NN ülkesinde dönemsel ya da kalıcı olarak çalışma fırsatı yakalayan bir çok çalışanımız var. Hollanda, Japonya, İspanya, Çekya, Macaristan ve Romanya NN Türkiye çalışanlarının yoğun olarak görev aldığı ülkelerin başında geliyor. Hemen hemen tüm iş birimlerinde çalışma fırsatına sahip olmak mümkün.

‘Çalışanların yurtdışında çalışmalarına yönelik ne gibi imkanlar sunuyorsunuz? Bunun kriterleri nedir?’

NN Group’un kariyer sayfasında yer alan iş ilanları tüm çalışanlarımıza açık. Ayrıca şirket içerisinde her hafta yayınladığımız bültenimizde bu iş fırsatlarına yer vererek çalışanlarımızın başvurumaları haline yöneticilerinin de desteğiyle ilerlemelerini sağlıyoruz. Bu sene NN Group’un da inisiyatifi ile Türkiye’nin bilgi teknolojileri alanında başarılı gençlere, NN’in faaliyet gösterdiği ülkelerdeki şirketlerinde kariyer imkanı sunmaya başladık. IT profesyonelleri Türkiye’de yaşamaya devam ederken uzaktan çalışma koşullarına sahip olarak uluslararası projelerde yer alabilirler. NN’in kullandığı en son teknolojileri ve çözümleri deneyimleme gibi ayrıcalıklara da sahip olabiliyorlar.

‘IT çalışanları için gerçekleştirilen projeden bahsedebilir misiniz, ülkeler seçim yaparken nelere dikkat ediyor?’

Ülkeler seçim yapılırken değerlendirme sürecinde projenin gereklilikleri ve ihtiyaçları ile IT profesyonelinin deneyimi ve niteliklerinin uyumuna bakıyorlar. Şu anda Türkiye ve Çekya’da aktif olan girişim kapsamında beş genç arkadaşımız çalışıyor. NN ülkelerindeki iş birimlerini içeren program, farklı pozisyonları ve ülkeleri dahil ederek büyümeye devam edecek.

“Genç nesilleri desteklemeye büyük önem veriyoruz”

Çeşitlilik ve kapsayıcılık konusunda NN Group'ta ve Türkiye'de alınan aksiyonlar var mı? Bu konuda öne çıkarmak istediğiniz mesajlar neler?

İnsanlarımız, toplumumuz ve işimiz için en iyisini yapmaya gayret ediyoruz. Çalışma hayatında da herkesin işini en iyi şekilde yapabileceği bir ortam yaratmanın, yapılacak en doğru şey olduğuna inanıyoruz. Farklı fikirlerin, bakış açılarının ve geçmişlerin daha güçlü, daha yaratıcı ve yenilikçi bir çalışma ortamı yarattığını biliyoruz. NN Group'ta 2020 yılında Çeşitlilik ve Kapsayıcılık konusunda yeni bir proje başladı. Tüm ülkelerde belirlenen çeşitlilik ve kapsayıcılık elçileri ile birlikte çalışarak NN ülkelerinde gelişim noktalarını ve alınacak aksiyonları belirliyorlar. NN Türkiye olarak biz de iki konuya odaklandık, jenerasyon ve kadınlar.

Genç nesilleri desteklemeye büyük önem veriyoruz. Onlarla bir araya gelerek gerçekleştirdiğimiz Sosyal İnovasyon Kamplarında girişimcilik fikirlerini dinliyor, değerlendiriyor ve mentörlük yapıyoruz. Bu sayede lisedeki gençleri iş hayatına atılmadan önce destekleyerek bakış açılarının şekillenmesini sağlıyoruz. NN Group tarafından verilen NN Future Matters bursu ile Hollanda'da yüksek lisans yapma hakkı kazanan gençleri destekliyoruz.

Haziran 2022 itibarıyla tüm personelimizin yüzde 55'i, yönetici rolündeki çalışanlarımızın ise yüzde 53'ü kadın. 2022'de iş başvurusunda bulunup değerlendirmeye alınan kişilerin yüzde 59'u ve yeni katılanların da yüzde 40'ı kadınlardan oluşuyor. Kadın erkek dengesinde

şirket olarak gayet iyi durumdayız. Bu sene içerisinde kadın çalışanlarımız ile çeşitlilik ve kapsayıcılık konusunda sohbetler gerçekleştirdik. Paylaşımların sonucunda şirketimiz içerisinde doğum iznini 16 haftadan 24 haftaya, babalık iznini ise 1 haftadan 3 haftaya çıkardık. Bu sayede yeni doğum yapan kadın çalışanlarımızın iş hayatına katılmındaki süreci kolaylaştırmayı hedefledik. Eşi doğum yapmış erkek çalışanlarımızın da eşlerinin işe dönüş sürecinde daha fazla destek olabilmesi için onlara fırsat tanımış olduk.

Çeşitlilik ve kapsayıcılık konusundaki çalışmalarımız daha yeni başladı ve yapılacak pek çok şey var.

“Esnek yapıya sahip bir şirketiz”

Şirketinizde çalışma modeli nasıl, esnek çalışma sistemi kapsamında önümüzdeki dönemde yenilikler olacak mı?

Mutlu, yaratıcı ve işine bağlı çalışanların, şirketin başarısına da daha fazla katkı sağlayacağına inanıyoruz. Esnek çalışma sistemi ile herkesin kendini güvende hissettiği, çalışma günlerini dilediği gibi planlayabildiği, uzaktan çalışmanın faydaları ile ofisten çalışmanın sinerjisini harmanladığı yeni bir kültür oluşturmayı hedefledik. Bu sayede çalışanlarımız için iş yapış şekillerini oldukça esnek bir şekilde ve ihtiyaçlarına göre belirleyebilecekleri bir yapı oluşturduk. Çalışanlarımız hafta iki gün ofisten haftada üç gün evlerinden çalışıyorlar. Her yıl, kesintisiz 1 ay boyunca Türkiye'nin herhangi bir bölgesinde tamamen uzaktan çalışabiliyor. Aynı zamanda da günlük işler esnek çalışma düzeninde 07.00 – 19.00 saatleri arasında planlanmaya devam ediyor. Şu anda bu sistem ile ilgili bir değişiklik planlamıyoruz ancak konjonktürün getirdiği değişimlere çok çabuk ayak uyduran, esnek bir yapıya sahip bir şirket olduğumuzu söyleyebilirim.



Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.





İleriye yönelik öncelikli hedefleriniz nelerdir?

Şunu çok iyi biliyoruz ki; çalışanlarımız başarılı olduğu sürece biz de başarılıyız. Bu bilinçle, 2022 için İnsan Kaynakları alanında pek çok öncelikli hedeflerimiz var. Bunları şu şekilde sıralayabiliriz;

- **Stratejik İK önceliklerini destekleyen tanımlanmış KPI'lara ulaşılmasını sağlamak**
- **Enerjik bir organizasyona sahip olmak**
- **Çalışanlara hata yapmaktan korkmadıkları ve şirket başarısına olan katkılarını hissedebilecekleri bir ortam yaratmak**
- **Kişisel gelişimi kendi sorumlulukları olarak gören ve NN içinde veya dışında kariyerlerini destekleyen kişisel gelişimlerine yatırım yapan çalışanlara sahip olmak**
- **Çalışanlar tarafından takdir edilen sorumlu liderlik anlayışı yaratmak**
- **Boş pozisyonlarımız dahil olmak üzere stratejik iş gücü planlaması yapmak**
- **Çalışanların performans yönetimini bir süreç gibi değil, açık iletişimi ve olumlu geribildirim kültürünü destekleyen bir araç olarak hissetmesini sağlamak**

5 yılı Türk pazarında olmak üzere 17 yıldır NN Group yolculuğundasınız. Türk pazarında çalışmak size nasıl hissettiriyor?

Türkiye'nin gerçekten harika bir ülke olduğunu düşünüyorum. Kalbimin bir kısmını çaldığı kesin.

Dünyanın en iyi mutfağına sahip olan, gerçekten olağanüstü bir ülke. Özellikle Hollanda mutfağı ile karşılaştırdığımda mukayese söz konusu bile değil. Türkiye hakkında gerçekten çok sevdiğim şey ise çok dinamik olması.

Her gün yeni bir şeyler oluyor. Her gün beklenmedik şeylerle karşılaşıyorsunuz ve bu seni insan olarak oldukça canlı hissettiriyor.

Her defasında arabayla yurtdışına gitmek için sınırları geçtiğimde ve geri geldiğimde sınırdaki güzel Türk bayrağını gördüğümde Türk vatandaşı olmamama rağmen tüylerim diken diken oluyor. Çünkü gerçekten çok güzel bir ülke.

İstanbul trafiğinde çılgına dönüyor olsanız bile dürüst olmak gerekirse dünyada daha güzel bir şehir olmadığını düşünüyorum.



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

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy:

Hedeflerimizi gerçekleştirmiş durumdayız

Quick Sigorta, 150 günde on bini aşkın sigortalının Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortasını tercih ettiğini duyurdu.

QUICK Sigorta, yeni ürünlerini müşterilerine sunmak için tüm hızıyla hazırlıklarına devam ediyor. Sosyal medya hesabından yaptığı bir paylaşım ile sigortalılarına teşekkür eden Quick Sigorta, 150 günde on bini aşkın sigortalının Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortasını tercih ettiğini açıkladı.

Sigorta sektöründeki 5 yılı geride bırakan Quick Sigorta'nın deneyimli yönetici Eyüp Özsoy, tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürünlerinde fark yaratan yeni ürünlerle piyasada yer alacaklarını belirtirken oto sigortası branşları için de "İlk 6 ayımızın sonuçlarına branşlar olarak baktığımızda hedeflerimizi gerçekleştirmiş durumdayız. Sadece kasko ve finansal ürünler bazında hedefimizin biraz gerisindeyiz. Yılın ikinci yarısında tüm hedeflerimize ulaşacağız" ifadelerini kullandı.

Mühendislik, yangın ve tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) branşlarında ise planlamalarına ilk 5 ayda ulaştıklarını belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "TSS'de 10 bin sigortalı sayısına ulaştık. Bunların 9 bini yeni sigortalı. Sayıları 3 bin 500'e yaklaşan acentelerimizin bin 100'ü bu ürünümüzü sahiplendi ve satıyor. Bu sayıyı yıl sonuna kadar daha da artırmayı amaçlıyoruz." dedi.

RS Otomotiv Grubu

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

RS Servis

**OTO SERVİS
HİZMETLERİ**

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

**YENİ NESİL
EKSPERTİZ HİZMETLERİ**

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız Onarım

**BOYASIZ ONARIM
ÇÖZÜMLERİ**

www.rsboyasizonarim.com

TUR | ASSIST

**ASİSTANS HİZMETLERİNDE
TÜRKİYE'NİN GÜVENDİĞİ MARKA**

www.turassist.com

otoKonfor

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA!

www.otokonfor.com



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

www.garantiliotoservis.com



f @ in | rsotomotivgrubu

www.rsotomotivgrubu.com

444 40 77



Sektörden

Kısa Kısa



papara

kullanıcılarını sigorta ürünleri ile buluşturdu

Papara, 13 milyonu aşkın kullanıcısıyla sigorta ürünlerini buluşturdu. Papara Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş. iştiraki kuran Papara, kolay ve düşük maliyetle sigorta ürünleri alınmasını amaçladığını belirtti. Papara'da cep telefonu sigortasından evcil hayvan sigortasına kadar farklı ihtiyaçlara uygun sigorta ürünleri satın alınabilecek. 3 milyonu aşkın kullanıcıya sigorta ürünleri satmaya başladığını duyurdu. Papara, kurduğu Papara Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş. iştiraki ile kullanıcılarına ilk olarak tam kapsamlı cep telefonu sigortası ve cep telefonu ekran kırılması sigortası sunduğunu belirtti.

Sigorta ürünlerinde uygun fiyatlar ve %5 Cashback

Papara kullanıcıları, sigorta ürünlerini hesaplarında bulunan tutar veya Papara hesaplarına ekledikleri kredi kartı ile satın alabilecek. Papara'nın sigorta ürünlerinde taksit imkanı sağlaması, her işlemde %5 Cashback kazandırması ve uygun fiyatlar sunması ise öne çıkan avantajlar arasında gösteriliyor.

“Kullanıcılarımıza hem geleneksel hem de yepyeni sigorta ürünleri sunacağız”

Sigorta ürünleriyle kullanıcıların finansal işlemlerine bir kolaylık daha sağladıklarını belirten Papara CEO'su Emre Kenci: “Günümüzde kullanıcılar işlemlerini hızlı ve kolay gerçekleştirmek istiyor. Deneyim odaklılar. Hayatlarını kolaylaştıran kanallara yöneliyorlar. Bu noktada devreye FinTech'ler giriyor. Biz de kullanıcılarımıza sunduğumuz ürün ve hizmetlere bir yenisini daha ekledik. Papara Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş. iştirakimiz ile sigorta ürünleri satmaya başladık. 13 milyonu aşkın Papara kullanıcısı, sigorta ürünlerini kolay ve düşük maliyetle satın alabiliyor. Sigorta ürünlerinden %5 Cashback kazanabiliyor. Sunduğumuz ilk sigorta ürünleri, sıfır ve 2. el cep telefonlarında geçerli olan tam kapsamlı cep telefonu sigortası ile cep telefonu ekran kırılması sigortası oldu. Sırada evcil hayvan sigortası var. Kullanıcılarımıza hem geleneksel hem de yepyeni sigorta ürünleri sunacağız.” dedi.



Yargıda güvence sağlanacak: Hukuki Himaye Sigortası

Hukuki süreçlerde ortaya birçok olumsuz durum çıkabiliyor. Davalar uzuyor hatta yenileri eklenebiliyor. Masrafların da artması vatandaşları zor duruma sokuyor. Hukuki Himaye Sigortası ise düşük bir prim karşılığında bu süreçleri güvence altına alacak bir sistem Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, yargıda yeni düzenlemelerin yapılacağını duyurdu. Adli yardım sisteminin yeniden düzenleneceğinin, hak mahrumiyetlerinin önüne geçileceğinin altını çizdi.

Avukatlık kanunu gibi yargıda yeni reformlar meclisin açılmasıyla gündeme gelecek. Bu başlıklardan biri de "Hukuki Himaye Sigortası" olacak. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın "Hukuk sigortası olarak anılan ve değişik ülkelerde uygulaması bulunan Hukuki Himaye Sigortası'nı Türkiye'ye de kazandırmayı planlıyoruz" diyerek duyurduğu sigorta türü, aslında vatandaşların hukuki haklarına ulaşmayı kolaylaştıran bir sistem.

Halihazırda bazı ülkelerde yaygın olan "Hukuki Himaye Sigortası" sistemi, belli bir sigorta primi ödenerek sigorta poliçesinde belirlenen risklerin ortaya çıkması durumunda sigortacının avukat masrafı, dava masrafı giderlerini ödemeyi üstlendiği bir sigorta türü. Yani, kişilerin düşük bir prim karşılığında hukuki yardım alarak adalete erişimlerini daha kolay hale getirmeyi sağlıyor.

• **Benginur İkbal Akgül / TRT Haber**



TSB Genel Sekreter Yardımcılığı'na Balkır Demirkan atandı

Sigortacılık alanında 20 yıla yakın tecrübesi bulunan Balkır Demirkan, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcılığı'na atandı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcılığı'na Sigortacılık sektöründe 20 yıla yakın tecrübesi olan Balkır Demirkan atandı.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli atamaya ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Türkiye Sigorta Birliği olarak, ekonomimize katma değer sağlamak, sektörümüzü büyütmek, ürünleri sigortalılar lehine geliştirerek yaygınlaştırmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Çünkü biliyoruz ki 'Sigorta Kıymet Bilmektir'. Bu vizyonumuz doğrultusunda, 13 yıldır TSB bünyesinde değerli çalışmalar yürüten Balkır Demirkan'ın, sigortacılık bilgisi ve uzun yıllara dayanan tecrübesiyle sigorta ve özel emeklilik sektörünün çatı kuruluşu TSB'nin başarılı faaliyetlerine ve sigortacılık sektörüne katkılarını sürdüreceğine inanıyorum."

Balkır Demirkan'ı yeni görevi için tebrik eden Başkan Benli şöyle konuştu: "Sigorta ve özel emeklilik sektörünün çatı kuruluşu TSB'yi, kariyer basamaklarının en üst seviyesi olarak konumlamak için yapılanmamız üzerinde titizlikle duruyor, sektörümüzün kıymetli isimlerini aramıza katarak gücümüze güç katıyoruz. Sayın Demirkan'ın TSB yönetiminde yer alması bu amacımızı destekleyen bir adım oldu."



“Trafik sigortası primlerinde artış %129’ları gördü”

Zorunlu Trafik Sigortası tavan primleri eylül tarifesine geçerken %20 oranında zamlandı. Söz konusu artışa yönelik açıklamalarda bulunan Enuygunsigorta.com Genel Müdürü Çiğdem Özdoğan “Artan hasar maliyetleri sebebi ile trafik sigortası primlerindeki ortalama artış eylül ayında geçen yılın aynı ayına göre %129 olurken kaskoda ise %220’leri buldu” dedi.

Zorunlu Trafik Sigortası’ndaki prim artışları hakkında yorumlarını dile getiren Enuygunsigorta.com Genel Müdürü Çiğdem Özdoğan “Trafik sigortasında tavan fiyat belirlendiği için sigorta şirketlerinin bu primler altında teklif sunma ihtimali de bulunuyor. Fakat artan hasar maliyetleri, asgari ücretteki artışların işçilik maliyetlerini etkilemesi ve döviz artışının yedek parça maliyetlerini etkilemesi sebebi ile sektör bu branşta %200 seviyelerinde zarar açıkladı. Bu sebeple şirketler tavan fiyat altında teklif sunmak bir yana teklif sunmama yolunu tercih ediyor. Artış gösteren araç bedelleri ise her geçen gün trafik sigortasında karşı tarafa verilen zarar için belirlenen limiti yetersiz kılıyor. 2022 yılı ortasında karşı tarafın maddi hasarlarını karşılamak için 50 bin TL olan kaza başına limiti 100 bin TL’ye çıkarıldı. Bu artış tüketiciyi koruyan bir durum olsa da prim artışlarına bunun da bir nebze etkisi oldu elbette. Yıl içinde iki kez primlere toplu zam yapıldı, ayrıca aylık tavan prim artışlarının oranı eylül ayında her ay için %4,75’e yükseltildi. Yine de bu prim artışları şirketlerin hasar maliyetlerini karşılamak için kısa vadede yeterli gözükmüyor. Çünkü bir sorumluluk sigortası olan trafik sigortasında şirketlerin üzerinde sorumluluk sigortası olmasının getirdiği farklı yükler de var. Kaskoda da prim artışlarında durum ve sebepleri trafik sigortasından çok farklı değil, fakat bu sigorta türünde bazı farklar var. Bu branşta primler serbest tarife olduğu için şirketler prim artışlarını kendi hasar maliyetlerini yönetecek şekilde belirleyebiliyor. Geçen yılın aynı ayına göre kaskoda da ortalama prim artışları %220’leri geçmiş durumda.” açıklamasını yaptı.



Sigortambir'e Insurtech İnovasyon Ödülü!

Bu yıl 7’incisi düzenlenen The World’s Digital Insurer Awards Ödülleri’nde, EMEA Bölgesi’nden tam 48 farklı markayı geride bırakan Sigortambir, Metaverse üzerinde açtığı dünyanın ilk sigortacılık merkeziyle Insurtech İnovasyon Ödülü’ne layık görüldü.

Sigorta sektöründeki önemli girişimlerden biri olarak dikkat çeken yeni nesil Insurtech platformu Sigortambir’e Metaverse üzerindeki ilk sigortacılık merkezi projesi, büyük ödülü kazandırdı. 7’inci The World’s Digital Insurer Awards Ödülleri’nde, EMEA Bölgesi’nden toplamda 48 farklı sigorta şirketi katılım gösterirken; finale kalan son 5 markayı da geride bırakan Sigortambir, "Insurtech Innovation Awards"-Insurtech İnovasyon Ödülü’nün kazananı oldu.

Metaverse üzerindeki dünyanın ilk sigortacılık merkezini açtıklarını ifade eden Birtep CEO’su ve Sigortambir Genel Müdürü Kürşat Köz, yaptığı açıklamada “Ülkemizi, global sigortacılık arenasında başarıyla temsil ediyor olmaktan onur duyuyoruz. Aldığımız ödül ile sigorta sektörünün dijital dönüşümüne katkı sağlamaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. Bu sefer önümüzdeki Aralık ayında, EMEA Bölgesi’nin ödül sahibi olarak, Asya/Pasifik ve Amerika ülkeleri ile yarışacağız.” şeklinde konuştu.

SigortaShop Var, Endiře Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

SORU - CEVAP

İşveren sorumluluk sigortası nedir?

Bir işyerinde işverene bir hizmet sözleşmesi ile bağlı ve sosyal sigortalar kurumu kanununa tabi çalışanların işlerini yaparken kendisine veya üçüncü şahıslara vereceği zararlar nedeniyle işverene düşen kanuni sorumluluğu teminat altına alan bir sigortadır.



Kasko araç bedeli nasıl belirlenir?

Araç rayiç değeri her ay Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketler Birliği tarafından yayınlanan Kasko Araç Değer Listesi baz alınarak belirlenmektedir.



Ev satarken DASK zorunlu mu?

“Ev satarken DASK zorunlu mu?” konusu, Afet Sigortaları Kanunu’na göre belirlenmiştir. Zorunlu olan sigortayı yaptırmayan kişilere yaptırım sunulmaktadır. DASK sigortası olmayan gayrimenkullerde; alım- satım, kiralama ya da tapu tescil işlemleri yapılamamaktadır.

Ev satarken tapu tescil belgeleri arasında DASK olması gerekli ve zorunludur.



Özel sağlık sigortası doğumu karşılıyor mu?

Özel Sağlık sigortalarından, kişilerin en çok satın almak istediği teminatlardan biri doğum teminatıdır. Bu teminat isteğe bağlı alınmaktadır. Tercihleriniz doğrultusunda kendinize en uygun limit ve katılım payı oranında seçimler yaparak doğum teminatını poliçenize dahil edebilirsiniz.

Doğum teminatı Normal Doğum, Sezaryen, Doğum ve Hamilelik komplikasyonlarında kullanabiliyor olmakla birlikte; tercihinize bağlı olarak Gebelik Rutin Kontrollerinizi de bu teminat kapsamında yaptırabilirsiniz.

*“BES fonları
uzun vadede
enflasyonun
üzerinde
kazandırıyor”*

Atilla Benli

TSB Başkanı

14 milyon katılımcısıyla BES'in en çok ilgi gören tasarruf tercihlerinden olduğunu vurgulayan TSB Başkanı Atilla Benli, "Emeklilik yatırım fonları orta ve uzun vadede TÜFE ve BIST-100 endeksinden daha başarılı bir performans sergiledi. 2022 yılında özellikle hisse senedi ağırlıklı fonlar yılbaşından bu yana %74'e yakın getiri sağladı" ifadelerini kullandı.

TÜRKİYE Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, 19 yılda büyük başarılarla imza atan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) akla gelen ilk tasarruf araçlarından biri olduğunu söyledi. BES'in cazip bir tasarruf aracına dönüşmesinde "Uzun vadeli yatırım enstrümanları arasında BES fonlarının dikkat çekici getirilerinin ve devletimizin sisteme olan inancı ile yeni teşvikler sunmasının" rol oynadığını belirten Benli, "2023 yılı sonu için belirlediğimiz 17 milyon katılımcı ve 500 milyar TL fon büyüklüğü hedefimizi daha da erkenden yakalayabiliriz." dedi.

TSB Başkanı Benli, BES'in, katılımcıların orta ve uzun vadeli yatırım yapmasını destekleyen ve risk profillerine uygun fonları tercih etmelerine imkân sağlayan bir özel emeklilik sistemi olduğunun altını çizdi. Benli, emeklilik döneminde refah kaybını önlemek için tasarruf yapan katılımcıların kısa vadeli getiriler yerine, BES'in uzun vadeli getirilerine odaklanmalarının önemini hatırlattı.

"BES'te uzun vadeli yatırım kazandırıyor"

Emeklilik yatırım fonlarının sağladığı kazançlara bakıldığında, fonların enflasyonun üstünde bir getiri sağladığını söyleyen TSB Başkanı, BES'in, dünyada benzeri olmayan teşviklerle geleneksel tasarruf araçlarından ayrıştığını vurguladı. Her türlü risk profiline uygun fonun bulunduğu Sistem'de kısa vadeli yatırım tercihleri ekonomik dalgalanmalardan etkilenebilse de uzun vadeli fonlar sayesinde ciddi kazanımlar elde edilebiliyor.

Sistemin uzun vadeli yapısına uygun tercihlerin katılımcıları koruduğunu ve birikimlerini ciddi anlamda büyüttüğünü vurgulayan Atilla Benli şu açıklamalarda bulundu: "BES'te uzun süre kalan mutlaka kazanıyor. 5 ve 10 yıllık dönemlere bakıldığında, emeklilik yatırım fonlarının ortalama getirisi, TÜFE ve BIST-100 endeksinden daha yüksek. 2022 yıl başından itibaren ise piyasa gelişmeleri çerçevesinde BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi 26 Ağustos 2022 itibarıyla %34 civarında. Yaklaşık 8 aylık dönemde, özellikle hisse senedi ağırlıklı emeklilik fonları başarılı performans sergiledi ve yılbaşından bu yana %74'e yakın getiri sağladı. Öte yandan, 26 Ağustos 2022 itibarıyla BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi, geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla %78 civarında gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre hisse senedi

ağırlıklı fonların getirisi ise %120'yi aştı."

"BEFAS ve robotik uygulamalar sistemi büyütüyor"

"1 Temmuz 2021'de hayata geçen BEFAS ile birlikte, katılımcılarımız BEFAS'ta sunulan tüm emeklilik şirketlerinin fonlarına doğrudan erişebiliyor ve birikimlerini istedikleri fonda yatırıma yönlendirebiliyor." diyen TSB Başkanı Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "BEFAS'ın hayata geçmesi ve robotik uygulamaların kullanımının yaygınlaşmasıyla 2019 yılından bu yana fon dağılımı değişikliği hakkının kullanım oranı istikrarla artarak yüzde 21'e yükseldi. Fon dağılım değişikliği hakkının yılda 6'dan 12'ye çıkarılmasıyla katılımcılarımız, birikimlerini gelişen piyasa dinamiklerine uygun olarak farklı fonlara yönlendirebiliyorlar. Bu sayede BES katılımcılarının memnuniyetlerinin de katlanarak arttığını görüyoruz."

BES'li olmanın birçok avantajı olduğunu ifade eden Benli, sözlerine şöyle devam etti: "Devletimiz politika belgelerinde ve ekonomi paketleri içinde mutlaka BES'e değiniyor. Devlet katkısının %30'a çıkarılması, 18 yaş altının sisteme girişine imkân sağlanması, vakıf ve sandıklardan BES'e aktarımı, döviz yatırımları karşılığında Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığı imkânı, birikimlerin kısmen çekilmesi ve sistemdeki birikimlerin temlik edilmesine yönelik getirilen düzenlemeler ile BES'i çok daha iyi seviyelere taşıyabileceğimizi düşünüyoruz. Ülke ekonomisine katma değer sağlamak, sigorta sektörünü büyütme, ürünlerimizi sigortahlar lehine geliştirmek ve ürünlerimizin kullanımlarını yaygınlaştırmak, Birliğimizin var oluş nedenleri. Her çalışmamızda olduğu gibi BES için de bu amaçlar doğrultusunda gerekli adımları atmaya, gelişim alanlarını tespit ederek, doğru iyileştirmeleri yapmaya devam edeceğiz."

Bugüne kadar BES'ten emekli olanların sayısının 187 bini aştığını açıklayan Başkan Benli, Sistemin 2022 yılı başından Ağustos aya kadar ciddi bir büyüme yaşadığının altını çizdi. 2021 yılı sonunda BES ve OKS'de Devlet Katkısı dâhil 244 milyar TL seviyesindeki fon büyüklüğü, 26 Ağustos 2022 tarihi itibarıyla Devlet Katkısı dahil olmak üzere 342 milyar TL'ye ulaştı. Toplamda 775 bine yakın yeni katılım ve 1,1 milyonun üstünde sözleşme sayısı ile katılımcı sayısında 14 milyon eşiği aştı.

Sigorta sektöründe trafik sıkışık



Merve YAVAŞÇALAR
Sigorta Risk Uzmanı

Literatürde MTPL,

Ülkemizde Karayolları Motorlu Araçlar Mali Sorumluluk Sigortası...

Sigortacısı sigortalısı hemen hepimizin üzerinde gezinen gün geçtikçe kararan belirsizlik bulutu. Yağdı yağacak. Patladı patlayacak...

Aslında adı üzerinde, konu net! “ZORUNLU MALİ SORUMLULUK SİGORTASI”. Trafikte olası bir kazada diğer araç veya 3. şahıslara verilebilecek zararlarda bizi belirli limitlerde güvence altına alan devletin zorunlu kıldığı ve “muhtakak kasko sigortası ile desteklenmesi gereken” sigorta türü.

Peki, günümüzde mali konular listenin en başına oturmuşken mali sorumluluklarımızı mümkün olabildiğince güvenceye almak gerekirken;

- Neden SSDK’nın verdiği desteğe rağmen trafik sigortası kesilemiyor?
- Neden sigorta primleri %161 artmışken sigorta şirketleri poliçe kesmek istemiyor?
- Neden araçların %20’sinde trafik %75’inde kasko sigortası yok?

Çözüldü, rayına oturdu denilirken 2022’de sektörün belirsizlik bulutu her geçen gün katlanarak iç karartmaya devam ediyor. Ülke ekonomisinde yaşanan ekonomik dalgalanmalar, enflasyondaki hızlı ve amansız tırmanış araç fiyatlarını, servis onarım

işçilik ve parça maliyetlerini de kasıp kavuruyor. Trafik sigorta teminatlarının da artışı ile beraber ürün fiyatlama artış oranı %161’lere varsa bile sigorta şirketleri üzerindeki yükü almak bir yana, dengeleyemiyor bile.

Sigortalılar trafik sigortasının zorunluluğu sebebi ile fahiş fiyat uygulamasını mecburen kabullenmek durumunda kalsa da bu sefer de poliçelerini onaylatacak şirket bulmakta güçlük çekiyorlar.

Hal böyle olunca akıllarda ki sorular hep aynı...

- Trafik ve kasko ayrımı yapılmadan bir paket üründen tüm risklerin toplanması söz konusu olur mu? Ne kadar mantıklı olur?
- Devlet bu işe artık el atıp tekelinde mi toplar?
- Artan fiyatların bir dur noktası olacak mı?
- Konu gerçekten ciddiyetle ele alınıp hem sigortacı hem sigortalı tarafında bir çözüm üretiliyor mu?
- Sigorta şirketlerinin sürekli artan zarar oranı ve acenteleri üzerinde uyguladığı trafik sigortası kesmeme baskısı ne zaman çözüme ulaşır?

Trafikte hali hazırda aktif 25 milyon aracın 5 milyonu trafik sigortasız geziyor ve bu sayı her gün katlanıyorken, sektörde sıkışan trafikte hem sigortalı hem de sigortacıların gözü yanacak yeşil ışıkta...

Trafik sıkıştıkça sıkışıyor...

Hayatın her anını kolaylaştıran hizmetler Türkiye Sigorta'da.



0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

Biliyor muydunuz?



Ev içindeki eşyaların konut sigortası kapsamında olmadığını; adresteki eşyalar güvence altına alınacaksa poliçeye konut sigortası dışında eşya sigortasının da eklenmesi gerektiğini biliyor muydunuz?



Deprem, deprem sonucu yangın, infilak, tsunami ve toprak kayması gibi doğa olaylarının neden olacağı hasarlara karşı önleminizi Zorunlu Deprem Sigortası ile alabileceğinizi biliyor muydunuz?



Elektronik Cihaz Sigortası ile ani ve beklenmedik risklere karşı iş yerinizdeki elektronik cihazlarınızı güvence altına alabileceğinizi biliyor muydunuz?



Birden fazla hayat sigortasına sahip olmanın tedavi masraflarının karşılanması ile ilgili teminatları kapsam dışı bırakabileceğini biliyor muydunuz?



Konut sigortasını yalnızca ev sahiplerinin değil, kiracı olarak bulunduğunuz konut için de yaptırabileceğinizi biliyor muydunuz?



Hayat sigortalarının yanardağ patlaması, terör hareketleri, savaş ve intihar gibi durumları kapsamadığını biliyor muydunuz?

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



Kerem Tokyürek

*Anadolu Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı*

Anadolu Sigorta brokerleri ile bir araya geldi

ANADOLU Sigorta, brokerlerine yönelik düzenlediği etkinliklere bir yenisini ekledi. 14 Eylül'de Anadolu Sigorta'nın Genel Müdürlük binasında düzenlenen etkinliğe 150'ye yakın brokerin yanı sıra Anadolu Sigorta yöneticileri katıldı.

Gecede caz vokalisti İpek Dinç, canlı performansı ile keyifli saatler yaşattı.

Anadolu Sigorta için brokerlerin en önemli iş ortaklarından biri olduğunu söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Tokyürek, artık geleneksel hale gelen bu buluşmalarla bir araya gelmekten duydukları mutluluğu dile getirdi.

Anadolu Sigorta'nın yüksek müşteri memnuniyetinde brokerlerin payına dikkat çeken Tokyürek "Artan sinerjimizle markamızı her geçen gün daha yukarı taşıyoruz. Değerli iş ortaklarımızla iş birliğimizi güçlendirmek ve hizmetlerimizi geliştirmek için çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.

**178 yıldır
Magdeburgerlilerin
KAFASI
RAHAT**



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

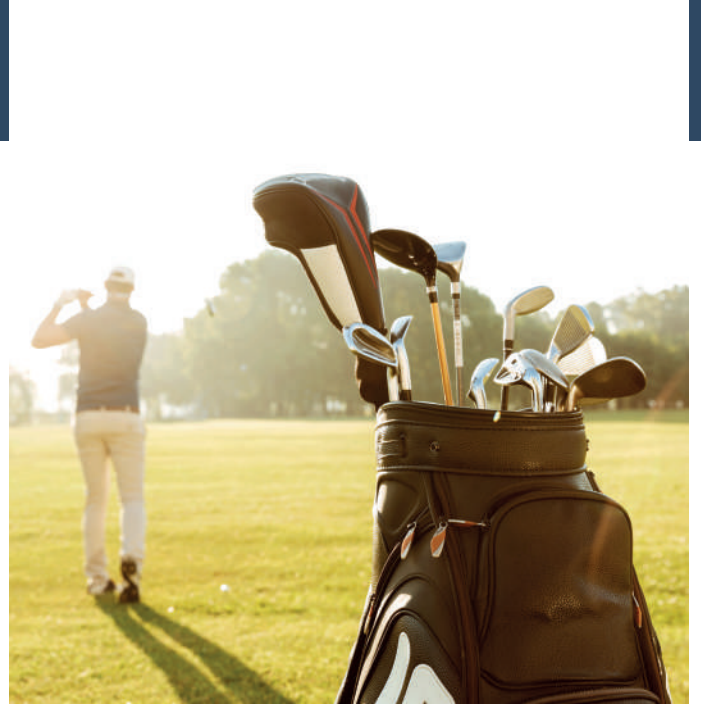
İlginç Sigorta Hikayeleri



Uzaylılar tarafından kaçırılma sigortası

Uzaylılar tarafından kaçırılma sigortası kulağa son derece uçuk geliyor olabilir. Fakat gelin görün ki bugüne kadar uzaylılar tarafından kaçırılmadan kaynaklanabilecek zararların önüne geçmek isteyenler toplamda 30 bin kadar sigorta poliçesi yaptırdı.

Uzaylılar tarafından kaçırılma sigortasının kapsamı bireyin uzaylılar tarafından kaçırılması, organlarının alınması, hamilelik, çip yerleştirme ve ülkesine geri dönüşü içeriyor.



Tek atışta isabet sigortası

Tek atışta isabet sigortası golf oyunu için özel olarak hazırlanmış bir hizmet. Tek atışta deliği isabet ettiren golf sporcuları bu başarısı ile servet değerinde bir ödülün sahibi oluyor. Tek atışta isabet sigortası da işte tam da burada devreye giriyor.

İstatistiklere bakıldığında gerçekleşmesi neredeyse imkansız olan tek atışta isabet vakası, başaran sporcuya inanılmaz ödüller vaat ediyor.



Hindistan cevizi sigortası

1984'te Dr. Peter Brass, bir yıl içerisinde yaklaşık 150 kişinin kafalarına hindistan cevizi düşmesi sonucunda öldüklerini iddia etti. Bu iddiadan kısa bir süre sonra İngiliz bir seyahat şirketi ilginç bir sigorta poliçesine imza attı; "hindistan cevizi düşmesi sonucu yaralanma"

Seyahat firmasının bir müşterisi Sri Lanka seyahatinde kafasına düşen bir Hindistan cevizi sonucu yaralanınca, şirket müşteriye sigorta parası ödemek durumunda kaldı.



Artık hayaletler düşünsün

Lowestoft, Suffolk'ta yer alan The Royal Falcon Hotel'in sahibi Terry Meggs, bir gece otelin barında bir hayaletin bardakları kırıldığını gördüğünü iddia ederek otelinde kalanların can güvenliği için sigorta yaptırmayı gerektiğine karar verdi.

Yıllık 500 sterline yaptırılan poliçe, herhangi bir çalışan ya da konunun hayalet ve paranormal fenomenler tarafından öldürülmesi ya da zarara uğraması halinde yüklü bir miktarda para ödemeyi gerektiriyordu.



"Filenin Sultanları: 'Sebat'" belgeselinin ikinci bölüm galası gerçekleşti

AXA Sigorta ve Türkiye Voleybol Federasyonu'nun birlikte hayata geçirdiği Filenin Sultanları: Sebat belgeselinin Türkiye Kadın Milli Voleybol Takımı'nın üç büyük turnuvada mücadele ettiği 2021 yazını anlatan ikinci bölümü "En Uzun Yaz"ın galası gerçekleştirildi.



AXA Sigorta'nın "Değerler Ortağı" olduğu Türkiye Voleybol Federasyonu ile birlikte hazırladığı "Filenin Sultanları: Sebat" belgeselinin ikinci bölümü "En Uzun Yaz"ın galası 8 Eylül Perşembe akşamı Conrad İstanbul Bosphorus'ta gerçekleştirildi. Galaya AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ, A Milli Kadın Voleybol Takımı Baş Antrenörü Giovanni Guidetti, A Milli Takım oyuncularları Eda Erdam Dünder, Zehra Güneş, Simge Aköz, Cansu Özbay, Ayça Aykaç, Meryem Boz, Hande Baladın, Meliha İsmailoğlu, Beyza Arıcı, İlkin Aydın ve Elif Şahin'in yanı sıra ve milli takım teknik ekibi ve spor dünyasından çok sayıda davetli katıldı. AXA Sigorta sosyal medya hesabı üzerinden yapılan çekilişle üç voleybol sever de bu özel geceye katılmaya hak kazandı.

Fatih Karaca'nın yönetmenliğini üstlendiği belgesel, 'Filenin Sultanları' olarak bilinen A Milli Kadın Voleybol Takımı'nın FIVB (Uluslararası Voleybol Federasyonu) Voleybol Milletler Ligi, Tokyo Olimpiyat Oyunları, 2021 CEV Avrupa Şampiyonası'nda mücadele ettiği ve Türk spor tarihinde unutulmaz anılarla yer eden 2021 yazının öyküsünü anlatıyor. Belgeselde millî takım oyuncularını, teknik ekip ve federasyon yetkililerinin görüşlerine ve geçmiş dönem maçlardan heyecan verici görüntülere de yer veriliyor.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken galada gerçekleştirdiği konuşmada şunları söyledi: "AXA Sigorta olarak spor en önem verdiğimiz konulardan biri; çünkü spor aktif ve sağlıklı yaşama teşvik eden ve fiziksel hareketlilik, azim, sportmenlik gibi çok önemli değerleri yansıtan bir alan. Kadın voleybolu ise milli ta-

kımımızın başarıları sayesinde Türk sporunda son yıllarda öne çıkan bir branş olarak toplumsal cinsiyet eşitliğiyle ilgili de mesajlar vermemize ön ayak oluyor. Geçen yıl ilk bölümünü izleyiciyle buluşturduğumuz ve büyük ilgi gören belgeselimizin ikinci bölümü 'En Uzun Yaz'ı yine Türkiye Voleybol Federasyonu'yla birlikte izleyiciyle buluşturduğumuz için mutluyuz."

Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ ise "Kadın millî takımımızın sahada gösterdiği başarıların perde arkasını ve büyük bir çaba ve azimle imza atılan galibiyetlerimize giden yolculuğu izleyiciye aktardığı için Filenin Sultanları: Sebat Belgeseli voleybol camiası için de ayrı bir önem taşıyor. Türk Voleybolu olarak imza atacağımız yeni başarılarla ilham kaynağı olmaya devam etmek istiyoruz." dedi.

Belgeselin yönetmenliği üstlenen Fatih Karaca duygu ve düşüncelerini şöyle ifade etti: "A Milli Kadın Voleybol Takımımız ülkemizin önemli gurur kaynaklarından ve çok sevilir. Filenin Sultanlarının 2017'den günümüze uzanan hikayesini anlattığımız belgeselimizin ilk bölümünü geçen sene yayınladık ve belgeselimiz çok güzel bir ilgiyle karşılandı. Merakla beklenen bu sezona ait bölümümüzün çalışmalarına ise bu yılın başında başladık. 2021 yazında oynanan üç büyük turnuvada yaşananları takımımız ve teknik ekibimizden dinleyerek hikayemizi şekillendirdik. Türk voleybolunun, spor takvimi açısından çok yoğun geçen bu yazın sonunda, sahadaki galibiyetlerinden çok daha fazlasını kazandığını gördük. Verilen emeklerin ve mücadelenin sonucunda ülkemiz insanlarına umut ışığı olan, kadınlar ve kız çocukları için rol modeli konumuna yükselen takımımızın hikayesinin izleyiciyle buluşmasının heyecanını ve mutluluğunu yaşıyoruz."

Sigorta Sözlü- ğü

• Moral Tehlike:

Sigortalının tutum ve alışkanlıkları ile ilgili risk kavramıdır. Sigorta konusu olan şey üzerinde, sigorta edilebilir menfaate sahip kişi veya üçüncü şahıslarla bağlantılı olarak, ilgili riskin hasar meydana getirme veya hasarın şiddetini artırma ihtimalini etkileyen bir durum veya davranış biçimidir. Hasarın meydana gelmesini önleme veya hasarın maliyetini azaltma konusunda gösterilen ihtimam eksikliği veya önceki devrelerdeki hasar taleplerinin adet ve miktar olarak fazlalığı, moral tehlikenin yüksekliğine örnek olarak verilebilir.

• Flotan Poliçe:

Dış ticarete bağlı uluslararası nakliye işlemlerinde sıklıkla başvurulmuş bir tür geçici sigorta poliçesi olan flotan sigortalar, yüklenme aşamasına geldiği halde nakliye yapacak taşıtın plakası ve/veya ismi bilinmediği için, malların sigortasız kaldığı dönemde geçici bir çözüm sunmayı hedefler.

• Slip:

Riske ait tüm detayların yer aldığı, sigorta veya reasürans plasmanında, broker tarafından kullanılan geçici belgedir. Lider Underwriter'ın belirlemiş olduğu fiyatlar ve şartlar, diğer Underwriter'ın o işten ne kadar hisse almış oldukları slip üzerinde belirtilir. Plasman tamamlanınca broker teminat belgesi ya da poliçeyi düzenler.

• Navlun Sigortası:

Navlun sigortası, nakliye sırasında müşterilerin mallarında meydana gelen hasar ve ya kayıplar için nakliye şirketinin sorumluluğunu kapsar. Bu tür hasar ya da kayıpların sigorta kapsamında değerlendirilebilmesi ve tazminat talebinin ödenebilmesi için nakliye şirketinin ihmalinden kaynaklanması gerekir. Nakliye şirketinin sorumluluk koşulları, seçilen taşıma şekline bağlı olarak değişen sözleşmelerle belirtilir. Navlun sigortası, nakliye komisyoncusu ücretlerinin bir yüzdesi olarak hesaplanır. Sigorta masrafları nakliye şirketi tarafından ödenebilir ve müşteriye, nakliye şirketinin hizmet teklifine dahil edilen bir maliyet olarak iletilir.

• Hükmi Tam Ziya:

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

• Ayakta Tedavi Teminatı:

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

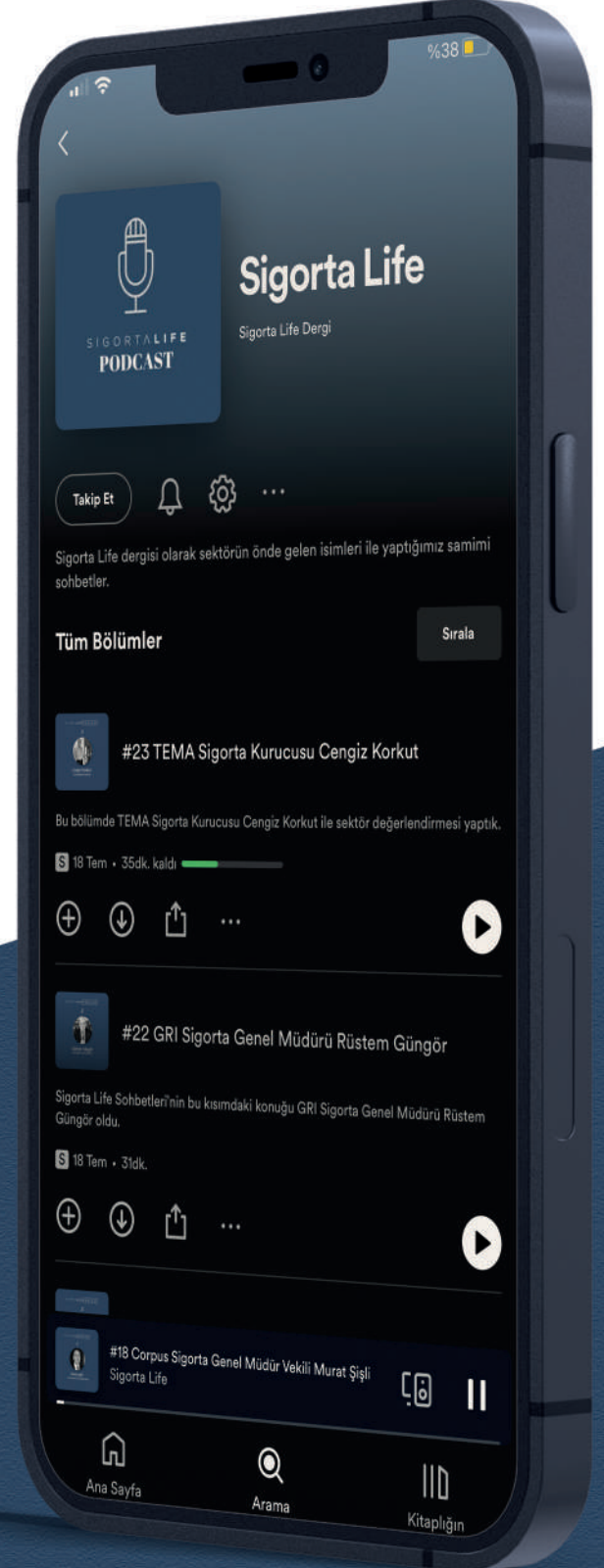
• Aşkın Sigorta:

Aşkın sigorta terimi, tazminat poliçelerinde söz konusu olan bir kavramdır. Poliçedeki sigorta bedelinin, sigorta konusunun gerçek ve makul değerinin üzerinde olması halidir. Sigortalının temel prensibine göre amaç, sigortalının uğradığı maddi kaybın giderilmesi olmakla birlikte, çeşitli nedenlerle sigorta bedeli, sigortalı tarafından gerçek ve makul değer üzerinde beyan edilmektedir. Ancak, sigorta şirketi, bir tam ziya durumunda, o malın gerçek değerini ödemek veya ikame etmek durumunda olduğundan, sigortalı, olması gerekenden fazla prim ödemiş olacaktır.

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.