

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/26



KASIM 2022 • sigortalifedergi.com • 40 TL

TSB
VERİLERİNE GÖRE
SİGORTA PRİM
ÜRETİMİNDE
İLK 10'A GİREN
ŞİRKETLER



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



sigortalifedergi.com



SİGORTASHOP

KATKILARIYLA

**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 sektörüne ışık tutuyoruz!



“Sigortalı yaşayanların dergisi” mottosuyla çıktığımız Sigorta Life Dergi yolculuğunda 25. sayımızı geride bıraktık. Sigorta sektörünün bir yayın organı olarak sadece basılı mecrada kalmayarak 360 derecelik bir iletişim modelini benimsedik. Hem sigortalifedergi.com internet haber portalımız hem de konveksiyonel medyalarımızda gerçekleştirdiğimiz sektöre dair sohbetlerimiz ve canlı yayınlarımızla sektöre farklı bir soluk getirmeye devam ediyoruz.

2022 yılının sonuna yaklaşırken 26. sayımız olan Kasım sayımız ile sizlerin sektördeki yoluna ışık tutarken siz değerli markalarımızın sesini de okurlarımızla buluşturuyoruz.

Sektörün önemli konularını sayfalarına taşıyan, sigorta ve BES dünyasının önde gelen isimlerinin özel açıklamalarını okurları için en ince ayrıntısına kadar aktaran Sigorta Life, konuk yazarları ile sektörün farklı noktalarına da ışık tutuyor.

Hem yoğun ilgi gösteren okurlarımıza hem de dijital satış kanalları üzerinden gösterilen büyük talebe minnettarız.

Önümüzdeki dönemde de yepyeni projelerimizle ve dopdolu içeriklerimizle karşınızda olmaya devam edeceğiz.

Herkese keyifli okumalar diliyorum.

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin- deki- ler

8-9

GÜNCEL |

"Sözlerimizin arkasında durduğumuzu kanıtlamaya devam ediyoruz"

10

HABER |

Ray Sigorta'nın yenilenen web sitesi uluslararası ödül sahibi oldu

12-13

HABER |

SEDDK, uluslararası sigorta yatırımcılarıyla bir araya geldi

14-16

HABER |

Quick Tower'daki Sigorta Haritaları Sergisi daveti büyük ilgi gördü

18

HABER |

Unico Sigorta 34 yaşında

20-21

HABER |

Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Kampanyası Sonuçlandı

22-23

HABER |

Bigaranti ile TCL TV'ler güvende!

24

HABER |

Quick Sigorta'nın %100 On-line Kefalet Sigortasına Sardis'ten gümüş ödül

26-30

RÖPORTAJ |

"Kalben istediğimiz şey, bir sigorta acentesinin emeğinin ziyan olmaması"

32-33

HABER |

Doğa Sigorta iş ortağı brokerler ile bir araya geldi

34

HABER |

Neova Katılım Sigorta'dan "Seyahat Sağlık Sigortası"

36-37

HABER |

"Eşitlik değil, daha fazlasının olması sağlanmalı"

38

HABER |

AXA'dan evcil hayvan sigortası

40-41

HABER |

Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

42-43

HABER |

RS Otomotiv Grubu Met Teknik Sinerjisi sektöre yeni ustalar kazandıracak!

44-45

HABER |

Türk Reasürans'tan Non-Marine Underwriting & Reinsurance eğitimi

26



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.santramarkeeting.com



46

MAKALE |

Patika Bağımlılığı

48

HABER |

Sompo Sigorta'da görev değişikliği

50

HABER |

TSB ve TOBB SAİK'den acenteleri geleceğe hazırlayacak eğitim

52-53

HABER |

"Biz acentenin kendisiyiz!"

54-59

HABER |

Sektörden Kısa Kısa

60

HABER |

Garanti BBVA Emeklilik müşterileri Sağlıklı Yaşa programı ile kendilerine iyi bakıyor

62-63

HABER |

Fırsatlar

64-65

HABER |

"Mücadelemiz tasarruf sanılan ihmallere karşı"

66

MAKALE |

21. yüzyılda dünya evriliyor

68

HABER |

Juno, Kasko'da "kullandığım kadar öde" dönemini başlatıyor

70

HABER |

SigortaShop'tan SMA hastası Duru için anlamlı turnuva

72

HABER |

TSB verilerine göre sigorta prim üretiminde ilk 10'a giren şirketler

74

HABER |

Sompo Sigorta'dan sektörde bir ilk: Dijital Kasko Poliçesi

76-77

HABER |

Dünyadan Haberler

78

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

EDİ TÖR DEN

Sigorta Life Ailesi olarak tüm sayılarımızı olduğu gibi Kasım sayımızı da büyük bir özenle hazırladık.

Sigortalılık bilincini artırmayı hedeflediğimiz bu yolda siz değerli okuyucularımız ile beraber emin adımlarla ilerlemeye devam ediyoruz.

26. sayımız olan Kasım sayımızda gündem başlıklarına ve sigorta sektöründe yaşanan son derece önemli gelişmelere yer verdik. Sigorta ve BES dünyasında yaşanan güncel gelişmeleri rahatlıkla takip edebileceğiniz Kasım sayımızda, Sigorta Life Sohbetlerine özel açıklamalarda bulunan Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Çalık'ın sektöre ilişkin değerlendirmelerini de bulabilirsiniz.

Yeni nesil habercilik anlayışımız, yeni dünyaya ayak uyduran modern tasarımlarımız ile sektöre ses getirmek ve sigorta bilincini tabana yaymak için canla başla çalışmaya devam ediyoruz.

Keyifli okuyacağınıza inandığımız bu sayımıza da her zaman olduğu gibi Turkcell Dergilik ve Türk Telekom e-dergi'den de ulaşabileceğiniz gibi N11, Gittigidiyor, Trendyol, Çiçeksepeti ve hepsiburada.com üzerinden de ulaşabilirsiniz.

Yeni sayılarda buluşmak dileğiyle,

Mutlu kalın.

Sigorta Life Dergi Editörü
Gökcen Kuşcu

gokcen.kuscu@sigortalifedergi.com

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli:

*Sözlerimizin arkasında
durdüğümüzü kanıtlamaya
devam ediyoruz*



BASIN
TOPLANTISI
11 E





TÜRK sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta'nın iki yıllık kurumsal performansını değerlendirmek üzere düzenlenen basın toplantısında, 7 Eylül 2020 tarihindeki lansmanın ardından geçen sürede katedilen yol değerlendirildi. Toplantının ev sahipliğini üstlenen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Bir ve birlik olmak üzere yola çıkarak dünyada örneği bulunmayan çapta bir birleşmeyi rekor bir sürede tamamladık. Birleşmemizin ardından geçen 2 yılda adımızdan aldığımız güçle hem sektörümüz hem de ülkemiz için önemli işlere imza atmanın gururunu yaşıyoruz. Dijitalleşme yolculuğunda sigortacılığa yepyeni bir soluk getirerek Türkiye'nin ilk sigortacılık süper uygulamasını hayata geçirdik. Ülkemizin stratejik varlıklarından olan Fatih, Yavuz, Kanuni ve Abdülhamid Han sondaj gemileri, Tuna-1 ve Amasra-1 sondaj kuyusu, Türksat 3A, 4A, 4B, 5A, 6A uyduları, Oruç Reis Gemisi ve 1915 Çanakkale Köprüsü'nü güvencemiz altına aldık. İki yıllık süre boyunca birçok başarının altına imza atarak sektördeki pazar payımızı artırdık" dedi.

"İsmimizden aldığımız sorumlulukla sigortacılığı hak ettiği konuma taşımaya odaklanıyoruz"

Her geçen gün büyüyerek müşteri sayılarını 12,7 milyona çıkardıklarını belirten Atilla Benli: "Hayat branşında prim üretimini 4,2 milyara; hayat dışı branşta prim üretimini ise 14,8 milyara yükselttik. 2,7 milyon adet BES sözleşmesi ve 2,9 milyon adet OKS sözleşme yaparak geleceği birlikte güvence altına aldık. BES ve OKS de toplam fon büyüklüğümüz 67,3 milyara ulaştı. Kurumsal ve finansal performansımızla verdiğimiz tüm

sözlerin arkasında durduğumuzu kanıtlamaya devam ediyoruz" diyerek iki yıl içinde aldıkları yolu özetledi. Sosyal sorumluluk projelerine de değinen Benli, konuyla ilgili şunları söyledi: "Gücümüzü iyilik için kullanma anlayışımızla büyük bir sosyal farkındalık oluşturmayı hedefledik. Bu amaç doğrultusunda da finansal performansımızla sınırlı kalmayarak sosyal sorumluluk projelerine de büyük önem verdik. Bu kapsamda, 42. ve 43. İstanbul Maratonu'nda iyilik peşinde koşarak sivil toplum kuruluşları yararına bağış topladık. "Birlikte Yürüyoruz" projesi ile 100 görme engelli öğrencimizin akıllı baston ile buluşmasına destek sağladık. "Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım" projesi kapsamında ise köy okullarına 1.820 kitap ulaştırdık. Ayrıca 26.150 fidan dikerek gelecek nesillere yeşil bir dünya bırakma hayalimizi gerçekleştirdik. Spor alanında da ülkemize büyük başarılar yaşatan ve dünya şampiyonu olan Ampute Milli Takımımızın yanında yer alarak onların başarılarına destek olduk. Bunların yanı sıra dünyanın en önemli ligleri arasında gösterilen, uluslararası başarıları imza atan; Türk basketboluna olan inancımızla Basketbol Süper Ligi'ne isim sponsoru olarak Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi'ne adımızı verdik" dedi.

Sigorta algısının dönüşümü, sigortanın çok daha geniş kesimlere ulaşması ve bankacılık dışı finansal sektör büyüklüğünün dünya ortalamaları düzeyine erişmesine katkı sunma konusunda çok önemli bir misyonla yola çıktıklarını belirten Atilla Benli, Türkiye Sigorta olarak konuya milli bir görev olarak baktıklarını söyledi. Gelecek dönemde de müşterilerinin yaşamlarına değer katarken, Türkiye isminden aldıkları sorumluluk ve sektörün lider şirketi olarak sigortacılığı hak ettiği konuma taşımaya odaklandıklarını altını çizdi.



Koray Erdoğan
 Ray Sigorta CEO'su

Ray Sigorta'nın yenilenen web sitesi uluslararası ödül sahibi oldu

BU yıl 17.si düzenlenen uluslararası ödül platformu W3 Awards'da dünyanın dört bir tarafından gelen 3.000 proje, internet dünyasındaki en iyi dijital içerik profesyonellerinin yer aldığı The Academy of Interactive & Visual Arts tarafından incelendi. Web sitesi kategorisinde organizasyona katılan sitelerin görsel tasarımlarından navigasyonuna, içerik ve metin kullanımlarından mobil cihaz uyumluluklarına kadar farklı kriterlerinin mercek altına alındığı yarışmada, yapılan değerlendirmeler sonucunda Ray Sigorta'nın yenilenen web sitesi Silver Ödül'ün sahibi oldu.

Piyasaya sunduğu ihtiyaca yönelik ve kişiselleştirilmiş sigorta ürünlerindeki yenilikçi yaklaşımı dijital platformlarına da taşıyan Ray Sigorta, sene başında global trendlere uygun olarak yeniden dizayn ettiği web sitesini canlıya almıştı. Sigorta konusunda hiçbir fikri olmayan kişilere bile yardımcı olmayı amaçlayan site, yaşam evrelerine göre kategorize edilen başlıkları sayesinde müşterilerin aradıkları bilgilere kolay ve hızlı erişmesine imkân sağlıyor. Kazandıkları ödül ile ilgili değerlendirmelerini paylaşan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan "Her yıl geleneksel olarak dünya çapında düzenlenen W3 Awards; yaratıcı ve seçkin web siteleri, videolar, sosyal medya hesapları hatta podcastler gibi farklı pazarlama projelerinin değerlendirildiği bir platform. Bugüne kadar finansal başarılarımızla ve insan kaynakları yatırımlarımızla uluslararası ödüllerin ve sertifikaların sahibi olmuştuk. Dijital dönüşüm günümüz dünyasında bütünsel bir gelişimi yakalamak adına oldukça kritik bir önem taşıyor. Değişen piyasa koşullarını yakalayabilmek ve müşteri memnuniyetini sağlayabilmek adına doğru planlanmış adımları doğru zamanda atmak gerekiyor. Birçok kurumun yarışmacı olarak katıldığı W3 Awards'da kurumsal web sitemiz ile ödül almanın gururunu yaşıyoruz." dedi.

Ray Sigorta'nın dijital dönüşüm yatırımlarının en önemli çıktılarından biri olan kurumsal web sitesinde, sigorta müşterilerinden kariyerine Ray Sigorta'da başlamak ya da devam etmek isteyen adaylara kadar tüm ziyaretçiler için çözüm önerileri bulunuyor. Web sitesinde özellikle "Ürün Sihirbazı" ve "Yaşam Evreleri" bölümlerinin sadece müşterilere yönelik olmadığını, acentelerin müşterilerini daha iyi tanımasını ve onlara daha iyi öneriler sunabilmeleri adına faydalı içerikler olduğunu ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan gelecekteki dijital projelerinden de bahsetti: "Tüm süreçlerimizde adımlarımızı atarken müşterilerimizin olduğu kadar acentelerimizin de memnuniyetini göz önünde bulunduruyoruz. Ürün ve hizmetlerimize modern ve kullanıcı dostu tasarım anlayışı hâkim. Zaten sigorta gibi ince detaylara sahip farklı iş kollarıyla ve bireylerle iletişimde olan bir sektörde, ulaşılan fayda ancak şeffaf ve anlaşılır bir dil kullanılarak aktarılabilir. Bu bakış açımızla, acentelerimize yönelik hazırladığımız iki büyük projeyi çok yakında canlıya alacağız. Bu çalışmalarımızla acentelerimize profesyonel bir danışmanlık verirken her lokasyondan ve her kanaldan 7/24 ulaşılabilirliği vad ediyoruz. Gerek mobil uygulamamız gerek sunduğumuz hizmetleri kolaylıkla kendi platformlarına entegre edebilmeleriyle acentelerimizin dijital dünyadaki etkinliğini artırmak ana hedefimiz. Yeni nesil uygulamalarımızla geliştirdiğimiz projelerimizin uluslararası arenada daha birçok ödülle taçlandırılacağına inanıyoruz."

Türkiye Sigorta **tüm gücüyle** **yanınızda!**

Türkiye'nin değerleri,
umutları güvencemiz altında.





SEDDK, uluslararası sigorta yatırımcılarıyla bir araya geldi



SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Türkiye’de faaliyet gösteren uluslararası sigorta şirketlerinin üst düzey yöneticileriyle bir araya gelerek, yapısal dönüşüm adımlarını anlattı. Finansal mimaride giderek artan rolü kapsamında, sektör gelişimini ve büyümesini önceleyen Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Türkiye’de hizmet veren çok uluslu sigorta şirketlerinin yöneticileriyle bir araya geldi. Ak Sigorta, Allianz, Axa Sigorta, Eureko, Generali Sigorta, Groupama, HDI Sigorta, Mapfre, Nippon, NN Hayat Emeklilik, Orient Sigorta, Ray Sigorta, Sompo Sigorta, VHV Sigorta ve Zurich Sigorta’nın uluslararası temsilcileri ve Türkiye yöneticilerinin katıldığı online toplantıda, yaşanan sorunlara karşı çözüm odaklı yaklaşım vurgusu yapıldı.

“Sürdürülebilirlik ile güven ortamı sağlanacak”

Toplantıya ilişkin açıklama yapan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, “Finansal mimaride sigorta çok önemli bir yer teşkil ediyor. Sadece ekonomik yatırımların korunmasına ve devamlılığına verdiği teminat değil, aynı zamanda ihtiyaç duyulan finansmanı da sağlıyor. Kamu yararı gözeterek attığımız adımlarla sektörü ve eko-

nomiyi büyötmeye devam edeceğiz.” dedi. Hazırlanmakta olan Vizyon Belgesi kapsamında %5 olan sigorta payının ve %1,5’lik penetrasyon oranının artması için ürün çeşitliliğine ihtiyaç duyulduğuna değinen Eroğlu, “Düşük penetrasyonumuz aynı zamanda birçok fırsatı içinde barındırıyor. Bu bağlamda genç nüfus ve dijitalleşme önemli avantajlar sunuyor. Ayrıca düzenleyici otorite olarak riskleri yakından izleyip analiz ederek hızlı aksiyon alıyoruz. Hayata geçireceğimiz yapısal dönüşüm adımlarıyla sektörde sürdürülebilirliği, istikrarı ve öngörülebilirliği sağlamayı hedefliyoruz. Böylece, tüm yatırımcıların ihtiyaç duyduğu güven ortamını sağlamış olacağız” dedi.

“Trafik sigortası için yeni düzenlemeleri yakında duyuracağız”

Zorunlu Trafik Sigortası tarifesinde 1 Eylül’den itibaren geçerli olmak üzere kapsamlı bir güncellemeye gidildiğini söyleyen SEDDK Başkanı Eroğlu, “Yapılan tarife değişikliği sonrası poliçe üretimini yakından takip ediyoruz. Trafik poliçe primlerinin vatandaşlarımız için sürdürülebilir bir hale gelmesi adına kişi bazlı poliçe, tahkim sisteminde iyileştirme, doğrudan tazmin gibi yapısal reformlarla sürdürülebilir kılmak istiyoruz. Bu kapsamda üzerinde çalıştığımız yeni düzenlemeleri en kısa zamanda kamuoyu ile paylaşacağız” diye konuştu.



Quick Tower'daki Sigorta Haritaları Sergisi daveti büyük ilgi gördü

Kartograf Jacques Pervititch'in hazırladığı ve sadece sigortacılık değil İstanbul'un da tarihine uzanan sigorta haritaları, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın ev sahipliğinde davetlilerle buluştu. 12 Ekim akşamı Quick Tower'da gerçekleşen "Sigorta Haritaları Sergisi"ne 100'e yakın broker, Türkiye Sigorta Birliği ve Sektör yöneticileri ile basın mensupları katıldı.

ILK olarak Mayıs 2022’de Türkiye Sigortalar Birliği (TSB) tarafından Galataport’ta gösterilen “Sigorta Haritaları Sergisi” daha geniş bir kitleye ulaşmak için Ağustos 2022’de Quick Tower’da bir kez daha görücüye çıkmıştı. Kartograf, Jacques Pervititch’in hazırladığı bu haritalar; İstanbul’un çeşitli semtlerini, görkemli tarihi eserlerini, kamu binalarını ve dönemin yaygın mimari unsuru olan ahşap yapılarına dair de bilgiler içeriyor. Bugün eser niteliği kazanan bu haritalar, ilk sigorta birlikleri tarafından 1920’li ve 1950’li yıllar arasında yapılan çalışmalar sayesinde günümüze ulaştı. Sergide ise o çalışmalarda hazırlanan 200 haritadan 18’i gösterildi.

Quick Tower’ın ilk geniş kapsamlı etkinliği

Sigorta Haritaları Sergisi için gerçekleşen davet, aynı zamanda Quick Tower’ın da ilk geniş kapsamlı etkinliği oldu. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, binanın bu sergiyi ağırlamasından duydukları memnuniyeti belirtirken davetin açılış konuşmasında şunları dile getirdi: “Bu haritalar hem İstanbul hem de Türkiye için çok önemli eserler. Hatta imar sorunlarından tutun da mülkiyet problemlerine kadar bugün sorun çözücü olan teknolojilerin atası da diyebiliriz. Bu nedenle görünenden çok daha değerli. Dolayısıyla Türkiye Sigorta Birliği’ne arşivlerden çıkarıp paylaştığı bu kıymetin bizim binamızda da bir süre daha gösterilmesine imkan sağladığı için müteşekkirim. Biz de bu gece sizlerle bir araya gelerek bu haritaları daha detaylıca anlatmak, tanıtmak istedik. Katıldığınız için hepinize çok teşekkür ediyorum.”

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı:

“Quick Sigorta bu organizasyonu Sedat Bornovalı’nın katkılarıyla daha anlamlı hale getirdi”

Düzenlenen etkinlik için tüm Maher Holding ailesine teşekkür eden Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, geceye dair konuşmasında şunları kaydetti: “Bu organizasyon bizim için çok değerli. Bu haritaları sektörün bir mirası olarak görüyoruz. Sigorta Haritaları Sergisi de buradan yola çıkarak tozlu raflardan kamuoyunun beğenisine sunduğumuz özel bir proje oldu. Sadece sigorta haftasına bağlı kalmadan bu şekilde mobil hale gelip tüm sektörün fuaye alanlarını dolaşarak canlılık bulması bizim için çok değerli tabii. Ancak Quick Sigorta’nın bu organizasyonu Sedat Bornovalı’nın katkılarıyla daha anlamlı hale getirmesi şüphesiz ki çok önemli. Birlik adına bu haritalara can verildiği için hassaten teşekkür ederim.”

Özgür Obalı, birliğin farklı projelere bakış açısıyla ilgili ise şunları söyledi: “Çatı kuruluş olarak bizim rolümüz, hem sigorta bilincinin halka doğru aktarılması hem de sigorta sektörünün bu tarz organizasyonlarla ortak bir payda etrafında toplanıp birlik olması. Dolayısıyla bu tip sanatsal ve sosyal sorumluluk projeleri üzerine çalışıyoruz. Öncelikle Sigorta Haritaları projesini daimi kılmak istiyoruz. Şimdiye kadar gördüğümüz talep, mevcut arşivi biraz daha ön plana çıkarmak ve zenginleştirmek adına bizi hem mutlu ediyor hem de cesaretlendiriyor. Öte yandan sosyal sorumluluk perspektifinde daha çok sigorta bilincini kamuoyuna nasıl yayabiliriz düşüncesiyle çalışmalar yürütüyoruz. Neler olduğu ise sigorta haftası için sürpriz olsun.”

Sigorta Brokerleri Derneği Başkanı Ferhan Özay’da konuşmasında, Maher Holding Sigorta Grubu’na çok teşekkür ederek hem böyle bir sergide bulunmaktan hem de bu davette sigorta brokerleri ve meslektaşlarıyla bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti belirtti.

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve Corpus Sigorta Genel Müdür V. Murat Şişli’de davetlilere katılımları için teşekkür ederek, sigorta brokerleriyle artan işbirliklerinden memnuniyetlerini dile getirdiler.



Özgür Obalı
TSB Genel Sekreteri



Küratör Doç. Dr. Sedat Bornovalı:
“Sigorta haritaları İstanbul’un geçmişi için çok temel bir belge”

Sigorta Haritaları Sergisi’nin küratörlüğünü üstlenen Doç. Dr. Sedat Bornovalı da gecenin konuşmacıları arasındaydı. Bornovalı, haritalar hakkında birincil ağızdan detaylı bilgiler aktararak davetlilere eşsiz bir sergi deneyimi yaşattı.

Böylesi bir etkinliğin tarihe sahip çıkarak arşivlerden elde edilen parçalarla yapılmasının çok önemli olduğuna vurgu yapan Bornovalı, sergi hakkında şunları dile getirdi: “Sanat tarihçisi olsam da bu çalışma sırasında çok uzağımda olduğum sigorta dünyasıyla çok yakın bir bağ hissettim. Çünkü gerçekten kaybolursa da değeri kaybolmasın diye uğraşan bir sektör sigorta. Aynı şekilde biz sanat tarihçileri de benzer bir bakış açısıyla hareket ediyoruz. Tabii ki hiçbir şey sonsuz değil ama en azından kıymetleri devam etsin diye araştırıp muhafaza etmeye çalışıyoruz. Sigorta haritaları da İstanbul’un geçmişi için çok temel bir belge, tarihi donduruyor. Türkiye Sigorta Birliği’nin arzusuyla da İstanbul’un bir nevi risk envanteri çıkarılmış. Bütün ayrıntılarıyla 100 binin üzerinde bina, malzemesi ve konumuyla (su kaynağına veya yanıcı maddeye yakın mı, yokuşta mı, çıkmaz sokakta mı vb gibi) kayıt altına alın-

mış ve kent tüm kayıplara karşı tarihe not düşülerek belgelenmiş. Biz de tam 100 yıl sonra bunların kıymetini bilmek için bir araya geldik. Beklediğimin çok üzerinde çok seçkin bir katılım oldu.”

Sergilenen haritalarla bu projeden önce de yollarının kesiştiğini söyleyen Bornovalı, projenin oluşma hikayesini ise şöyle anlattı: “Bu projeden önce sanat tarihi, restorasyon, mimarlık tarihi araştırmaları aracılığıyla bu haritalarla yolum kesişmişti. Bu yaz Sigorta Birliği’nin etkinlikleri sırasında yabancı misafirleri ağırlarken ‘Acaba onlara neler sunabiliriz?’ düşüncesiyle başladık projeye. Misafirler bugünkü İstanbul’un güzelliklerine şahit olurken eskisiyle bugünü birlikte sunalım istedik ve bu düşünce bizi Sigorta Haritaları Sergisi’ne yöneltti. Sergiyle birlikte hem Türkçe hem de İngilizce kitapçık hazırlayıp misafirlerle paylaştık.”

Yurt dışında benzerleri olsa da Sigorta Haritaları Sergisi’ndeki kayıtların Türkiye için nev-i şahsına münhasır olmasına dikkat çekerek şunları aktardı: “Osmanlı döneminde bu projedekinden biraz daha öncesinde yabancı haritacılar tarafından hazırlanmış haritalar var ancak kapsamı çok sınırlı ve dışarıdan bir göz olarak kalmış. Pervititch’in özelliği ise dört yaşında İstanbul’a gelmesi ve gündelik hayatın içinde tümüyle gerçekimizi tanımış olması. Dolayısıyla kendinden öncekilerden farkı, İstanbul’u bir İstanbullu gibi yansıtmayı başarmış olması diyebiliriz.

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.





Ender Güzeler

Unico Sigorta Genel Müdürü:

Unico Sigorta 34 yaşında

TÜRKİYE'DE sigortacılık faaliyetlerine Commercial Union Sigorta A.Ş. (CU) unvanıyla 1988 yılında başlayan Unico Sigorta, 16 Kasım'da 34. yıl dönümünü kutluyor. Bugün 200'ün üzerinde çalışanı, 1300'ün üzerinde acentesiyle sektörün en önemli oyuncularından biri olan Unico, kuruluşunun henüz beşinci yılında, Türkiye sigorta sektöründe ilk on şirket arasına girmeyi başarmış ve önemli bir başarı elde etmişti.

1999 yılından bu yana yalnızca elementer branşta hizmet veriyor

İlk poliçesini yangın sigortası için düzenleyen Unico Sigorta (O dönemki ismiyle Commercial Union), başlangıcında hayat ve hayat dışı branşta hizmet veriyordu. Şirket 1999 yılında yalnızca hayat dışı/elementer branşta hizmet vereceğini açıkladı. 2005 yılında Birleşik Krallık'ın en büyük sigorta şirketlerinden Aviva International Holdings Limited'in hisseleri devralmasıyla şirket unvanı 'Aviva Sigorta A.Ş.' olarak değişti. 2010 yılında Aviva grubu, Türkiye'ye en çok sigorta yatırımı yapan yabancı kuruluş oldu. Kibele B.V.'nin 2015 yılında şirket hisselerini devralması sonrası, şirket unvanı "Unico Sigorta" olarak değişti. Unico Sigorta bugün yüzde 80 Heksagon Mühendislik ve Tasarım A.Ş., yüzde 20 Kibele B.V. ortaklığıyla yoluna devam ediyor. Şirketin 34. yaşını kutlayan Unico sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler; "Unico Sigorta olarak kurum bilincine hep çok önem veriyor ve köklü geçmişimizden gelen değerleri gelenekselleştirerek yeni nesille buluşturuyoruz. Profesyonellerin yönettiği bir yapıda, ekip bilinciyle karar alıyoruz. 200'den fazla çalışanımız ve tüm iş ortaklarımızla adil, dürüst ve başarı odaklı iş süreçleri yönetiyoruz. Türkiye ekonomisinin yapı taşlarından olan sektörümüzün dostluk, birlik ve beraberlik içinde geliştirilmesini toplumsal bir görev olarak görüyor; ancak bu sayede müşterilerimizin gündelik yaşamlarında karşılaştıkları riskleri yönetip, huzur ve güven içinde hayatlarına devam etmelerini sağlayabileceğimize inanıyoruz. 34 yıldır olduğu gibi, ilk günkü heyecan ve ekip ruhuyla yolumuza devam ediyoruz." dedi.

"Kendimizi görkemli bir Çınar ağacı gibi görüyoruz"

"Unico Sigorta olarak kendimizi görkemli bir çınar ağacına benzetiyoruz" diyen Güzeler, "Çınar ağacı uzun ömürlülüğü ve dayanıklılığıyla ünlüdür. Toz, topraktan etkilenmez ve heybetinden ötürü gölgesi büyük; koruma alanı fazladır. Biz de kendimizi uzun ömürlü, dayanıklı ve gölgesi altına girenlere güven veren bir şirket olarak görüyoruz. Bu nedenle 34. yaşımızı turuncu-mavi, güzel bir gökyüzü eşliğinde resmedilmiş, görkemli bir çınar ağacıyla kutlamak istedik." şeklinde konuştu.

Tıpkı şirket renklerimiz mavi ve turuncunun buluşup
güven ve huzurun rengi yeşili oluşturmaması gibi;
köklü tarihimizden gelen birikimle,
bugünün ihtiyaç ve değerlerini birleştirip
istenmeyen sürprizlere karşı güvence sunuyoruz.

Tam 34 Yıldır...

UNI'CO

SİGORTA

34 Yaşında

Dr. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

*Türk Nippon Sigorta
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
Kampanyası Sonuçlandı*

Türk Nippon Sigorta'nın düzenlediği, Ağustos ve Eylül aylarını kapsayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Kampanyası'nda sonuçlar belli oldu. Kampanya döneminde başarılı olan acenteler Kıbrıs Seyahati ile ödüllendirilecek.

HER yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta 2022 yılının ikinci gezisinin rotasını Kıbrıs olarak belirledi. Acenteler için düzenlediği Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Kampanyası'nda başarılı olan acentelerini Kıbrıs seyahati ile ödüllendirecek olan yılın son çeyreğinde de sağlık sigortaları tarafında yenilikler sunmaya ve kampanyalar yapmaya devam edecek.

Türk Nippon Sigorta'nın en önemli dağıtım kanalının acenteleri olduğunu vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "sene başında da ifade ettiğimiz şekilde odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalar yapmaya devam ediyoruz. Mayıs ayı sonunda gerçekleştirdiğimiz Mardin gezisi sonrasında aldığımız olumlu dönüşler neticesinde yılın son çeyreği için Kıbrıs seyahati kampanyası yapmaya karar verdik. Gerçekleştirdiğimiz kampanyalar neticesinde acentelerimiz ile buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalıyoruz. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor. Acentelerimizi her daim ön planda tutuyor ve özel kampanyalar yapıyoruz 2023 yılında da bu stratejimizi sürdürmeye devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu

"Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acentelerimiz oluşturuyor. Üretimimizin büyük bir kısmını sağladığımız acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyoruz ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak mevcut uygulamalarımızın haricinde acentelerimize karşı farklılıklar yaratan uygulamalarla dinamik bir yapı oluşturduk. Bu yapı içinde acentelerimize hizmet vermeye devam ediyoruz." dedi.

Türk Nippon Sigorta'nın sunduğu ürünlerde yapılan değişikliklerden de bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Sigortalılarımızın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak konut ve avantajlı konut ürünümüzü maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürün haline dönüştürdük. Ferdi Kaza ürünümüzün prim ve ek hizmetlerini yeniledik ve daha avantajlı bir ürün haline getirdik. Buradaki amacımız ürünlerimizi sahadan aldığımız dönüşler neticesinde güncelleyerek müşteri ihtiyacına en uygun hale getirmektir. Özellikle sağlık sigortası tarafında büyümeye devam etmek istiyoruz. Bu bakımdan ürün tarafında sağladığımız yenilikler bize satış olarak olumlu dönüş sağlıyor. Ağustos ayı verilerine göre sağlık tarafında ilk on içinde yer almayı sürdürüyoruz. Sene başında belirlediğimiz hedeflerimize sene bitmeden ulaştık. Yapmış olduğumuz bu hamleler bize doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Bu da bizi çok mutlu ediyor. Başta acentelerimiz olmak üzere emeği geçen tüm arkadaşlarıma teşekkür ediyorum." dedi.

*Süleyman
Sağıroğlu*

Gulf Sigorta Genel Müdürü

Bigaranti ile TCL TV'ler güvende!

GULF Sigorta, Bilkom iş birliği ile TCL marka TV alan müşterilerine bigaranti sigorta hizmetini sunmaya başladı. bigaranti genişletilmiş ve uzatılmış sigorta hizmeti ile TCL TV'ler; daha geniş bir kapsamda güvence altına alınabilecek. Sigorta sektöründe istikrarlı olarak büyümeyi sürdüren Gulf Sigorta, Bilkom iş birliği ile TCL marka TV alan müşterilerine bigaranti sigorta hizmeti sunmaya başladı.

“Amacımız, Bilkom müşterilerine uygun sigorta hizmetini başarı ile sunmak”

Gulf Sigorta, TCL marka televizyonlarını uzun yıllar kullanmak isteyen tüketiciler için verdiği üretici garantisine ek olarak uzatılmış ve genişletilmiş sigorta hizmeti bigaranti'yi kullanıma sundu. Gulf Sigorta tarafından sağlanan bigaranti sigorta hizmeti kapsamında Bilkom tarafından satışa sunulan TCL TV'ler; kazaen kırılma ve sıvı teması gibi zararlar ile hırsızlık hasarlarına karşı korumanın yanı sıra elektrik arızaları (voltajın ani yükselip alçalması sonucu oluşabilecek zararlar), nem, rutubet ve tozlanmaya dayalı arızalara karşı da güvence altına alınıyor. Uzatılmış garanti hizmetini de kapsayan bigaranti ile ürünler yasal garanti süresi sona erdikten sonra da üretici kaynaklı arıza ve bozulmalara karşı korunuyor. Sigorta hizmeti 1, 2 ya da 3 yıl seçeneği ile

de satın alınabiliyor. “Tüketici elektroniği olarak bilinen akıllı telefonlar, televizyonlar, beyaz eşyalar, bilgisayarlar gibi birçok ürüne özel sigorta çözümleri sunmaktayız” ifadelerini kullanan Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, “Yıllardır birçok global markaya değer katan, alanında öncü ve lider Bilkom ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği Bilkom müşterilerinin kapsamlı sigortaya erişmelerine imkan sağlıyor. Amacımız, Bilkom müşterilerine uygun sigorta hizmetini başarı ile sunmak” dedi.

Bilkom Genel Müdürü Fikret Balıkaya ise yaptığı açıklamada “Katma değerli dağıtıcı vizyonuyla geliştirdiğimiz servis ve hizmetlerin önemli bir parçası olan Bilkom Güvencesi ile maksimum müşteri memnuniyetini hedefliyor, kaliteli ve yaygın hizmet anlayışıyla çalışıyoruz. Dağıtımını yaptığımız her ürünün arkasında bu anlayışla duruyoruz. Türkiye'nin dijital yaşam koçu misyonuyla kullanıcıların teknoloji ve dijital yaşam deneyimini koruma altına alan servis ve hizmetler geliştiriyoruz. Gulf Sigorta ile hayata geçirdiğimiz bigaranti sigorta hizmetiyle tüketiciler Bilkom güvencesini daha güçlü bir şekilde hissetmeye devam edecek.” İfadelerini kullandı. Tüketicilerin bigaranti sigorta hizmetini satın almak için TCL TV alımı sırasında TCL iletişim merkezini aramaları veya kurulum esnasında TCL Yetkili Servisleri ile iletişime geçmeleri yeterli olacak.



Quick Sigorta'nın %100 On-line Kefalet Sigortasına Sardis'ten gümüş ödül

FİNANS sektöründeki pazarlama başarılarını ve en inovatif projelerini ödüllendiren Sardis Awards, bu yılın kazananlarını 29 Eylül akşamı Simge Fıstikoğlu'nun sunuculuğunda gerçekleştirilen ödül gecesinde açıkladı. Teknolojinin yenilikçi kullanımından veri stratejilerine, inovasyondan yaratıcılık ve pozitif sosyal etkiye kadar finansa ve tüketici hayatına değer katan projelerin değerlendirildiği Sardis Awards 2022'de, Quick Sigorta'nın %100 On-line olarak sunulan Kefalet Sigortası ürünü "Müşteri Deneyimi ve Etkileşimi" kategorisinde gümüş ödüle layık görüldü. Bu yıl 300'e yakın başarılı projenin yarıştığı Sardis Ödülleri'nde 12 Altın ve 37 Gümüş Sardis sahiplerini buldu.

Quick Sigorta, 2018 yılından bu yana finansal sigortalar alanındaki çalışmaları ve Türkiye'de ilk kez hayata geçirdiği projeleri ile

sektörün yüzünü değiştirmişti. Kullanıcı dostu ödüllü alt yapısıyla ihale yüklenicileri ve istekdilerin bu konudaki taleplerine hemen cevap verebilecek düzenlemeyi sağlayan şirket, Ocak 2022'de hayata geçirdiği ve elektronik ihalelerde geçerli %100 On-line Kefalet Sigortası projesi ile çitayı daha da yükseltti. Bu proje; başvuru aşaması, kredi skor hesaplama, değerlendirme ve sonuçlandırma gibi tüm aşamaları tamamen geliştirilen teknik altyapılar sayesinde %100 on-line olarak sağlıyor ve uçtan uca dijital onboarding'i mümkün kılıyor.

Birçok önemli kuruluşa ödül

Quick Sigorta'nın yanı sıra İş Bankası, Akbank, Garanti BBVA, Iyzico, EnerjiSA, Belbin gibi iş dünyasının birçok önemli kuruluşu da ödüle layık görüldü.

Gulf Sigorta ile Seyahatleriniz Güvence Altında!

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



#GulfSigortaylaGüvendeyim

*"Kalben istediğimiz
şey bir sigorta
acentesinin
emeğinin ziyan ve
zayii olmaması"*

Ayhan Çalık
SAB Başkanı

Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Ayhan Çalık, Sigorta Life Dergi YouTube kanalında yayınlanan Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu oldu. 2022 yılına dair değerlendirmelerde bulunan Çalık SEDDK'dan ve TOBB'dan beklentilerini açıkladı. Enflasyonun sigorta sektörünü iki kat etkilediğini belirten SAB Başkanı Çalık, “Şu anda inişler çıkışlar hesaplanamaz durumda” ifadelerini kullandı.

2022 yılı yüksek enflasyon ve kur dengesizlikleri nedeniyle zorlu geçen bir yıl oluyor. Sizden 2022'ye dair bir değerlendirme almak istiyoruz, 2022 hem siz hem de sektör açısından nasıl geçiyor?

2022 yılı için piyasaların açılacağı öngörünse bulunmuştuk. Pandeminin bitme emareleri belirginleşmişti. Ticari kısmın da buna bağlı olarak ivmeleneceğini düşünüyorduk ki ne yazık ki enflasyon bizim sektörümüzü ciddi anlamda etkiledi. Sigortada enflasyon yansımaları 2 kat olur, bu nedenle enflasyon bizi birçok sektörden daha çok etkiledi. Çünkü her poliçenin kendi vadesi var ve o vadeye kadar realize olmuş, artmış bir fiyat önünüze gelir. Bir poliçenin başlangıcında hesaplanmamış enflasyon oranını ister istemez yeni yapılacak teklifte eklenmek zorunda kalırız. Tabii bu fiyatların hızlı bir şekilde artmasına neden oluyor. Sigorta şirketleri bir yılın sonunda oluşacak olan enflasyon oranını düşünüp onu poliçeye eklemek zorunda. Şu sıralar sigorta şirketleri enflasyonist ortamın pik yapması nedeniyle çok kolay da öngöründe bulunamıyorlar, bu nedenle hesaplarında biraz daha pay bırakmaya çalışıyorlar. Bu da sigortalılarımızı ve meslektaşlarımızı zor durumda bırakıyor. Ama doğru fiyatla fiyatlandırılmış ve doğru hizmet verilmiş her sigorta poliçesi kişilerin mutlak suretle vazgeçilmezidir. Hele ki fiyatların çok hızlı arttığı, insanların bir kayıp yaşadığında var olan birikimlerini hiçbir zaman elde edemeyeceği kadar makasın açıldığı bir dönemde sigorta kesinlikle olmazsa olmaz. Bunu sigortalılarımıza iyi anlatmamız lazım ve meslektaşlarımızın da bunu doğru anlatması çok önemli. 2023'ün başından itibaren piyasanın bir regülasyona doğru evrileceğine yönelik bir öngörüm var. Bu sigortalıların üstesinden gelebileceği ve kendilerini adapte edebileceği bir dönem. Sadece piyasanın regülasyonunun belli olması lazım. Şu anda inişler çıkışlar hesaplanamaz durumda. Sigorta şirketleri önlerini görmekte zorlanıyor. Bir şekilde bir düzen oturacak ve bu düzene ilk adapte olan da sigorta şirketleri olacaktır.

‘Zorunlu Trafik Sigortası ve kaskoda yaşanan problemlerin acenteler açısından değerlendirmesini yapar mısınız?’

Hangi birini anlatayım, kendine trafik sigortası poliçesi bula-

mayan meslektaşlarımız var. İnanılmaz derecede yükselmiş olan fiyatları bırakın sigortalıya anlatmayı kendimize dahi izah etmekte zorlanıyoruz. Ama fiyatı kabul edilse dahi poliçe oluşturamadığımız bir dönem yaşadık. Kamu otoritesi bu noktada fiyatları serbest bırakmış değil, yine kendi otokontrolü içine gidiyor ama fiyatlar enflasyonist yapı içerisindeki iniş çıkışları yakalamış durumda değil. Bizim gözümüz de kulağımız da SEDDK'ya bakıyor. Sağ olsun SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu bu konuyla ilgili mutlak çözüm için yeniden yapılanma adına 1 Ekim'i işaret etmişti. Bugün itibarıyla biraz rahatlamış olsa dahi hali hazırda trafik sigortalarında poliçe bulma ile ilgili ciddi sıkıntılarımız devam ediyor. Bu konuyla ilgili SAB Yönetim Kurulu olarak her ziyaretimizde sorunları dile getirdik, iyileştirmeler istedik. Konunun çözülmesi için bakılan yerin SEDDK olduğunu gözlemliyoruz. Yakında konuyla ilgili yeni bir tarife mi, yeni bir uygulama mı, yeni bir trafik sigortası sistemi mi kurulacak bunu dört gözle bekliyoruz.

“İptal iade komisyonlarımız çok düşük”

SEDDK'dan acentelere yönelik beklentileriniz neler?

Çok fazla konu başlığı var tabii ki, biz her birini SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'na ilettik. Hali hazırda iptal iade komisyonlarımız çok düşük. Bir poliçenin oluşması için verilmiş olan bütün emekler ve hizmetler o komisyonu elde etmek içindir. Sonrasında ikinci bir hizmet verip poliçenin iptalini sağladıktan sonra bir de oradan elde ettiğiniz kazancı tekrar iade etmek kesinlikle ciddi bir emek ziyası. SEDDK'nın bu konuda mutlak suretle acenteler lehine bir şey yapması gerektiğini kendisine iletti. Hatta kendisinden acente iptal ve iade komisyonunun 150 lira ve üstünde bir rakama getirmesi gerektiğini de ilettik ama bunu talep ettiğimizde de hem enflasyon hem de maliyetler başka bir noktadaydı. Her geçen gün bu talep artıyor. Ama kalben istediğimiz şey bir sigorta acentesinin emeğinin ziyan ve zayii olmaması. Bu durumu TSB'ye de anlattık, bunu sohbet ettiğimiz sigorta şirketlerinin CEO'larına da anlattık. Bu acentenin hakkı ve olmazsa olmazı bu noktada ısrarımız devam ediyor.

Onun dışında iki tane aracın birbiri ile yapacağı kazada Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası ve bununla bağlantılı kanunu gözetken devletimizin aynı bağlamda ticaret yapacak olan, ticaret yapan her işletmeye Üçüncü Şahıs Yangın ve Mali Sorumluluk Sigortası'nı da zorunlu tutmasını istiyoruz. Bunun olmasının hem ülke bütçesine hem de sigorta bilincine ciddi bir katkısı olacağını direkt olarak aktardık. Zorunlu yangın sigortası iş yerleri için inanılmaz derece önemli. Geçmişte bununla ilgili hükümet tarafından gelen cevap bunun bir vergi gibi algılanacağı ve hükümete karşı bir tepki oluşabileceği yönündeydi. Türkiye artık dünyanın 20 ekonomisinden bir tanesi, belki şu an 22. sıraya düşmüş olabiliriz ama dünyanın devlerinden bir tanesi. Bu ekonomik çarkın hiçbir sorun yaşamadan devam edebilmesi ve herhangi bir sorun yaşandığında da bu kayıpların yerine konulabilmesi çok önemli. Çünkü artık çok iyi biliyoruz her insan bir değer ve her işletme insanlara hizmet veriyor. İki aracın birbirine çarpacağı noktada böyle bir zorunluluk gelebiliyorsa, restoranına gittiğimiz işletmede o günkü bir bozulma sebebiyle insanlar zehirlenebilir, orada kullanılan bir tüpte meydana gelen patlama nedeniyle insanlar ölebilir. Hatta berberlere, kuaförlere gidiyoruz orada bir önceki vatandaşın hangi hastalıkla o koltuğa oturduğunuz bilmiyoruz ve her seferinde bu işin hijyeni olmuyor... Hangi sektöre baksanız işin odağında insan var ve insanlar zarar görebilirler. Bu kanunu biz hükümetimize doğru anlatabilir ve doğru talepleri yapabilirsek Üçüncü Şahıs Yangın ve Mali Sorumluluk Sigortasıyla bu işletmeleri risklerine karşı sigorta edebilirsek şu an dünya sıralamasında kırklarda olan sigorta sıralamamızı hak ettiği gibi yirminci sıralara taşıyabilir. Aynı zamanda sigorta kültürü ve bilincinin de halk tabanında karşılık bulmasına katkı sağlamış olabiliriz.

Bunlar dışında tabii ki çokça istediğimiz şeyler var. Bugün sigorta şirketlerinde çalışan meslektaşlarımızın başına bir iş geldiğinde sigorta var, tazminat alabiliyorlar, eş ve çocuklarına haklar kalabiliyor ama sigorta şirketlerine bu bağlamda hiç yük olmayan bütün masraflarını kendi karşılayan acentelerimiz ne yazık ki bundan mahrum.

Bir sandıkları yok, başlarına bir iş geldiğinde yalnız kalabiliyorlar. Dolayısıyla acentelerin başlarına gelebilecek olaylara karşı bir sandığın kurulması ya da içerisinde bizleri barındıran Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin, Ticaret Odaları'nın kendi bünyelerindeki sigorta acentelerine hiç olmazsa toplu bir hayat sigortası yapması, ferdi kaza sigortası yapması, birikim sigortası yapması lazım. Bizim onlara aktardığımız paraların içinden acentelerin başlarına gelebilecek; ölüm, sakatlık ya da iş görememezlik durumlarında ödeme yapılabilir bir sistemin kurulmasını talep ediyoruz. TOBB'un acentelerine sahip çıkmasını istiyoruz. Bu liste bu şekilde uzar gider...

Acentelerin dijitalleşmeye bakış açısı nasıl?

Dijitalleşmeyle ilgili şirketlerle aynı taraftan bakmıyoruz. Toplamdaki 18 bin acenteye nereden baksanız 200 bin acentelik tesis edilmiş durumda. Buradaki maksat da şu; benim sigorta şirketimi bu acente temsil eder. Sigorta şirketlerinin böyle bir yetki verdiği acentenin kendi dijital altyapısına destek vererek sanal dünyada 3 bin tane kartvizitle, 3 bin tane acenteye ile kendisini temsil etmesini sağlamak var iken bir genel müdürlük nezdinde dijitalleşme arayışına girmesi bize mantıklı gelmiyor. Stratejik olarak da mantıklı gelmiyor. Temsil hakkı verdiği bir meslektaşımıza sadece vatandaşa karşı bizi temsil edersen ama dijitalde ben kendi kendimi temsil ederim denmesi bir anlam çatışmasına da neden oluyor. Bu durumu da şirketler çok ciddi yatırım gerektirir diyerek açıklıyor ama o yatırımı biz hiç

konuşmadık açıkçası. Bunu söyleyen genel müdürlerimiz acente başı bu kadar maliyet var o maliyet karşılanamadığı için bu talep edilen yapılamaz diyor. Bugün birçok web sitesi sağlayıcısı bir web sitesini yapıyorlar ve sonrasında siz resimleri ve konuları değiştiriyorsunuz. O web sitesinden meslektaşımız alıyor ve onu kullanıyor. Her şeyin kopyalanarak çoğaltıldığı şu dönemde 5 bin tane acentenin her biri için bu şekilde bir masraf yapıldığını ben çok düşünmüyorum. Çok ciddi bir masraf yapılsa dahi 5 bine bölündüğünde acente başına çok bir masraf düştüğünü ben çok düşünmüyorum. Tabii bu bilgilere halis olmadığım için bu anlam çatışması içerisinde sıkışıp kalıyoruz.

***Sigorta
acenteleri
başlarına bir
iş geldiğinde
yalnız
kalabiliyor***

“Dijitalleşmeyle ilgili şirketlerle aynı taraftan bakmıyoruz”

Şunu net söyleyebiliriz; biz dijitalde bir müşteri bulmak için komisyon iadesi, diyet çekleri, tatil paketleri yapılmasının doğru olmadığını düşünüyoruz. Olayı dijitalleşmek eşittir fiyat uygunluğu sağlamak ve bununla müşteri kazanmak diye bir algı varsa biz bu algıyı toptan reddediyoruz. Bizim beklediğimiz dijitalleşme; acentenin sigortalısına fiyat verirken, o fiyatı verdikten sonra policeleştirirken, police yaptıktan sonra o müşterinin 365 gün içerisinde talep edilen ihtiyaç ve hasarlarının ödenmesinde hızlı veri aktarabilme ve 365 gün bittiğinde o police ile ilgili daha hızlı süreçlerin yapılabilirdiği bir kurguyu anlıyoruz. Ama ne yazık ki hem bazı acentelerde meslektaşlarımız hem de bazı sigorta şirketleri zaten bir şekilde dokunabileceği insanlara sanal alemde ulaşmak isteyerek dijitalleşmek istediğini deklare ediyor. 1000 tane police var biz dijitalleşme sayesinde bu police sayısını 1070'e çıkarttık diye bir rakam yok. Zaten var olan policeyi biz acenteler, brokerler dağıtıyoruz. Bize kimse dijitalleşme ile police sayımızı artırdık diye bir veri sunmadı.

“Doğru zamanda çözülememiş sorunlar, büyüdüğü zaman çözülmesi daha zor bir hal alıyor”

Sigorta Acenteleri Derneği olarak gelecek dönemde gündeme getirmek istediğiniz konu başlıkları neler?

Biz kimseyle zıtlasamadık, kimseyi ayırtırmadık bugüne kadar. Bu sayede taleplerimizi kol kola girip konuşabildik. Birçok genel müdür de sağ olsun kendi uygulamalarını acente lehine geliştirdi. Sürekli olarak 18 bin acente diyoruz ancak bu 18 bin acentenin hepsi denetlenmiş durumda değil. Kayıtlarda 20 sene önceki adresler var. TÜRİSAB'ın 15 bin seyahat acentesini teftiş edebilmesi için müfettiş

sayısı 75... Ancak 18 bin sigorta acentesini teftiş etmekle görevli olan müfettiş sayısı 3... 2007'de bir kanun çıktı ve o kadar acente gezilemeyeceği için herkesin beyanı esas kabul edildi. Fiziki şartlar kontrol edilmeden herkes levhaya yazıldı. Ama o levhaya yazılanların hepsi bugün aktif mi onu bilmiyoruz. İTO'dan da TOBB'dan da biz şunu talep ediyoruz; müfettiş sayımız artsın ve büyükşehirlerimizden biz Ankara'ya yazmak zorunda kalmayalım. Büyükşehirlerin özelinde müfettişlerin olması birçok sorunun hızlıca çözülmesini sağlar.

Biz tescillerde, açılışlarda, unvan ve müdür değişikliklerinde

TOBB'a çok ciddi bedeller ödüyoruz. Haklarımızı savunmak adına bize bu bütçeden parça ayırmalarını talep etmemizin zamanı geldi. Çok talebimiz var ama biz şuradan başlayacağız; Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bizim hamimizse, bizim iş yapma modellerimizi rahatlatarak, acente kalitesini yükseltecek ve acente olmayan yapıları bir an önce tespit edip sektörden ayıklayacak sistemi bize sağlamasını isteriz.

Üçüncü Şahıs Yangın ve Mali Sorumluluk sigortasını ve iptal iade komisyonlarındaki haksızlığın giderilmesini kamu otoritesinden isteriz. İstenilmesi gereken her şey olduğu gibi kalmış. Bu konuda talepte bulunması gerek bizim kurumlarımız

ne yazık ki bu konuda başka şeylere takılmış, sigorta şirketleriyle ve brokerlerle zıtlasmış. Doğru zamanda çözülememiş sorunlar, büyüğü zaman çözülmesi daha zor bir hal alıyor. Bu sorunların büyümeden çözülmesi için hızlıca aksiyon alınması lazım ve almak da istiyoruz.

Acentelerde yetişmiş elaman eksiklikleri ile ilgili şikayetler söz konusu. SAB Yönetim Kurulu Başkanı olarak bu konuda bir projeniz var mı?

Kesinlikle var, şu anda da görüşüyoruz. Biz aslında bu projeyi Mayıs döneminde oluşturduk. Bu yolda birlikte hareket edeceğimiz okullarla olan iletişimimizi okulların kapanması nedeniyle ertelemek zorunda kaldık. Bu konuda desteğini istediğimiz üniversite hocalarımız oldu.

Her üniversiteden mezun olan arkadaşımız bizim sektörümüzde iş bulamıyor; ya bulmak istemediği için bulmuyor ya da bulmak istediği halde bu konudaki bilgi dağarcığını sektörle aynı düzeyde olmasa sebebiyle acentelerimizden talep görmüyorlar. Bu doğrultuda 'Acente Teknik Personel Eğitim Programı' yapmaya karar verdik. Burada hedefimiz şu; öncelikle Bankacılık ve Sigortacılık bölümünden mezun olmuş ya da liselerin ilgili bölümlerinden mezun olmuş sektörde iş aramış ama bulamamış arkadaşlarımızın bize ulaşmalarını sağlayacağız. Başvuru sayısı ne olur bilmiyoruz ama tahmin ediyoruz ki bizim beklediğimizden yüksek olacak. Biz 60 kişilik bir sınıf açacağız ve bu sınıfa katılacak olanları mesleği yapmak isteyen arkadaşlarımızdan sınavla belirleyeceğiz.

Seçtiğimiz arkadaşlarımızın derslere katılım zorunluluğu olacak. Eğitimin sonunda öğrettiklerimizin öğrenilip öğrenilemediğini tespit etmek adına yapılan sınav sonucunda da bir sertifika vereceğiz. Biz bu arkadaşlarımızı bütün üyelerimize bildireceğiz. Mayıs ayında buraya çıkış noktamızın iki ana temeli vardı; birinci çok fazla teknik personel talebi gelmeye başladı, ikincisi ise sigorta şirketlerinin yüzü acentelerden ziyade bu teknik personeller diye düşünüyoruz. Bu bağlamda güçlü bilgi birikimine sahip, insan ilişkileri yüksek, çapraz satışa ve ürün detayları hakim bir acente teknik personelin

hem acenteye hem de sektöre fayda sağlayacağını düşünüyoruz. Bu konuyla ilgili SAB'ın bir öncülük yapması gerektiğini düşünüyoruz. Şu an müfredatları yazılıyor, hocalarımız hangi eğitimleri vereceklerini belirliyor. Biz 12 ila 16 hafta, cumartesi ve pazar günleri, günde dörder saat bir eğitim planlamaktayız. Planlar planlamaz da bu eğitimleri hayata geçirmiş olacağız.

Buradan SEĞEM'de görev alan üstatlarımıza da seslenmiş olayım; acentenin yetkinliğini ve bilgisini daha iyi ölçen ve kendini geliştiren bir ölçüm sistemi ile mesleğe girişin netleşmesini istiyoruz. Ama asıl hayalimizdeki kurgu şu: Eğer bir arkadaşımız bizim meslektaşımız olarsa öncelikle belli bir süre zorunlu sigorta poliçeleri düzenlemeli. Bu poliçeleri kesebilecek yetki belgesini de acentelerin bir sınavla ölçerek sonra da SEĞEM'e bu meslektaş adayımız zorunlu sigortalı kesmekte yetkilidir, siz de bir sınava tabii tutun deyip o branşta yetki belgesi ile tanınmanın yapılmasını bekliyoruz. Sonrasında her branş için ayrı ayrı deneyim süresinin sonunda SEĞEM'e bildirilmesi ile beraber ruhsat alınabilsin ve bu ruhsatta hem SEĞEM'in hem de onu yetiştiren acentenin imzası olsun. Bu şekilde sektörde bir ahde vefanın oluşacağına inanıyoruz. Böyle bir şey yaptığımızda kendisine poliçe kesebilme yetkisi aldırılan üstadının sorumluluğu üzerinde kalacak. Bu bizim olmasını çok istediğimiz bir kurgu.



Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.



Doğa sigorta



Doğa Sigorta **Mobilde**
Poliçen Anında **Cebinde!**

Hemen indirin
App Store

Hemen indirin
Google play



www.dogasigorta.com  0 850 811 51 00 



Doğa Sigorta iş ortağı brokerler ile bir araya geldi

İş ortakları ile her fırsatta bir araya gelip iş birliğini güçlendirmeyi ve karşılıklı fikir alışverişinde bulunmayı prensip edinen Doğa Sigorta, bu iletişimi seçkin organizasyonlar ile sürdürmeye devam ediyor.

DOĞA Sigorta, iş ortağı brokerler ile Le Méridien İstanbul Etiler’de organize ettiği şık kokteylde bir araya geldi. Zevkli bir ortamda sunulan leziz ikramlar ve trio müzik grubu tarafından gerçekleştirilen güzel müzik eşliğinde keyifle zaman geçirmenin yanı sıra, gecede gelecek dönem çalışmalarına yön verecek proje ve planlar görüşüldü.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Kurumsal Satış ve Alternatif Da-

ğıtım Kanalları Grup Müdürü İpek Güner’in ev sahipliğinde, şirket yöneticilerinin de katılımı ile gerçekleşen organizasyon, brokerlerin yoğun ilgisi ile Doğa Sigorta’nın beraberlik ve karşılıklı güven ilişkisinin bir yansıması oldu.

Gecede özel olarak sahne alan, İstanbul Topkapı Üniversitesi Müzik Bölümü Başkanı klasik gitar ve lavta sanatçısı Prof. Dr. Hande Cangökçe ve Türkiye’de yetişmiş ilk kontrtenor opera sanatçısı Öğretim Görevlisi Kaan Buldular, Barok Dönemi canlı müzik dinletisi ile davetlilere keyifli dakikalar yaşattılar.





Neova Katılım Sigorta'dan “Seyahat Sağlık Sigortası”

NEOVA Katılım Sigorta, yurt dışına seyahat edenleri, seyahatleri esnasında karşılaşılabilecekleri sağlık risklerine karşı koruyan Seyahat Sağlık Sigortasını müşterilerine sundu. Sigorta sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta, yurt dışına seyahat edecek müşterilerine yönelik yeni hizmeti Seyahat Sağlık Sigortasını tanıttı. Neova'nın yeni hizmeti ile herhangi bir ulaşım yolunu kullanarak yurt dışına seyahat edenler, gittikleri ülkedeki tüm sağlık risklerine karşı koruma altına alınacak. Müşteriler, seyahat sırasında yaşayabilecekleri ani hastalık veya kaza gibi durumlarda bu sigorta sayesinde, teminatlarında belirtilen oranlarda olmak üzere sağlık hizmeti alabilecekler.

Hastalık, kaza, yaralanma veya bölgesel hastalıklara karşı güvence altına alıyor

Neova Katılım Sigorta'nın hem yurt içi hem de yurt dışında kullanılabilen Seyahat Sağlık Sigortası ürünüyle müşteriler, her türlü hastalık, kaza vb. durumlarda oluşacak sağlık risklerine karşı sigortalanıyor. Özellikle yurt dışı seyahatlerde hastalık, kaza, yaralanma veya bölgesel hastalıklar gibi oluşabilecek sağlık riskleri, seyahat edenler için çok önemli bir konu. Seyahat esnasında akla gelmeyecek birçok durum ile karşılaşılabiliyor, seyahat sağlık sigortası herkesi bu risklere karşı koruyor. Ayrıca, Neova'dan seyahat sağlık sigortası yaptıranlar policesine isteğe bağlı olarak Covid-19 teminatı da ekleyerek seyahat esnasında karşılaşılabilecek Covid riskine karşı sağlıklarını ve seyahatteki karantina konaklamalarını güvenceye alabiliyor. Neova Katılım Sigorta, yurt dışında yaşanabilecek sağlık problemlerinin maddi yüküne karşı alınabilecek en iyi önlemlerden biri olan yeni ürünü Seyahat Sağlık Sigortası ile müşterilerinin yurt dışı seyahatlerinde de yanlarında olmaya devam ediyor.

Seyahat Sağlık Sigortası yurt dışında müşterileri nasıl koruma altına alıyor?

Seyahat sırasında ani hastalık veya kaza durumlarında sağlık hizmeti alınmasını sağlayan ürünle müşteriler, seyahat sırasında meydana gelen bir kaza veya önceden mevcut bir duruma bağlı olmayan hastalık hali sonucunda poliçelerinde belirtilen teminatlara göre koruma altına alınır.



**SİZ İŞİNİZE
ODAKLANIN
BİZ İŞ YERİNİZE
GÖZÜMÜZ GİBİ
BAKARIZ!**

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Ceyhan Hancıoğlu

HDI Sigorta Genel Müdürü

*“Eşitlik
değil, daha
fazlasının
olması
sağlanmalı”*

Dünyada ve Türkiye'de cinsiyetlerinden dolayı eşitsizliklerle karşı karşıya kalan kız çocukları için ses getirmek amacıyla Kızımın Gözünden Projesi başlatıldı. Projeye 9 iş adamı ile kızları katıldı. Projede yer alan isimler arasında bulunan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu “Bir anı kızımınla ölümsüzleştirmiş olduk” ifadelerini kullandı.

BİRLEŞMİŞ Milletler tarafından alınan kararlar kız çocuklarının cinsiyetlerinden dolayı maruz kaldığı eşitsizliği dikkat çekmek amacıyla 2012'den beri 11 Ekim, 'Dünya Kız Çocukları Günü' olarak kutlanmaya başladı. Sigortalı Toplum ve Sosyal Dayanışma Platformu (STSP) da bu konudaki farkındalığı artırıp ses getirmek amacıyla 'Kızımın Gözünden' projesini başlattı. Projenin lansmanı, 10 Ekim'de Beyoğlu'nda gerçekleştirildi. Kız çocukları iş dünyasında olan anne ya da babalarını fotoğrafladı. Lansmanda ise bu fotoğraflar sergilendi. İş insanları kızlarının çektiği fotoğrafları satın alarak Darüşşafaka Cemiyeti'ndeki kız çocuklarının eğitimine destek sağlamış oldu.

“Babamı samimi çekmeye çalıştım”

Projeye babasıyla katılmaktan mutluluk duyduğunu ifade eden 29 yaşındaki Tuana Hancıoğlu, “Babamı, fotoğrafçılık perspektifi ve onun bakış açısıyla hareket ederek fotoğraflamaya çalıştım. Onu duruşuyla bulunduğu mekân ve pozuyla olabildiğince samimi çekmeye çalıştım. Böylece güzel bir etkinliğe katılma şansına sahip olduk. Bu etkinlik gelecek nesil için oldukça önemli. Çünkü çok farklı bir nesil geliyor. Ben de bu neslin içinde sayılıyım. Geleceğe hem maddi hem de manevi olarak katkı sunabilmeyi hedefledik. Babamla böyle bir projeye ilk defa katıldım. Heyecanlandırıcıydı. Ve proje, beni umutlandırarak geleceğe biraz daha umutla bakmamı sağladı. Babamla katılıp onu fotoğrafladığım için ise ekstra mutluyum” dedi.

“Bir anı kızımın ölümsüzleştirmiş olduk”

HDI Sigorta Genel Müdürü Tuana'nın babası Ceyhan Hancıoğlu ise “Bu an benim için de çok önemli çünkü biz özellikle yoğun iş hayatı ortasında ailemizle çok zaman geçiremeyen insanlarız. Dolayısıyla bu açıdan benim için çok kıymetli. Bu proje sayesinde, hiç aklımıza gelmeyen bir anı ölümsüzleştirdik. Kızım gelip fotoğrafımı çekti. Bunu hiç böyle özel düşünmemiştik



ve aklımıza gelmezdi. İleride dönüp baktığımızda, çok kıymetli bir an olduğunu o zaman daha iyi anlayacağız. O yüzden de ben çok teşekkür ediyorum. Çok çok değerli buluyorum bu anları” açıklamasını yaptı.

“Eşitlik değil, daha fazlasının olması sağlanmalı”

Projenin sosyal öneminden bahseden Hancıoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: “İnsanların hayatına dokunmuş oluyorsunuz. Türkiye de maalesef kadınların, kızların eşitsiz olduğu, zor yaşadığı coğrafyalardan biri. Biz Türk kıızı, Türk kadınları, Türk çocukları için elimizden geleni yapıyoruz. Zor bir coğrafyadayız. Zor bir dünyadayız. Özellikle kızlarımız, kadınlarımız, çocuklarımız çok çok kıymetli. Türkiye'de de biraz da geride kaldıklarını gördüğüm için de önce eşitlik hatta fazlası olmalı. Bu anlamda projenin de çok anlamlı olduğunu düşünüyorum.

“Projede olduğum için çok şanslıyım”

Babasını fotoğraflandıran Zeynep Duygu Benli da “Fotoğraflandırma anı benim için güzel geçti. Kendi gözümünden babamı çekmeye çalıştım. Böyle projede olmak benim için çok önemli. Kız çocuğu olarak böyle projeleri çok değerli buluyorum. Bu yüzden kendimi çok şanslı hissediyorum” dedi. Türkiye Sigorta Ceo'su ve Zeynep'in babası Atilla Benli, “Projeyi öğrendiğimde çok sevindim. Çünkü hem 11 Ekim Dünya Kız Çocukları Günü'nün olması hem de Darüşşafaka'nın bu işin içerisinde olması ayrıca önemli. Bu projede bulunmaktan Darüşşafakalı kız çocuklarına böyle bir katkıda da bulunabilmekten çok memnunuz. Kız çocuklarımızın kendi ayakları üstünde durması, farkındalığın yaratılması, cinsiyetleri nedeniyle yaşayabilecekleri ayrımcılığa karşı daha güçlü ve ayaklarının üstünde durmaları için eğitim çok önemli. Bu anlamda da bu projenin önemi öne çıkıyor” şeklinde konuştu.



AXA'dan evcil hayvan sigortası

AXA Sigorta, AXA Evcil Hayvan Sigortası ile evcil hayvanlar için de güvenli bir yaşam sunuyor. Anlaşmalı veteriner ağının genişliği ve birçok asistans hizmetiyle AXA Evcil Hayvan Sigortası, kedi ve köpek dostlarımızın sağlığını koruma altına alıyor.

Sunduğu ürün ve hizmetlerle 130 yıldır Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, yeni AXA Evcil Hayvan Sigortası ürünüyle evcil hayvanların sağlığını ve güvenliğini de koruma altına alıyor. Kapsamına 3 ay – 8 yaş arası köpekler ve 3 ay – 10 yaş arası kedileri dahil eden poliçeyle evcil hayvan sahipleri, patili dostlarının beklenmedik olaylardaki acil tedavilerinin yanısıra farklı hastalıklarla ilgili ayakta ve yatarak tedavilerini sağlayabiliyorlar. AXA Evcil Hayvan Sigortası, 31 ildeki 70 anlaşmalı veterineri ve uygun primleriyle de öne çıkıyor.

AXA Sigorta'nın evcil hayvanların sağlığı ve güvenliği için sunduğu AXA Evcil Hayvan Sigortası; trafik kazası, yüksekten düşme, elektrik çarpması, başka bir hayvanla kavgaya nedeniyle yaralanma gibi olaylar sonucu ortaya çıkan acil tedavi masrafları ve hastalık durumundaki ayakta ve yatarak tedavi giderleri için teminat sağlıyor. Aynı zamanda, evcil hayvanların başka kişilere ya da onların eşyalarına zarar vermesi durumunda or-

taya çıkabilecek masraflar da teminat kapsamında bulunuyor. Sağlık ve üçüncü şahıs mesuliyeti teminatlarına ek olarak, evcil hayvanlara yönelik birçok asistans hizmeti de AXA Evcil Hayvan Sigortası tarafından sağlanabiliyor. Anlaşmalı veterinerlerde ücretsiz mikroçip uygulaması, pet kuaförlerinde indirimler, poliçe yılı içerisinde birer kez olmak üzere kuduz aşısı, göz ve kulak temizliği ve tırnak kesimi AXA Evcil Hayvan Sigortası'nın evcil hayvan sahiplerine sunduğu asistans hizmetleri arasında yer alıyor. AXA Evcil Hayvan Sigortası teminatlarından yararlanabilmek için mikroçip zorunluluğu bulunmuyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, şunları söyledi:

“AXA Sigorta olarak 130 yıldır, ‘koruma’yı merkeze alan yaklaşımımızla tüm değerli varlıklarımızın sağlığı ve güvenliği için çalışıyoruz. Evcil dostlarımız da sağlığını ve güvenliğini düşündüklerimizin başında geliyor. Bu nedenle AXA Sigorta olarak, evcil hayvanların sağlığını teminat altına alacak ve onların bakımlarından sorumlu kişilerin güvende hissetmelerini sağlayacak bir ürün sunmak istedik. Bu alanda doğacak yeni ihtiyaçları takip ederek hem evcil hayvanları hem de hayvan sahiplerini mutlu eden ürün ve hizmetler geliştirmeye devam edeceğiz.”



AXA SİGORTA

Uygun fiyatlara özel hastane ayrıcalığıyla sağlığınıza AXA tamamlar!

- Ayda 35 TL'den başlayan fiyatlar
- En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
- Salgın hastalıklar dahil
- AXA Doktor Danışma Hattı

Sağlığım Tamam

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

Fiyat; yatarak tedavili ve yatarak ve ayakta tedavili Bireysel Sağlığım Tamam ürünlerinde cinsiyete, yaşanılan şehre, yaşa ve seçilen teminatlara göre değişkenlik gösterebilir. Mevzuat gereği SGK'nın sigortalılardan özel hastanelerde alınmasını zorunlu tuttuğu doktor muayene fark ücreti 15 TL olup bu ücret, doğrudan devlete ödenmektedir ve poliçe kapsamı dışındadır. Bu tutar, SGK tarafından değiştirilebilir. Poliçe kapsamında AXA Sigorta anlaşmalı 650'ye yakın sağlık kuruluşunda tedavi olunabilir. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.

Detaylı bilgi ve
hızlı teklif almak için
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.





Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Quick Sigorta'dan bir ilk:

Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Quick Sigorta ezber bozan ürünleriyle ürün gamını genişletmeye devam ediyor. Quick Sigorta, sektörde fark yaratan sağlık sigortası alanındaki çalışmalarına bir yenisini daha ekledi.

BEKLEMEDEN Ömür Boyu Yenileme Garantisini ilk yılın sonunda müşterileri ile buluşturarak sadece 150 günde 10 bin yeni sigortalıyı bünyesine katan ve iş ortaklarından yoğun ilgi gören Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü ile sektörde fark yaratan Quick Sigorta, sağlık sigortası alanındaki çalışmalarına bir yenisini daha ekledi.

Trafik sigortaları branşında sektörü domine eden ve 5 yıl gibi kısa bir sürede ilk 10 hayat dışı sigorta şirketi arasında olmayı başaran Quick Sigorta, bu kez Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü ile sigortalıların karşısına çıkıyor.

Trafik kazasına bağlı olarak gerçekleşecek acil ve sonrası yatarak sağlık giderlerini karşılayan Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, kişi bazlı bir sigorta olarak öne çıkıyor. Üstelik ürün için araç sahibi olma şartı aranmıyor. Kişiler kendileri ve aileleri için de Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırabiliyorlar. Ayrıca kaza olmasa dahi sigortanın sunduğu ek sağlık hizmetlerinden faydalanmak mümkün.

Quick Sigorta ile anlaşması olan SGK hastanelerinde geçerli

Trafik kazalarından bağımsız olarak limitsiz faydalanılabilecek online tıbbi danışmanlık, online diyetisyen, online psikolojik danışmanlık, evde tıbbi bakım organizasyon hizmetleri bulunduğu Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı cazip hale getiren bir diğer özelliği de uygun fiyat politikası. Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, cinsiyet, il ve yaş ayrımı olmaksızın sigortalı başına 200 TL prim ile sunuluyor. Poliçenin en az iki aile bireyi ve üzeri tarafından aynı poliçede tercih edilmesi durumunda ise

yüzde 5 aile indirimi uygulanıyor. Türkiye sınırları içerisindeki karayolu ağında, kaza tespit tutanağı ile belirlenmiş trafik kazaları sonucu ortaya çıkmış yatarak tedavi giderlerini karşılayan Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ister yaya, ister sürücü, isterse yolcu olsun sigortalılarına sağlık sigorta güvencesi sunuyor.

“Müşteri ihtiyaçlarına odaklı yeni ürünler sunmaya devam edeceğiz”

Sektörde bir ilki hayata geçirdiklerini söyleyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları kaydetti: “Son yıllarda özellikle pandeminin de etkisi ile tamamlayıcı sağlık sigortası başta olmak üzere, sağlık sigortalı sayısında önemli bir artış yaşandığını biliyor ve bunu artan sigorta bilincinin bir sonucu olarak görüyoruz. Öyle ki; tamamlayıcı sağlık sigortasında prim üretimi yaklaşık yüzde 143 yükseldi ve bu branşta yeni sigortalı kazanımı da devam ediyor. Biz de Quick Sigorta olarak ürün gamımızı müşteri ihtiyaçlarına dönük olarak ilgili branşlardaki arza göre şekillendiriyoruz. Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası tam da böyle bir

ürün. Cinsiyet, il, yaş fark etmeksizin tek bir fiyat ile sigortalılarla buluşuyor. Özellikle sektörde hap ürün olarak nitelendirdiğimiz tek primli bu tip ürünlerin çapraz olarak satılabilmesi açısından da acentelerimizi mutlu edeceğini düşünüyorum. Her zaman söylediğim bir şey var, trafiğe takılı kalmayın. Quick Sigorta'da daha çok güvence daha çok ürün var! 2025 sonuna kadar yaklaşık 8 milyon kişinin tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıracığı öngörüsüyle bu tip spesifik ürünlerin daha da ilgi çekeceğinden eminim. Quick Sigorta olarak bundan sonra da müşteri ihtiyaçlarına odaklı ezber bozan yeni ürünler sunmaya devam edeceğiz”.





**RS Otomotiv Grubu
Met Teknik Sinerjisi
sektöre yeni ustalar
kazandıracak!**



ÜLKEMİZ otomotiv satış sonrası hizmetlerinin gelişiminde önemli roller üstlenen RS Otomotiv Grubu, 1998 yılından bu yana otomotiv satış sonrası alanında faaliyet gösteren Met Teknik'in çoğunluk hissesini satın alarak grup bünyesine kattı. 1998 yılından bu yana hizmet veren ve yetkili servisler de dahil olmak üzere yüzlerce servise 2007 yılından bu yana eğitim veren Met Teknik Academy'nin çok kıymetli bir oluşum olduğunu önemle ifade eden RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Satış sonrasında standardizasyona önemli katkıları olan Met Teknik, hizmetten çok eğitim tarafına odaklanan, hem yurtiçi hem de yurtdışında verdiği eğitimlerle adından övgülerle söz edilen bir şirkettir. 40 yılı aşkın tecrübeyle elde ettiğimiz know-how'ı Met Teknik Academy'nin aktif eğitimleriyle birleştirerek yeni bir sinerji yaratacak, sektörümüzün en büyük problemi olan kalifiye eleman konusunu aşarak alanında ihtisas sahibi yeni ustalar kazandıracaktır." dedi.

Otomotiv satış sonrası hizmetlerinin her alanına bu yıl önemli yatırımlarda bulunarak atağa kalkan RS Otomotiv Grubu, Met

Teknik'i grup çatısı altına kattı. Şirketin çoğunluk hissesini satın alan RS Otomotiv Grubu, 1998 yılından bu yana faaliyet gösteren ve hizmetten çok eğitim yönüyle öne çıkan Met Teknik ile sadece gruba değil, tüm satış sonrası sektörünün gelişiminde öncü olmayı amaçlıyor.

İmza töreninde dikkat çekici açıklamalar yapan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, 2007 yılında kurulan Met Teknik Academy'nin, birçok otomobil markasının yetkili servislerinden özel servislere, yüzlerce oto servisine eğitim verdiğini, tarafsızlığı, bağımsızlığı ile şasi ve kaporta onarımı eğitiminde bir marka haline geldiğini söyledi. Ünal, devamında "Yıl içinde 70'ten fazla eğitim kursu açan ve 700'den fazla sektör mensubuna eğitim veren Met Teknik Academy, sadece ülkemizde değil, Ortadoğu ve Afrika'dan gelen sektör çalışanlarına da eğitim veriyor. Adından övgülerle söz edilen Met Teknik ile yeni bir sinerji ortaya koyarak, sektörümüzün en büyük problemi olan kalifiye eleman konusunu aşarak konusunda ihtisas sahibi yeni ustalar kazandıracaktır." şeklinde konuştu.



Türk Reasürans Non-Marine Underwriting & Reinsurance eğitimi düzenledi



TÜRK Reasürans, kuruluş amaçlarından bir tanesi olan sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlama misyonunu yerine getirmek için bir adım daha atarak 19 -23 Eylül tarihleri arasında, IUC Group ve Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi iş birliği ile Non-Marine Underwriting & Reinsurance Eğitimi düzenledi.

Bu uluslararası eğitim ülkemizde ilk defa bir reasürans şirketi tarafından, hem yerli hem yabancı sektör çalışanlarının katılımıyla gerçekleştirildi. Eğitimin amacı, piyasadaki son gelişmeleri takip etmek ve uluslararası en iyi uygulamalar için temel oluşturmaktır. Sigortacılık ve reasürans alanında uzun yıllara dayanan deneyime sahip profesyonel sektör temsilcileri tarafından yürütülen eğitim, katılımcılara kendileriyle benzer deneyimlere sahip sektör çalışanları ile fikir alışverişinde bulunma şansı sunarken aynı zamanda katılımcıların analitik uzmanlık düzeyini de artırmayı hedefledi. 5 gün süren eğitimin eğitmen kadrosunda SCOR, Swiss Re, Munich Re, Charles Taylor ve IES gibi dünyanın önde gelen reasürans ve risk yönetimi şirketlerinden gelen uzman sektör temsilcileri yer aldı.

Eğitimin açılış konuşmasını yapan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Hepinizin bildiği gibi çok genç bir reasü-

rans şirketiyiz. Eylül 2019'da kurulduk, henüz 3 yıl oldu. Ancak bu 3 yılda Türk sigorta sektörüne büyük değer kattığına inandığım önemli ve cesur adımlar attık. Bugün itibarıyla Türkiye pazarında 31 reasürans programına katılım sağlıyoruz. Şüphesiz ki yerel reasürans kapasitesini artırmak ana hedefimiz olmakla beraber tek hedefimiz değildi. Nihai hedefimiz, global ölçekte kapasite sağlayan bir reasürans şirketi olmaktır. Öte yandan sektöre yönelik eğitimler düzenlemek ve sektöre değer katmak bizim için son derece önemli. İlerleyen zamanda eğitim içeriklerini genişletmeyi ve Türk sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlayacağına inandığımız eğitimlerimizi devam ettirmeyi umuyoruz." dedi.

Zengin içeriği sayesinde tüm katılımcıların son derece faydalı bulunduğu eğitimin son gününde ise, 29 kitabı ve 33 ödüllü bulunan, ünlü tarihçi ve gezi yazarı "Saffet Emre Tonguç" rehberliğinde, "Tarihi İstanbul Turu" düzenlendi. Yerebatan Sarnıcı, Topkapı Sarayı, Ayasofya Camii, Sultanahmet Meydanı gezilerinin yanı sıra düzenlenen tekne turunda ise İstanbul Boğazı'nın ve Boğaz'daki tarihi yalıların hikayeleri Saffet Emre Tonguç'un benzersiz anlatımıyla katılımcılar ile buluştu. Tekne turunun sonunda ise sertifika töreni ile birlikte tüm katılımcılara Saffet Emre Tonguç'un imzalı kitapları hediye edildi.



Patika Bağımlılığı



Zeynep Stefan

Yazar

BİR önceki yazımda dijitalizasyonla birlikte değişen risk perspektifinden bahsetmiş, operasyonel riskin nasıl klasik risk yönetim metodolojisini saracağından, şimdilik altı olan alt grupların onlara ulaşacağından bahsetmiştim. Her ne kadar genel olarak operasyonel risk desek de aslında değişimdeki esas pay siber riskten gelmekte. Çünkü sigorta ve reasürans dünyası başka hiçbir branşta (LoB – Line of Business) önümüzdeki üç yıl içerisinde %200’ü aşacak (10 milyar dolardan 22 milyar dolara) bir artış öngörmekte. Ancak sigortacılığın her alanında olduğu gibi bu alanda da biz iktisatçıların ve risk yöneticilerinin yakından tanıdığı, müthiş bir patika bağımlılığı (path dependency) söz konusu.

Patika nerde? Para nerde?

Patika bağımlılığı; bireylerin, grupların veya toplumların belli faaliyetlerinde yaptıkları tercihlerin bir sonraki yönelimlerini koşullaması ve hareket alanlarını kayda değer şekilde sınırlaması anlamına gelir. Patika bağımlılığının risk yönetimiyle ilgisini doktoram sırasında davranışsal iktisat çalışmaya başladığımda fark etmiştim. Sonrasında bu ikiliye sigorta ve reasürans sektörlerini de ekleyince ortaya harika bir ‘birbirinden beslenen yapı’ ortaya çıkmıştı. Bu üçlü yapıdaki en belirgin pay ise hiç şüphesiz reasürans sektörünün. Çünkü patikanın yönüne de genişliğine de, sigortacıların bu bilinmeyen siber risk denizinde ne kadar ileriye gidebileceğine de, ne kadar derine inebileceğine de karar veren her zaman olduğu gibi yine reasürörler. Peki bu nasıl oluyor?

Canım Değer Zincirim

Sigorta değer zincirinin her adımını ayrı ayrı seviyorum, birbirinden ayırt edilemeyecek kadar önemliler benim gözümde (1. Product/Service Development, 2. Marketing and Sales, 3. Policy Administration, 4. Claims/Benefits Management, 5. Asset Management). Ancak iki büyük hata içermekte. Ben değer zincirini düzenleyecek olsam öncelikle reasürans fonksiyonunu ikincil faaliyetler (secondary activities) yerine ürün ve hizmet geliştirme fonksiyonunun taa en başına koyardım. Bu perspektifle,

web sitemin başlığında (www.zeypstefan.com) yazan ‘Insurers are the ones who really build a city. Without insurers, there would be no skyscrapers’ (Şehirleri gerçek anlamda sigortacılar inşa ederler. Sigortasız bina yapamazsınız) lafını da aslında reasürörler için söyledim. Önce reasürörler sigortacıları ortaya çıkarır, sonra sigortacılar şehirleri. Reasürör olduğu için sigortacı mevcut. Benim gözümde pek yumurta tavuk gibi de değil üstelik, belirleyici üstünlük her zaman reasürörlerde.

Değer zincirinde tespit ettiğim ikinci hata ise yine ikincil faaliyetlerde, şirket altyapısı içerisinde, mali işler ve bilgi işlem fonksiyonları ile yer alan risk yönetiminin yeri. Hak ettiği şekilde bütün beş adımı yeterince şekillendirecek farklı bir pozisyona getirilmesi daha yerinde bir hamle olacaktır.

Önce ‘Understanding’, Sonra ‘Underwriting’

Siber risk dünyasındaki en belirleyici güç olan reasürans piyasasına dönersek, her ne kadar siber riskler için talep sürekli artıyor olsa da reasürans şirketleri henüz kapasitelerini tam manasıyla açmış değiller. Çünkü, bence dünyanın en sofistike ve en konservatif iş kolu olan reasürans halen siber riskin sınırlarını bilim insanlarıyla birlikte çizmeye çalışıyor. Yani siber risk piyasasında ‘underwriting (UW)’ ile ‘understanding’i birlikte ilerletmeye çalışıyorlar ki, bu alanda bir gelişme olacaksa her zamanki gibi öncelikle reasürörlerin eliyle olacaktır. Öncelikle piyasadaki belirsizlikleri azaltmak, sonrasında netleşen resme uygun dinamiklikte bir teminat yapısı geliştirmek ve son olarak bu yapıyı fiber kablolarla yayılan siber risk gibi dünya geneline yaymak reasürörlerin şimdilik en önemli görevleri.

Yazının başlığına dönersek, normal şartlar altında reasürörler bir patika yaratır, sonrasında sigorta şirketleri ve teminat talep eden kişi ve/veya kurumlar bu patikayı takip eder. Yeni nesil sigortacılıkta ise ilk kural patika bağımlılığını bertaraf etmek ve siber riskin dinamizmine ve sofistike yapısına uygun bir UW deneyimini hızla; ya reasürörlerin, ya sigorta şirketlerinin ya da InsurTech’lerin eliyle; yaratmak ki sigorta ve reasürans sektörlerindeki parlamayı siz o zaman görün.



Recai Dalaş

Sompö Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı

Sompö Sigorta üst yönetiminde görev değişikliği

SOMPO Sigorta'da 21 yıldır kurucu CEO'luk görevini yürüten Recai Dalaş, yeni yapılanmayla Yönetim Kurulu Başkanı görevini üstlenirken, Fahri Uğur şirketin yeni CEO'su olacak. 2015 yılından bu yana Sompö Sigorta'da Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak başarılı çalışmalara imza atan ve geçtiğimiz yıl Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanan Fahri Uğur, 1 Ocak 2023 itibarıyla yeni görevine başlayacak.

Sompö International İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su James Shea, yeni yapılanmaya yönelik açıklamasında; "Şirketin kurulduğu 2001 yılından bugüne kadar devam eden başarı hikayesinde Sayın Recai Dalaş'ın çok önemli bir imzası bulunuyor. Bu süreçteki liderliği ve tüm katkıları için kendisine sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz. Yeni dönemde, Fahri Uğur liderliğindeki Sompö Sigorta'nın geleceği için çok heyecanlıyız. Birlikte Sompö Sigorta'yı daha da ileriye taşıyacak başarılı çalışmalara imza atacağımıza yürekten inanıyoruz" dedi.

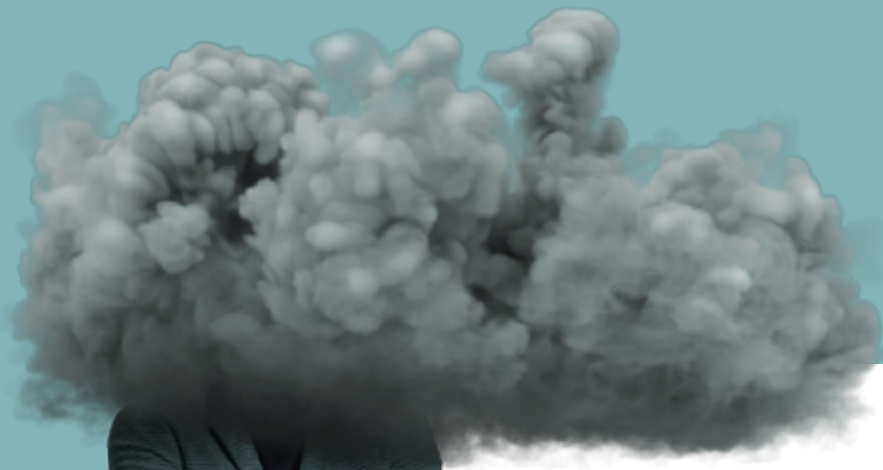
Fahri Uğur Hakkında:

Hacettepe Üniversitesi Maliye Bölümü mezunu olan Fahri Uğur, yüksek lisans eğitimini New York Üniversitesi'nde MBA yaparak tamamladı. 2002 yılında Hazine Müsteşarlığı'nda Sigorta Denetleme Uzman Yardımcısı olarak başladığı çalışma hayatını, 2006 yılında atandığı Sigorta Denetleme Uzmanlığı göreviyle sürdürdü. 2013-2015 yılları arasında Halk Sigorta'da Teknik İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve 2013-2014 yılları arasında Türk P&I Sigorta'nın Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan Uğur, 2015 yılında Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başladığı Sompö Sigorta'da Şubat 2021'den bu yana Yönetim Kurulu Üyeliği görevini de yürütüyor. Aynı zamanda 2019'dan bu yana Sompö International'da bireysel sigortalardan sorumlu platformun CEO Yardımcısı görevini de yürüten Fahri Uğur'un, sigortacılık sektöründe yirmi yılı aşkın deneyimi bulunuyor.



Fahri Uğur

Sompö Sigorta CEO'su



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

TSB ve TOBB SAIK'den acenteleri geleceğe hazırlayacak eğitim

TÜRKİYE Sigorta Birliği ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, sigorta acentelerinin gelişimine yönelik önemli bir iş birliğine imza attı. Acenteleri geleceğe hazırlamayı amaçlayan eğitimlerde, etkin bir acente profili oluşturulmasına ve 'daha iyi müşteri hizmeti' konularına odaklanılacak.

Sigorta sektörünü büyütmek hedefiyle çalışan Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (TOBB SAIK) iş birliğiyle "Yeni Nesil Acente Eğitimleri" düzenleyecek. Değişen ve gelişen müşteri taleplerine daha iyi çözümler sunulması, müşteri talep ve ihtiyaçlarını anlamada verinin kullanımının yanı sıra sigortacılık branşlarının ele alınacağı eğitimler, TSB'nin eğitim kurumu Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) ile TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (TOBB ETÜ) tarafından verilecek.

Türkiye genelinde yaklaşık 17 bin acente bulunduğu, hızla değişen ve gelişen müşteri beklentilerinin yönetimi için meslek içi eğitimlerin çok önemli olduğuna dikkat çeken TSB Başkanı Atilla Benli, bu alanda Birlik olarak sürdürülebilir adımlar atmaya özen gösterdiklerinin altını çizdi:

"TSB olarak eğitime önem veriyor, paydaşlarımızın ve müşterilerimizin sigorta faaliyetlerinden en doğru ürün ve en iyi

hizmetlerle yararlanması için güncel gelişmeleri takip etmelerine, yeni yaklaşımları uygulamalarına özen gösteriyoruz. Sigorta algısı açısından müşterilerin ilk temas noktası sayılan acentelerimizin buradaki rolü büyük. Biz de yarının ihtiyaçlarına daha doğru ürünler ve hizmetler sunulması için acentelerimizi eğitimlerle destekliyoruz. Çünkü sigorta, kıymet bilmektir."

11-20 Ekim 2022 tarihleri arasında başvuruların tamamlanmasının ardından, 24

Ekim'de başlayıp 3 Şubat 2023'te sona erecek ilk grup eğitimlerde; TSEV sigortacılığa dair teknik konulara, TOBB ETÜ ise kişisel gelişim ve yönetim başlıklarına ağırlık verecek.

***Sigorta
branşları
incelenecek,
'müşteriyi
anlama' ders
olacak***

"Yeni Nesil Acente Eğitimleri"nde TSEV oto, hayat, sağlık, ferdi kaza gibi branş eğitimlere odaklanacak.

TOBB ETÜ ise; Sigortacılar İçin Pazarlama Yönetimi, Modern Tüketici ve Karar Verme Süreçleri, Müşteriyi Anlamak İçin Veri Yönetimi, Sigorta Acenteleri İçin Finansal Kavramlar ve Konular, Sigorta Acenteleri İçin 'Yeni Dünya', 'Yeni Hedef Kitle' ve 'Yeni Normallik', Sigorta Acenteleri İçin Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi gibi başlıklarla kişisel gelişim ve yönetim eğitimleri sunacak.





Trafik – Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR. #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr



AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi:

“Biz acentenin kendisiyiz!”

29 Mayıs 2020 tarihinde gerçekleşen kuruluşundan bu yana hazırlıklarını sürdüren AcnTURK Sigorta ilk poliçesini kesti ve acenteleriyle bir araya geldi.



Murat Büyükçelebi:

AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı

TÜRK sigorta sektöründe adından sıkça söz ettiren AcnTURK Sigorta ilk poliçesini kesti ve üretime başladı. Sigorta Acentelerinin bir araya gelerek kurduğu ilk ve tek sigorta şirketi olan yapı, güçlü bir kadroyla sektöre giriş yaptı. AcnTURK Sigorta, şirketin gerçek sahibi olarak adlandırdıkları acenteleri ile “ilk buluşma” konseptiyle bir araya geldi. Buluşmada 300 acente yer aldı. Etkinlikte AcnTURK Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçelebi şirketin kuruluş hikayesini anlattı.

“Biz acenteci bir şirket değiliz. Biz acentenin kendisiyiz.” ifadesini kullanan Büyükçelebi; “Kuruluş sürecinde gördük ki sektörün acenteleri ve sigortalıları gerçekten anlayan bir şirkete ihtiyacı bulunmaktadır. Acentesiz bir sigortacılığa inanmıyoruz ve acentenin sunduğu hizmetin artarak devam etmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu bağlamda acentelerimizin portföy mülkiyetini tanıyor ve asla dokunmayacağını bildiriyoruz. Her branşta, Türkiye’nin her yerinde ve her türlü işte var olacağız. Trafikten

sağlık sigortalarına, yangından tarım sigortalarına kadar gelecekte sağlam bir oyuncu olarak yer alacağız. Sizlerden bu şirkete sahip çıkmanızı istiyoruz çünkü bu şirket acentelik mesleğinin gelecek garantisidir. Ayrıca kurucu ortaklarımıza bugüne kadar yaptıkları çalışmalardan, katkılardan ve bu zor yolculukta gemiyi terk etmemelerinden dolayı hepinizin önünde tekrar teşekkür ediyorum.” dedi.

Büyükçelebi’nin ardından kürsüye çıkan ve şirketin iş yapış süreçlerinden bahseden AcnTURK Sigorta Genel Müdürü Murat Dişçi; “Tartışmasız bizimle çalışan her acente en yüksek kazancı elde edecek acentedir. Bu konu bir rekabet konusu değil şirketimizin standart işleyişidir.” dedi.

Toplandı daha sonra çalışma sistemlerinin tanıtımı ve işleyiş hakkında yapılan sunumlarla devam etti. Son oturumda ise acentelerin şirket yetkililerine sormak istediklerini dile getirebildikleri bir soru – cevap şeklinde tamamlandı.

Sektörden Kısa Kısa



Firuzan İşcan

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama
Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi

AXA Sigorta ve Kia'dan K Kasko iş birliği

Öncü sigorta şirketi AXA Sigorta, imza attığı yeni iş birliğiyle Kia marka araç sahiplerine yetkili servislerde marka standartlarına uygun hasar onarım garantisi sunuyor.

Türkiye'de 130 yıldır sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, markalı kasko iş birliklerine bir yenisini daha ekledi. Çelik Motor ile yaptığı iş birliğiyle AXA Sigorta, Kia marka araç sahiplerine K Kasko ürünü ile Kia yetkili servislerinde marka standartlarında hasar onarım garantisi sunuyor.

K Kasko ürünü ile AXA Sigorta, Kia marka otomobil sahiplerine mevcut Maksimum Kasko poliçesinin tüm avantajlarını sunarak müşterilerinin araçlarını geniş teminatlarla güvence altına alıyor. K Kasko sahipleri, kaza sonucu oluşan araç hasarının tazmini dışında, sektördeki en geniş teminatlara sahip kasko ürünlerinden olan Maksimum Kasko kapsamındaki birçok teminat ve asistans hizmetinden yararlanıyor. Böylelikle araç çalınması, yangın, cam kırılması, doğal afetler gibi durumları da kapsamına alan K Kasko, ikame araç hizmeti, kaza sonucu seyahat ve mecburi konaklama giderleri gibi asistans hizmetlerini de sunuyor. Asistans hizmetlerinden 7/24 yararlanabilen sigortalılar, mini onarım hizmetiyle hasarsızlık indirimleri bozulmadan küçük hasar onarımlarını gerçekleştirebiliyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, söz konusu iş birliği hakkında şunları söyledi: "AXA Sigorta olarak, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran yenilikçi çözümlerimizle 130 yıldır Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük ediyoruz. İnsan odaklı yaklaşımımızla, müşterilerimizin hayatın farklı alanlarında yaşayabilecekleri sorunlar karşısında onlar için vazgeçilmez bir çözüm ortağı olmak hedefimiz. Yeni iş birliğimizle kasko alanında sunduğumuz fark yaratan çözümleri Kia otomobil sahipleriyle de buluşturmaktan dolayı mutluyuz."

Kia Türkiye Genel Müdürü Can Ağyel, "K Kasko ile araç sahiplerimize sağladığımız kaliteli ve güvenilir servis deneyimini AXA Sigorta ile birlikte sunmaktan memnuniyet duyuyoruz. K Kasko ile müşterilerimizin araçlarının hasar onarımı uzman kadrolarımız gözetiminde ve orijinal yedek parçalar kullanılarak tamamlanacak ve araç sahipleri yollarına yetkili servis güvencesiyle ilk günkü gibi devam edecek." dedi.



Anadolu Sigorta'nın satın alma koordinatörü Mehmet Ali Özdemir oldu

Anadolu Sigorta Reasürans Müdürü Mehmet Ali Özdemir, Satın Alma Koordinatörü olarak atandı. Böylece şirket genelinde koordinatörlük sayısı altıya yükseltilmiş oldu.

1992 yılında Boğaziçi Üniversitesi Kamu Yönetimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun oldu. Boğaziçi Üniversitesi Psikoloji bölümü yüksek lisans programına devam ederken, aynı üniversitede araştırma görevlisi olarak çalıştı. Freelance yazılım geliştirme ve bilgi teknolojileri üzerine sürekli bir yayında yazarlık ve editörlük yaptı. Türkiye İş Bankası'nda müfettiş yardımcılığı ile başladığı finans sektöründeki kariyerini 1997 yılında Anadolu Sigorta Teftiş Kurulu'na katılarak sürdürdü. Anadolu Sigorta Organizasyon ve Bilgi İşlem Müdürlüğü'nde 2004 yılında başladığı Müdür Yardımcısı görevinin ardından 2008 yılında Reasürans Müdürü olarak atandı. 2022 yılı Eylül ayı itibarıyla Anadolu Sigorta Satın Alma Koordinatörü olan Özdemir, aynı zamanda Türkiye Sigorta Birliği Hayat Dışı Reasürans Komitesi Başkan Yardımcısı olarak görev alıyor.

Özdemir, Reasürans ve Satın Alma Müdürlüklerinin bağlı olacağı Satın Alma Koordinatörlüğü pozisyonunda, şirketin satın alma fonksiyonlarının bütünleştirilerek yapılan anlaşmaların şirketin uzun vadeli stratejilerine uyumlu olması ve kontrat yönetimi etkinliğini artırarak maliyetlerin optimize edilmesi görevlerinden sorumlu olacak.



Nadire Yücetürk



Hülya Ervansel

Cigna Türkiye'ye iki üst düzey atama birden

Cigna Global'in 200 yılı aşkın tecrübesi ve Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank ortaklığında faaliyetlerini sürdüren Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik'te iki üst düzey atama gerçekleşti. Bilgi Teknolojileri, Operasyon ve Çözüm Merkezinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonunda Hülya Ervansel; İnsan ve Kültür'den sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonunda ise Nadire Yücetürk Ekim 2022 itibarı ile çalışmalarını Cigna çatısı sürdürecektir. 1996 yılında Ege Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan ve 2007 yılında Profesyonel Proje Yönetimi sertifikasını alan Hülya Ervansel, kariyerine 1996 yılında Tarihbank'ta Bilgi Teknolojileri Sistem Yöneticisi olarak başladı. Hülya Ervansel, Cigna'dan önce son olarak QNB Finansbank'ta Dış Ticaret, Hazine ve Kredi Operasyonları Direktörü olarak görev yaptı. Cigna çatısı altında, 2019 yılından bu yana Nuri Özyer'in yürüttüğü Bilgi Teknolojileri, Operasyon ve Çözüm Merkezinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini devralan Hülya Ervansel, aynı zamanda Cigna İcra Kurulu'nda yer alacak. Cigna'da İnsan ve Kültür'den sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevlendirilen Nadire Yücetürk, 1996 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra 2000 yılında University of Birmingham'da International Banking and Finance MBA derecesini aldı. Kariyerine 1996 yılında Demirbank'ta başlayan Nadire Yücetürk, 2001 yılına kadar Kurumsal Bankacılık bünyesinde görev yaptı. Nadire Yücetürk, Cigna bünyesine katılmadan önce HSBC'de İnsan Kaynakları Öğrenme ve Yetenek Gelişimi ekiplerinden sorumlu Ülke Kıdemli Yöneticisi olarak görev yaptı.



30. yılını kutlayan Garanti BBVA Emeklilik'in katılımcı sayısı 2 milyon 400 bine yaklaştı

Bireysel emeklilik, hayat ve sağlık sigortası alanlarında faaliyet gösteren Garanti BBVA Emeklilik, sektöründe 30. yılını kutluyor. Müşterilerinin birikimlerine, ürüne aktardıkları ödemelere katma değer sağlayan Garanti BBVA Emeklilik, yaklaşık 2.4 milyon katılımcısıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'nin önemli oyuncularından biri olarak hizmet veriyor. Son bir yılda 18 yaş altı çocukların da BES'e katılmasının önünü açan düzenleme sayesinde sistemde yer alan her 5 çocuktan 1'i Garanti BBVA Emeklilik ile sürece dahil oldu. Garanti BBVA Emeklilik Ailesi 30 yılda 11 milyonu aşkın müşterisine de hayat sigortası yaptı. Konuyla ilgili bilgi veren Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Sektöründe 30 yıldır hizmet veren bir kurum olarak milyonlarca müşterimizle birlikte kocaman bir aile olmaktan mutluluk duyuyoruz. Neredeyse 20 yıla yakın süredir biriken 300 milyar TL'nin üzerindeki fon, BES sayesinde finansal sistemin içinde yer alıyor. BES'te her yıl hızla artan fon büyüklüğünün finansal sisteme uzun vadede daha önemli etkisi olacak. BES birçok amaç için kullanılabilen, rüştiünü ispat etmiş, güvenilir bir sistem. 18 yaş altı katılımcıların sisteme dahil olabilmesi, %30 devlet katkısı, BES'in hediye edilmesi uygulaması gibi birçok yenilik hayata geçti. Bunların yanı sıra, kısmi çekiş ve temlik haklarının sisteme dahil edilmesi gibi sistemi daha da avantajlı hale getirecek yenilikler de yolda. Bu nedenle henüz BES yaptırmamış herkesi sisteme dahil olmaya ve geleceği için şimdiden harekete geçmeye davet ediyoruz. 30 yıldır müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımımız, teknolojik altyapımız, yaratıcı ve yetkin insan kaynağımız ile birçok başarılı işe imza attık. Geçen her bir senenin, verilen emeğin, müşterilerimizin, ailemizin gelecek güvencesine attığı adımı taçlandırmak için çok anlamı olduğuna inanıyor, bu yolculukta yanımızda olan iş ortaklarımıza, çalışanlarımıza çok teşekkür ediyorum." dedi.

AgeSA'dan 18 yaş altı çocukları için BES sözleşmesi başlatanlara ek ödeme!

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, 15 Ekim'e kadar devam edecek kampanyasıyla 18 yaş altı çocuklar için yapılan bireysel emeklilik (BES) sözleşmelerinde ilk katkı payı tutarı 150 TL-299 TL ise 150 TL, 300 TL ve üzeri ise 200 TL'lik ek ödeme hediye ediyor.

AgeSA'nın sunduğu 18 yaş altı BES planı ile yapılan birikimler, hisse senedi, dolar, altın ve Eurobond gibi geniş fon seçeneklerinde değerlendiriliyor. Yüzde 30 devlet katkısı avantajıyla artan birikimler uzun vadede enflasyonun üzerinde getiri sağlayarak çocukların geleceği için güvenli bir yatırım imkanı sunuyor. Katılımcılar, AgeSA'nın sektörde bir ilke imza atarak sunduğu FonPro'nun "Tavsiye Al", "Kendin Yönet" ve "Uzmana Bırak" seçenekleri arasından kendilerine en uygun fon danışmanlığı hizmetini alabiliyor ve kazançlarını arttırabiliyor.



Hepiyi Sigorta, ilk reklam filmini yayınladı!

"%100 dijital, %100 hızlı, %100 güvenilir sigorta şirketi" sloganıyla yola çıkan Hepiyi Sigorta, ilk reklam filmini YouTube kanalı üzerinden paylaştı. Kaskodan sağlığa tüm sigorta branşlarında tamamen dijital süreçlerle avantajlı teklifler alabileceğin ifade edildiği reklam filminde, herkesin daha iyi hissetmeye ihtiyacının olduğu vurgulandı.

Aynı zamanda Hepiyi Sigorta'nın müşterilerinin daima yanında olduğuna dikkat çekilen reklam filminde; uzman danışmanlarla konuşma ve anında hasar ödeme özelliği, hızlı ikame araç servisi ve Türkiye'nin en iyi hastanelerinde teşhis tedavi imkanından da bahsedildi.



Sigortam.net'ten sağığı sigortalarında ilk ay hediye

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, sağığı sigortalarında müşterileri için "İlk Ay Bizden" kampanyası başlattı. Sigortam.net, 31 Ekim'e kadar sürecektir kampanya kapsamında özel sağığı ya da tamamlayıcı sağığı sigortası yaptıranlara ilk ayı hediye ediyor.

İnsanların kendilerini en çok güvende hissetmek istedikleri sağığı konusunda, kişiye özel sigorta danışmanı hizmetiyle fark yaratan Türkiye'nin lider insurtech markası Sigortam.net, farklı kampanyalarıyla da müşterilerinin yanında olmaya devam ediyor. Sigortam.net, "İlk Ay Bizden" diyerek, sağığı sigortası yaptıran tüm müşterilerine ilk ayı hediye ediyor. 31 Ekim'e kadar sürecektir kampanyadan özel sağığı ya da tamamlayıcı sağığı sigortası yaptıran herkes yararlanabiliyor. Üstelik kampanya kapsamında, günlük 11 TL'den başlayan fiyatlarla yaptıran sağığı sigortası poliçeleri, fiyat artışlarına karşı da 1 yıl boyunca güvence altına alınıyor.

Teknoloji kadar insan temasının ve sıcaklığının değerine de inanan Sigortam.net, bu kampanyasını telesatış kanalı üzerinden gerçekleştiriyor. Şirket, sağığı sigortalarında kişiye özel sigorta danışmanları aracılığıyla müşterilerini 7/24, doğru, anında ve eksiksiz bir biçimde bilgilendiriyor.



Techafull, Almanya'da hizmet sunmaya başladı

Türkiye'de katılım sigortacılığının öncüsü olan Neova, Techafull markası ile katılım sigortacılığını Almanya'ya taşıdı. Sigorta sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta'nın Kasım 2021'de "Avrupa'da ilk kez dijital katılım sigortacılık hizmeti" vermek üzere kurduğu Neova Techafull GmbH, kuruluşundan kısa bir süre sonra ilk poliçesini kesti. Techafull, www.techafull.com web sitesi üzerinden müşterilerine, kolay ve tamamen dijital bir şekilde poliçe satın alma imkânı sunuyor.

Techafull markası ile katılım sigortacılığını Avrupa'ya taşımayı hedefleyen Neova Katılım Sigorta, bu çerçevede tamamen dijital iş modeli ile sürdürülebilirliği destekliyor. www.techafull.com üzerinden poliçe satın alacak müşteriler, geniş teminatlar ve farklı tarife seçenekleri ile birçok ayrıcalığı aynı anda yaşayabilecek.

Techafull sunduğu yenilikçi hizmet ve çözümlerle büyümeyi hedeflerken, müşterilerinin ihtiyaç ve taleplerine en uygun çözümler geliştirmeye devam edecektir.





Bülent Karan

TMTB Büro Müdürü

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nun yeni müdürü belli oldu

Bülent Karan, Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu (TMTB) Büro Müdürlüğü görevine getirildi.

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu (TMTB) bir atama gerçekleştirek Büro Müdürlüğüne Bülent Karan'ı getirdi. TMTB'nin web sitesinde Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Duman imzası ile yapılan duyuruda Karan'ın 1 Ekim 2022 itibarıyla görevi devraldığı belirtildi.

İstanbul Teknik Üniversitesi Petrol Mühendisliği bölümünden mezun olan Karan, 2008 yılında Sakarya Üniversite'nden MBA derecesini aldı. 2006 yılında Halk Sigorta'da çalışmaya başlayan Karan, burada sırasıyla genel müdür yardımcısı ve genel müdür olarak görev yaptı. 2020 yılında Halk GYO'DA genel müdürlük görevini üstlenen Karan, 1 Ekim 2022 itibarıyla Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu (TMTB) Büro Müdürü görevine atandı.



Türkiye Sigorta'ya uluslararası alanda çok sayıda ödül

Sigorta ve emeklilik sektörünün lider şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, "Biz Türkiyeyiz" temasıyla hazırladığı 2021 faaliyet raporları ile Vision Awards 2021'de platin, altın ve gümüş ödül kazanırken, Galaxy Awards 2022'de ise bronz ve onur ödülünün sahibi oldu. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in "Biz Türkiyeyiz" teması ile hazırladığı 2021 yılı faaliyet raporları, aldığı ödüllere yenilerini ekledi. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, bu yıl çeşitli yarışma kategorilerinde 1.000'e yakın organizasyonun katılımıyla gerçekleştirilen Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi (LACP) tarafından uluslararası platformda düzenlenen Vision Awards 2021'de üç ayrı ödülün sahibi olurken; iletişimde mükemmelliğin standartlarını bağımsız bir jüriyle tanımlayan MerComm'un, pazarlama iletişiminde en iyileri ödüllendirdiği Galaxy Awards 2022'de ise iki ödül kazandı.

Türkiye Sigorta 2021 Faaliyet Raporu; LACP'den sigorta kategorisinde faaliyet raporunun PDF versiyonu ile platin, online versiyonu ile de altın ödül kazanırken, Bölgesel Özel Başarı Ödülü'nün Paydaşlara En İyi Mektup kategorisinde de gümüş ödüle layık görüldü. 50'den fazla ülkeden kendini işine adanmış profesyonellerin katılım gösterdiği Galaxy Awards 2022'de ise online: mikrosite kategorisinde bronz, basılı sigorta alanında ise onur ödülünün sahibi oldu.



Sigortam.net'e Kristal Elma ve The Hammers'tan üç ödül

Bu yılın Mart ayında yapay zeka ile teknolojik altyapısını güçlendirmenin yanı sıra marka kimliğini de baştan aşağıya yenileyen Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, reklam filmiyle; Reklamcılar Derneği tarafından bu yıl 34'üncüsü düzenlenen ve Türkiye'nin en prestijli ödülleri arasında biri olan Kristal Elma'da, "Banka, Sigorta ve Finansal Hizmetler Entegre Kampanya" kategorisinde bronz ödülün sahibi oldu. Aynı zamanda Türkiye sınırları içindeki tüm şirketlerin pazarlama ve pazarlamayı kapsayan tüm alt bölümlerindeki ekip başarısını ölçümleyen The Hammers'ta da iki ödül birden Sigortam.net'e gitti. Marka, "Sigortacılık Sektöründe En İyi Pazarlama Takımı" kategorisinde altın ödülü, "En İyi İşveren Markası Takımı" kategorisinde ise bronz ödülü kucakladı.

Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, hayata geçirdikleri yeniliklerin değerli ödülleriyle taçlandırılmasından büyük mutluluk duyduklarını belirterek, "Müşterilerimize 22 yıldır hizmet veren bir şirket olarak, bu yıl baştan aşağıya bir dönüşüm geçirdik. Bu dönüşüm sürecinde web sitemizden kullandığımız teknolojilere, şirketimizle özdeşleşen keçi logomuzdan tüm marka kimliğimize her şeyimizi yeniledik. Müşterilerimize daha yalın, daha anlaşılır, daha etkileşimli bir şekilde hizmet veriyoruz. Bu süreçte, gerek çok değerli ekip arkadaşlarımızla oluşturduğumuz stratejilerimizin gerekse iletişim kampanyalarımızın ödüllendirilmesi, işimize duyduğumuz heyecan ve tutkuyu artırıyor. Daha iyilerini de yapmak için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

AKSigorta

Bambaşka.

Aksigorta, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yerini Aldı

Aksigorta, Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin yer aldığı BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yerini aldı. Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla, ürün ve hizmetlerini geliştirmeye devam eden Aksigorta, dünyanın geleceğini güvence altına alacak çalışmalar yürütmeyi de sürdürüyor. Sürdürülebilirlik puanını yükselten Aksigorta son olarak, şirketlerin çevresel, sosyal, kurumsal yönetim, insan ve çalışan hakları ile şeffaflık konularında; uluslararası sürdürülebilirlik kriterlerine göre değerlemeye tabi tutulduğu BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne dahil oldu.

Aksigorta'nın sürdürülebilirliği bir iş yapış biçimi olarak ele aldığı ifade eden Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Sürdürülebilirlik bizim için bir kurum kültürü. Gerek şirket içinde gerekse topluma ve doğaya dokunduğumuz her alanda bu dünyanın geleceğini güvence altına alabileceğimiz çalışmalar yürütüyoruz. Bu çalışmaların bir neticesi olarak, kurumsal sürdürülebilirlik performansımızı artırarak, Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin yer aldığı BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer almaktan memnuniyet duyuyoruz. BIST Sürdürülebilirlik Endeksinin; çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim olmak üzere 3 ana başlık, 10 kategori, 25 tema ve bu temalara ilişkin 450'den fazla veri noktasından oluşan Refinitiv'in değerlendirme metodolojisine uygun skoru aldık. Böylece yatırımcılarımıza ve potansiyel yatırımcılarımıza finansal bilgilerin yanında finansal olmayan sürdürülebilirlik hedeflerinde belli bir puan almış ve listeye girmiş bir şirket olarak görüneceğiz. Çevresel, sosyal ve yönetim performansımızı daha üst seviyelere taşıyarak bu listede daimi olarak yer almayı hedefliyoruz" dedi.



Burak Ali Göçer

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü

Garanti BBVA Emeklilik müşterileri Sağlıklı Yaşa programı ile kendilerine iyi bakıyor

GARANTİ BBVA Emeklilik ailesi; müşterilerine birikim ve sigorta ürünleri sunarak onların geleceklerini güvence altına almanın yanı sıra şimdi de “Sağlıklı Yaşa” programı ile kendilerine bugünden iyi bakmalarını sağlıyor. Sağlıklı Yaşa’da “iyi yaşam” için gerekli olan her şey var. Yogadan fitness’a, kişisel gelişimden sağlıklı beslenmeye kadar birçok kategoride birbirinden değerli uzmanların canlı yayınlanan etkinlikleri Garanti BBVA Emeklilik müşterileri ile buluşuyor. Avrupa’nın ilk canlı iyi yaşam platformu Studio Canlı işbirliği ile hayata geçen Sağlıklı Yaşa programından Garanti BBVA Emeklilik müşterileri özel avantajlarla faydalananıyor. Konuyla ilgili konuşan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, “Bildığınız üzere uzun yıllardır katılımcılarımızın birikimlerine değer katıyoruz. Şimdi artık sağlık sigortası ile müşterilerimizin sağlıklarını da güvence altına alıyoruz. Ancak asıl amacımız onların her zaman sağlıklı ve zinde kalmalarını sağlamak. Yani katılımcılarımız sağlık harcamalarını güvence altına alırken aynı zamanda bugünden kendilerine iyi bakarak bu ürünü kullanmaya hiç gerek duymasınlar istiyoruz. Bu imkanı da Sağlıklı Yaşa programımız sayesinde müşterilerimize sunuyoruz. Program içerisinde müşterilerimiz wellbeing alanında “canlı” ve “interaktif” gerçekleştirilen pek çok etkinlik ve eğitime katılarak “iyi yaşam” dünyasını keşfediyorlar.

Geçtiğimiz son 2 yılda özellikle fiziksel ve mental sağlığının her şeyden önce geldiğini hepimiz fazlasıyla hissettik. Evlere kapandığımız süreçte en çok ihtiyacımız olan şey psikolojimizi ve vücudumuzu sağlıklı, dinç tutabilmektir. Bunu yapabilmek için fiziki olarak yana olmamızın şart olmadığını dijital ortamdaki etkinlik, eğitim veya spor yapabildiğimizi gördük, hatta bu birçoğumuz için alışkanlığa dönüştü. İşte Sağlıklı Yaşa programı da online dersleriyle müşterilerimize psikolojiden aile ve çocuk sağlığına, fitness’tan sağlıklı beslenmeye kadar birçok alanda hayatlarına dokunmamıza olanak tanıyor. Bu etkinlikler katılımcılarımızın kendilerine, sevdiklerine, ailelerine bugünden iyi bakmaları, sağlıklı yaşamaları için çok önemli bir fırsat. “İyi yaşam” alanında bilgiler edinerek, yeni bakış açıları geliştiriyor, kendimizle ilgili yeni yetenek alanlarımızı keşfediyoruz. Müşterilerimiz program içerisinde “iyi yaşam ve farkındalık” etkinliklerinden, tüm grup derslerine sınırsız katılım avantajı ile faydalanabiliyorlar. Sağlıklı Yaşa programında ayrıca her ay farklı içeriklerde hazırlanan bilgilendirici bültenler, blog yazıları, webinar mevcut. Pek tabii 18 yaş altı çocuklarımızı da unutmadık. Onların da bedensel ve ruhsal gelişimlerine katkı sağlayacak, müzikten, dansa, resimden çocuk yogasına kadar birçok etkinlik programımızda çocuklarımızı bekliyor. Garanti BBVA Emeklilik olarak, müşterilerimizin kendilerine, ailelerine ve sevdiklerine her daim iyi bakabilecekleri çalışmalarımıza devam edeceğiz” dedi.



**+%30
DEVLET
KATKISI**

**%100
FAİZSİZ**



Hayalleri “Erken BES” ile erken gerçekleştin!

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

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

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr



/katilimemeklilik



/katilimemeklilik



/katilimemek



/katilimemeklilik



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



**Katılım
Emeklilik**
Gelecek bugün başlar



Cigna'dan yüzde 10 hoş geldin indirimi

Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında ücretsiz sunulan Online Psikolog hizmeti ile danışmak istediğiniz konular olduğunda destek alabileceğiniz danışmanınız yanı başınızda.

Konusunda uzman psikologlara online olarak sözlü, yazılı veya görüntülü görüşme avantajından da yararlanabilmem mümkün. Cigna, anlaşmalı özel hastanelerde SGK katkı payı hariç hiçbir ek ücret ödmeden muayene ve tedavi hizmetinden yararlanmak isteyen müşterilerinin %10 hoş geldin indiriminden de yararlanmalarını sağlıyor.



Gri İş Yeri Sigortası'nın geniş teminatları ile yüzler gülüyor!

Gri Sigorta, Gri İş Yeri Sigortası yaptıran iş yeri sahiplerine geniş teminatlar sunuyor. İş yerinde yangın, yıldırım, infilak yahut bunlardan kaynaklı meydana gelebilecek hararet, buhar ya da dumanın oluşturabileceği maddi zararları polisede belirtilmiş limitler dahilinde karşılıyor. Taşınır ve taşınmaz mallar için uygulanabilen yangın iş yeri sigortasına dahil edilebilecek ek teminatlar ise şu şekilde;

- Grev, Lokavt, Halk Hareketi
- Kötü Niyetli Hareketler
- Terör
- Deprem ve Yanardağ Püskürtmesi
- Kar Ağırlığı
- Yer Kayması
- Sel ve Su Baskını
- Fırtına
- Duman
- Hırsızlık
- Cam Kırılması
- Kara Taşıtları Çarpması
- Hava Taşıtları Çarpması
- Deniz Taşıtları Çarpması
- İş Yeri Yardımı



Gulf Sigorta'dan B planı sigortası

Gulf Sigorta, B Planı Sigortası ile beklenmedik bir kaza sonucu yaşam kaybı, kalıcı sakatlık ya da geçici çalışma kaybı durumlarında size ve dilerseniz eşiniz ile çocuklarınıza tazminat güvencesi sağlıyor. Aynı zamanda kaza sonrasında tedavinin başladığı günden sigortalının çalışabilecek duruma gelene kadar her günü için (maksimum 200 gün) günlük tazminat sağlıyor.

Kaza tarihinden itibaren 1 yıl içinde vefat etme veya 2 yıl içinde sürekli sakat kalma durumlarını teminat altına alıyor. Kaza tarihinden itibaren 1 yıl içinde oluşmuş tedavi masraflarını (hastane, doktor, ilaç, röntgen vs.) teminat limitleri dahilinde karşılıyor.



Türkiye Sigorta'dan Mutlu Yaş Al ile evde sağlık hizmetlerinde indirim fırsatı

Mutlu Yaş Al platformu Türkiye Sigorta Müşteri Platformu kullanıcılarına yüzde 15 indirim imkanı sunuyor. Kurulma amacı 66 yaşının üstünde olan bireylerin toplumsal hayatta var olabilmelerini sağlayacak algıyı oluşturmak olan Mutlu Yaş Al platformu, yaş alma ile birlikte kendini soyutlayan bireylerin toplumda yalnızca fiziksel olarak değil ekonomik, kültürel ve sosyal anlamda da var olabilmemesine katkı sağlamayı hedeflemektedir.

Yaş almanın değil sağlığın kaybedilmesinin kişileri hayattan koparacağını ifade eden platform Türkiye Sigorta Müşteri Platformu kullanıcılarına özel %15 indirim imkanı sağlıyor. Hizmet kapsamında; Fizyoterapi ve Rehabilitasyon, Evde Sağlık Hizmetleri sunulurken aynı zamanda Evde Medikal Bakım hizmeti sunuluyor.

Buket Erşan

Fibaemeklilik Projeler, ADK,
Pazarlama ve Müşteri
Hizmetleri Direktörü:

“Mücadelemiz tasarruf sanılan ihmallere karşı”



MEME kanseri ile mücadele için 2014 yılından bu yana “Pembe Kurdele” projesini yürüten Fibaemeklilik, erken teşhis ve öz muayene konusunda farkındalık yaratan çalışmalarını sürdürüyor. Her ayın son Perşembe’sini öz muayene günü olarak uygulayan ve Meme Kanseri Farkındalık Ayı kapsamında iş ortaklarıyla farklı projelere imza atan Fibaemeklilik, yıl boyunca gerçekleştirdiği çeşitli marka ve proje iş birlikleriyle farkındalık çalışmaları yürütüyor.

Anne Çocuk Eğitim Vakfı’nın (AÇEV) “Kadınların Eğitimi, Ailelerin Sağlığı ve Mutluluğu” projesinin de destekçisi olan Fibaemeklilik’in meme kanseri ve kadın sağlığı konusunda hazırladığı bilgilendirmeler, AÇEV’in eğitim programlarındaki kadınlarla paylaşıyor. Projeye aynı adı taşıyan Pembe Kurdele Hayat Sigortası ile kadınlara özel kanser hastalıklarının tedavisindeki finansal ihtiyaçlar için destek sağlayan Fibaemeklilik, Ekim ayı boyunca kadınlara kendi kendilerini muayene etmeleri yönünde hatırlatmalarda bulunuyor.

“Erken teşhis ve öz muayene konusunda farkındalık için çalışıyoruz”

Pembe Kurdele projesi kapsamında AÇEV ve Türkiye Meme Vakfı gibi kuruluşların altında bugüne kadar on binlerce kadına ulaştıklarını belirten Fibaemeklilik Projeler, ADK, Pazarlama ve Müşteri Hizmetleri Direktörü Buket Erşan şunları söyledi:

“Her sekiz kadından birinin risk altında olduğu bir hastalığa karşı duyarsız kalmadık ve Pembe Kurdele projesiyle 2014 yılından bu yana on binlerce kadına meme kanseri farkındalık eğitimi verdik. Bu eğitimler ve dağıtımı yapılan 30 bin adet broşür; erken teşhis ve öz muayene konularındaki farkındalığa büyük katkı sağladı. Her sekiz kadından birinin bu riski taşıdığını düşünürsek, nüfusa oranla Türkiye’de 5 milyondan fazla kadın bu riski taşıyor ve dünyanın birçok yerinde olduğu gibi kadınların çoğu muayene süreçlerini ekonomik nedenler ve zamandan tasarruf gibi gerekçelerle ihmal ediyor. Biz en çok da bu anlayışı düzeltmek istiyoruz.”

“Kanser hastalarının iyileşme sürecine odaklanabilmeleri bizce çok değerli”

Meme kanserinin erken teşhis edildiğinde yüzde 98 oranında tedavi edilebildiğine dikkat çeken Erşan, hayatı riske atan hiçbir tasarruf yöntemi olamayacağını ifade ederek şöyle devam etti: “Amerika’da yapılan bir araştırmaya göre üçüncü evredeki

meme kanseri hastalarının yüzde 28’i tedavi maliyetinin ameliyat olma kararlarını etkilediğini söylüyor. Bu kişilerin yarısından fazlası da tedavi konusunda finansal olarak hazırlıksız hissettiklerini ifade ediyor. Kanser tedavisi gören bir hastanın ilaç, kemoterapi, yatış veya ameliyat gibi masrafları hiç düşünmeden, sadece kendi iyileşme sürecine odaklanabilmesi bizce çok değerli. Bu amaçla geliştirdiğimiz Pembe Kurdele Hayat Sigortası ile kadın kanserlerine özel teminatlarla tedavi ve tedavi sonrası iyileşme süreçleri için güvence sağlıyoruz. Meme kanserinin yanı sıra rahim, rahim ağzı, rahim içi ve yumurtalık gibi kanserleri de teminat kapsamında tutuyoruz.”

“Öz muayene 1,5 dakika sürüyor”

Pembe Kurdele’yi sadece bir sigorta ürünü değil, bütüncül bir sosyal sorumluluk projesi olarak tasarladıklarına dikkat çeken Erşan şöyle tamamladı:

“Bu farkındalığı iletişim çalışmalarımızın bir parçası haline getirdik ve her ayın son Perşembe’sini öz muayene günü olarak uygulamaya başladık. Öz muayene yalnızca 1,5 dakika sürüyor ve burada tespit edilen sıra dışı durumlar erken teşhis konusunda büyük fayda sağlıyor. AÇEV iş birliğimiz ve şirket içi uygulamalarımız yanında; iş ortaklarımızla da ortak çalışmalar yürütüyoruz. Aktifbank ile bankanın Ekonomideki Aktif Kadınlar Projesi kapsamında kadın girişimcilere Pembe Kurdele Hayat Sigortası hediye ettik. Pembe Kurdele projesi kapsamında sadece Ekim ayında değil yılın her döneminde bilinçlendirme faaliyetleri yürütmeye ve kadın kanserlerine özel sunduğumuz teminatlarla güvence sağlamaya devam edeceğiz.”

Kadın kanserlerine karşı uygun primlerle sigortalı olma imkanı

Pembe Kurdele Hayat Sigortası, meme kanserinin yanı sıra rahim, rahim ağzı, rahim içi, yumurtalık kanserleri ile tüpler ve vajina / vulva tümörlerini de teminat altına alıyor. 18 ve 65 yaş arasındaki kadınlar Pembe Kurdele ürününden yararlanabiliyor. Yaş gruplarına göre farklılaşan yıllık prim tutarlar 57,6 TL’den başlayan ürün kapsamında prim tutarı artırılarak toplam teminat 100 bin TL’ye kadar da çıkarılabiliyor. Teminat kapsamındaki kadın kanserlerinden herhangi biri ile karşılaşılması halinde teminat tutarı tek seferde ödenirken; sigortalının herhangi bir fatura ya da harcama beyan etmesi de gerekmiyor. Sigortalı teminat ödemesini tedavi giderlerine harcayabildiği gibi; psikolojik destek, rehabilitasyon ya da kişisel harcamaları için de kullanabiliyor.

21. yüzyılda dünya evriliyor



Merve YAVAŞÇALAR
Sigorta Risk Uzmanı

EVRİLMEK; bir biçimden bir biçime doğal olarak dönmek. Büyümek, evrilmek gelişmek ve sınırları zorlamak evrenin müttemmim cüz'ü. Teknoloji insanın, evrilmekte olan dünyamızın ve insanoğlunun sınavı. Duvarları yıkını, sınırları zorlayanı...

Son yılın trendi, hemen her mecrada konuşulan her bireyi bir şekilde ilgilendiren konu "Tam Otonom Sisteme Geçiş"... Başta teknoloji, sigorta, otomotiv, sağlık, hukuk, sanayi hemen her branşa ucu dayanan hepimizi yakında ilgilendirecek olan o büyük mesele. Evet şu an için mesele; anlaşılması çözülmesi, çözümlenmesi gereken derin bir konu.

Yakın zamanda sürücü müdahalesine ihtiyaç duymadan "tam otonom" araçların kullanıma sunulacağı sıklıkla dile getirilmektedir. Sürüş rahatlığı sürüş esnasında sürücünün kitap okuması, maillerini cevaplaması, uyuması, karbon salınımı, engelli bireylerin seyahat engellerinin ortadan kalkacak olması gibi konular göz önüne alındığında son derece keyif ve konfor alanlarını dikkate aldığımız otonom sistemin artıları kadar oluşturabileceği risk ve sistemin doğru entegrasi için iyileştirilmesi gerekli şartlarda bir o kadar önemli ve dikkat çekici.

Şu an otomotiv sektöründe parıldaması ön görülen tam otonom sistemin arkasında bulunan dev destekleyici güçleri göz

ardı etmemek gerekir.

- **Hukukta otonom sistemin getirebileceği yasal sorumluluk ve risklerin belirlenebilmesi ve karşılığı**
- **Tam otonom sisteme geçmiş araçların oluşturabileceği risklerin doğru bir öngörü ile hesaplanarak geliştirilmesi gereken sorumluluk poliçeleri ve şuan çok görülemeyen ve hence en gerekli olacak ürünlerden, otonom sisteme uygulanabilecek olan siber saldırılar için geliştirilmiş siber saldırı poliçeleri, kasko ve zorunlu mali sorumluluk poliçelerinin bu sisteme en uygun şekilde yorumlanarak yeniden geliştirilmesi.**
- **Trafik sistem ve altyapısının tam otonom sistemin beraberrinde getireceği handikapları da göz önüne alarak yeniden ve yeni bir ufukla revizesi.**
- **Sanayide ciddi bir inavasyon ve entegrasyon.**

Bu minvalde bakıldığında teknolojinin nimetlerine ve konfor seviyesine kucağımızı açarken eteğimizdeki taşları ve pürüzleri doğru temizlemek, doğru analiz ve öngörüler ile sistematik bir biçimde en sancısız geçişi sağlamak en doğrusu görünüyor. İnovatif bir gelecek için "tam otonom sistem"e hazır mıyız dersiniz?..

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



Kerem Erberk

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

*Juno,
Kasko'da
“kullandığın
kadar öde”
dönemini
başlatıyor*

ANADOLU Sigorta, tüketicilerine yeni bir dijital sigortacılık deneyimi sunmak amacıyla geliştirdiği Juno platformuna yeni ürünü Başka Kasko'yu ekledi. Başka Kasko, uygun fiyatı, para puan özelliği ve genişletilmiş kasko teminatlarıyla benzersiz avantajlar sunuyor. Bu ürünü tercih eden araç sahipleri, aylık araç kullanımlarının 500 km'den az olduğunu göstererek aylık prim taksitlerinin yüzde 40'ı kadarını para puan olarak kazanabiliyor. 'Başka Kasko' sigortasına, Juno mobil uygulaması veya junolu.com websitesi üzerinden hızlıca teklif alarak sahip olmak mümkün. Satış süreçleri tamamen dijital olarak yönetilen Başka Kasko, kullandığın kadar öde özelliğiyle Türkiye sigorta sektöründe bir ilk.

Başka Kasko, müşterilerin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak ve dijital müşteri deneyimi önceliklendirilerek tasarlandı. Sigortanın kullanımı şu şekilde işliyor; Sigortalı, her ay kilometre kadran fotoğrafını çekerek Juno uygulamasına yüklüyor. Kullanımın 500 km altında olması durumunda aylık taksit tutarının %40'ı kadar para puan kullanıcının Juno cüzdanına yükleniyor. Sigortalı, kazandığı para puanları Juno uygulaması üzerinden yakıt puana dönüştürerek Opet istasyonlarında akaryakıt alımında kullanabiliyor.

“Başka Kasko ile pek çok araç sahibi sigortaya başka bir açıdan bakacak”

Çevik dönüşüm stratejisiyle, tüm paydaşlarına fayda sağlayacak yeni ve pratik iş yapış şekilleri geliştirdiklerini ve bu sayede dijitalleşme anlamında önemli adımlar attıklarını ifade eden Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, “Dünyada dijitalleşme temelli gelişim ve dönüşümün hızı artıyor. Biz de Türkiye'nin en yenilikçi ve öncü sigorta şirketi olma vizyonumuzla ürün geliştirme süreçlerimizi çevik bir yapıya dönüştürüp 4 ay gibi çok kısa bir sürede yepyeni dijital bir ürün tasarladık. Dijitalleşme, inovasyon gibi kavramları çok erken dönemde gündemine almış bir şirket olarak başlattığımız çevik dönüşüm yolculuğu hızla meyvelerini vermeye devam ediyor. Bu kapsamda daha iyi veri analizi yapıyor, yapay zekâ ile müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha uygun ürünleri çevik sistemimizle geliştiriyoruz. Başka Kasko da bunlardan biri.”

Erberk, “Müşterilerimizin beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda hayata geçirdiğimiz ürünümüz, araç sahiplerinin kullanım alışkanlıklarına göre değişen fiyat avantajları sunuyor. Artan yakıt fiyatları ve evden çalışma gibi sebeplerle aracını az kullanan müşterilerin bütçesine katkı sağlayan Başka Kasko, aynı zamanda araç kullanımını azaltmaya teşvik ederek karbon salınımının düşürülmesine de destek oluyor. “Kullandığın kadar öde” diyerek müşterilerimize her zaman yanlarında olduğumuzu hissettiriyoruz. Sunduğu yenilikçi avantajlarıyla Başka Kasko'nun pek çok araç sahibinin sigortaya bakış açısını değiştireceğine inanıyoruz” 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 v | [rsotomotivgrubu](https://www.rsotomotivgrubu.com)
www.rsotomotivgrubu.com

444 40 77





SigortaShop'tan SMA hastası Duru için anlamlı turnuva

ATATÜRK Spor Salonu'nda düzenlenen ve tüm geliri SMA hastası Duru'ya destek olmak için kullanılacak olan turnuvaya SigortaShop Spor Kulübü'nün yanı sıra Galatasaray, Çukurova Belediye Adana Demirspor ve Aydın Büyükşehir Belediyespor katıldı. Üç gün süren turnuvada rakiplerini yenen Galatasaray turnuvanın şampiyonu oldu. Aydın Büyükşehir Belediyespor'un ikinci, SigortaShop Spor Kulübü'nün üçüncü olduğu turnuvada Galatasaray'a kupasını ise Salihli Kaymakamı Mehmet Kamil Sağlam verdi.

"Bu tarz sosyal sorumluluk projelerinin içinde olmaya devam edeceğiz"

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan SigortaShop Spor Kulübü Başkanı Aydın Kaya, "Öncelikle böyle bir proje için yaptığımız çağrıya sessiz kalmayarak yanımızda olan Galatasaray Spor

Kulübü, Aydın Büyükşehir Belediyespor ve Çukurova Belediyesi Adana Demirspor Kulübü'nün değerli yöneticilerine teşekkür ediyorum. İki sezon önce yine buna benzer bir organizasyonu İzmir'de SMA hastası Hamza bebek için düzenlemiş ve katkıda bulunmuştuk. Bu sezon başında ise Manisa'da yaşayan Duru bebeğimiz için Salihli'de turnuva düzenleme kararı aldık. Maçlar için satışa çıkacak olan biletlerden elde edilecek olan geliri SMA hastası Duru bebeğimizin sağlık giderleri için bağışlayarak onun yanında olacağız. Hem şirketimiz hem kulübümüz bu tarz sosyal sorumluluk projelerinin içerisinde olmaya devam edecek" ifadelerini kullandı. Her şeyden önce minik bir kızın sağlığının söz konusu olduğunda dikkat çeken Başkan Kaya, "Yeni sezon öncesi bir hazırlık turnuvasının haricinde böyle anlamlı bir organizasyonu Manisa'nın önde gelen isimleri ile paylaştığımızda onlar da bizimle bu yolda yürüme kararı aldı. Onlara da ayrıca teşekkür etmek istiyorum." 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

TÜRKİYE Sigorta Birliği 2022 Eylül sonu prim üretim verilerini duyurdu. Toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %108 artış ile 146 milyar 895 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 34 milyar 985 milyon lira ile zorunlu trafik sigortası oldu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2022 yılı Eylül sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre Eylül sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %108 artış ile 146 milyar 895 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 34 milyar 985 milyon lira ile zorunlu trafik sigortası oldu. Trafik branşını 27 milyar 45 milyon lira ve %187 artış ile kasko takip etti. En fazla prim üretilen diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 18 milyar 506 milyon lira ve %107 artış ile hastalık ve sağlık branşı, 17 milyar 255 milyon lira ve %90 artış ile yangın ve doğal afetler, 13 milyar 980 milyon lira ve %86 artış ile genel zararlar.

Hayat dışı toplamına bakıldığında toplam prim üretimi 126 milyar 300 milyon lira olarak gerçekleşirken hayat tarafında toplam prim üretimi ise 20 milyar 596 milyon lira olarak kayıtlara geçti.

İlk 10'da yer alan şirketler

2022 yılının Ocak-Eylül dönemindeki toplam brüt prim üretimi; 16 milyar 106 milyon 159 bin 669 TL ile bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 109 oranında artan Türkiye Sigorta prim üretimi baz alında ilk sırada yer alan sigorta şirketi oldu.

2022 yılının başında açıklanan verilere göre ikinci sırada yer alan Allianz Sigorta'yı aynı yılın Eylül döneminde prim üretimi 15.463.467.828 TL tutarını aşan Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi takip etti.

TSB'nin geçmiş dönemde açıkladığı verilerden yararlanılarak oluşturulan sıralamada dördüncü sırada bulunan Aksigorta'nın 2022 yılı üçüncü çeyrek prim üretimi geçen yılın üçüncü çeyreğine göre %108 büyümeye kaydetti.

Sırasıyla; Bupa Acıbadem Sigorta, HDI Sigorta, Axa Sigorta, Türkiye Hayat Emeklilik, Bereket Sigorta ve Sampo Sigorta, prim üretimin ilk 10'da yer alan sigorta şirketleri arasında yer aldı.

TSB
*verilerine göre
sigorta prim
üretiminde
ilk 10'a giren
şirketler*

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



Sompo Sigorta'dan sektörde bir ilk: Dijital Kasko Poliçesi

KURUMSAL ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü markası Sompo Sigorta, sürdürülebilirlik kapsamında yürüttüğü dijital dönüşüm çalışmalarına bir yenisini ekledi. Şirket, sektörde bir ilk olarak hayata geçirdiği Dijital Kasko Poliçe uygulaması ile müşteri deneyimi süreçlerine verimlilik ve hız katıyor. Sompo Sigorta, bu yeni uygulama kapsamında kağıt basımını azaltarak doğaya katkıda bulunmayı ve dijitalleşmeyi kasko poliçe süreçlerine entegre ederek müşterilerinin deneyimlerini iyileştirmeyi hedefliyor. Kasko poliçe dokümanını sadeleştirerek özet hale getiren Sompo Sigorta, bu sayede kolay anlaşılan bir içerikle, sigortalılarına görmek istedikleri bilgileri öncelikli sunabiliyor. Aynı zamanda özet poliçeye yerleştirilen QR kodlu erişim seçeneğiyle, poliçe detaylarına dijital platformlar üzerinden ulaşabilme olanağı sağlıyor.

“Yeni nesil teknoloji ve uygulamaların sigorta sektöründeki öncüsüyüz”

Dijital dönüşüm ve müşteri deneyimini iyileştirme hedefleri doğrultusunda çalışmalarının hız kesmeden devam ettiğini belirten Sompo Sigorta Müşteri Yönetimi ve Dijital Pazarlama Koordinatörü Ayşe Seda Düğmeli, şöyle konuştu: “Dijitalleşme, müşteri odaklılık ve doğaya saygı vizyonumuzdan hareketle, her yıl değişen ihtiyaçlar, dinamikler ve beklentilere dayalı olarak yeni ürünler çıkarıyor ve ürünlerimizi güncelliyoruz. Son olarak sektörde bir ilke imza attığımız Dijital Kasko Poliçesi uygulamasını hayata geçirdik. Yeni uygulamamız ile sigortalılarımızın bir poliçe dokümanında ilk ve öncelikli olarak hangi bilgilere ihtiyacı olduğunu, hangi bilgileri görmek istediklerini onlara sorduk ve poliçeyi bu bilgiler ışığında özet hale getirdik. Sadece iki sayfa olan özet poliçemiz ile sigortalılarımız; satış aracı, satış kanalı, sigortalı, araç bilgileri ve teminat listesine erişebilecek; aynı zamanda poliçelerinde yer alan teminat ve klos detaylarına da dokümanda yer alan QR kodundan kolayca ulaşabilecekler. Acentelerimiz, Hızlı Teklif ekranındaki Poliçe Basım Seçenekleri altında yer alan ‘Özet Basım’ seçeneğini tercih ederek, özet poliçe dokümanına hızlıca ulaşabilecek ve sigortalılar ile paylaşabilecekler. Sompo Sigorta olarak sürdürülebilirliği, faaliyet gösterdiğimiz her alanda önceliğimiz olarak görüyoruz; çevresel, sosyal ve ekonomik olarak her boyutuyla ele alıyoruz. Sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda, bir taraftan da müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını dikkate alarak onların hayatlarını kolaylaştıracak yenilikçi ürünler geliştirmeyi sürdüreceğiz. Ayrıca yeni nesil teknolojilerin sigorta sektöründeki öncü takipçisi ve uygulayıcısı olarak, müşterilerimizi ve iş ortaklarımızı yenilikçi, yüksek kaliteli ve hızlı hizmet anlayışımızla buluşturmaya devam edeceğiz.”

Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi'ni kapsayan yeni Elit Paket Sağlık Sigortası **Anadolu Sigorta'da!**

Anadolu Sigorta'dan Elit Paket Sağlık Sigortası yaptırın, Vehbi Koç Vakfı Sağlık Kuruluşları Network'ünü tercih ederek Amerikan Hastanesi, Koç Üniversitesi Hastanesi, Bodrum Amerikan Hastanesi ve Amerikan Tıp Merkezi'nde tedavi olma ayrıcalığına kavuşun.

Teklif almak için size en yakın Anadolu Sigorta acentesini ya da Türkiye İş Bankası Şubesi'ni ziyaret edebilirsiniz.





Fitch: Küresel sigorta sektörü görünümünü risk altında

Fitch Ratings, hem yüksek enflasyon hem de artan faiz oranlarının en son tahminlerinin ötesinde kalmaya devam ederse, dünyadaki çeşitli pazarlarda sigorta sektörü görünümünün kötüleşebileceği konusunda uyardı. Fitch Ratings analistleri, artan ABD ve Avrupa faiz oranlarıyla birlikte, 2023 boyunca çoğu bölgede orta-yüksek tek haneli enflasyona sahip bir ekonomik senaryonun potansiyel etkisini analiz etti. Yüksek enflasyonun ve artan faiz oranlarının son tahminlerin ötesinden kalmaya devam etmesinin dünya genelindeki sigorta sektörlerinin görünümünün kötüleştirilebileceği uyarısı yapıldı.

Hayat dışı sektörler en fazla risk altında

Senaryonun 2023'te birçok sigorta piyasası için kötüleşen sektör görünümünü tetiklemesinin muhtemel olduğu ve hayat dışı sektörlerde özellikle beklenenden daha yüksek hasar enflasyonunun rezerv eksikliklerine yol açabileceği yüksek oranda uzun kuyruklu işlere sahip olanların en fazla riske maruz kalacağı belirtiliyor. Aynı zamanda, yüksek enflasyonun potansiyel olarak hem güçlü rekabetin hem de toplumsal baskının sigortacıların fiyatları artırma kabiliyetini sınırladığı pazarlarda kısa kuyruklu işletmeler için marj baskısına yol açabileceği de ekleniyor.

Hayat dışı sigorta şirketleri, hasar enflasyonunun marjlar ve sermaye üzerindeki olumsuz etkisi nedeniyle en fazla olumsuz derecelendirme işlemi riski altında olacak. Buna karşılık hayat sektörleri, yükselen faiz oranlarından net fayda sağlayacak.

Fitch, sermaye ve orta vadeli kazançlar üzerindeki olumlu etkilerin artan yatırım volatilesinin, yüksek gecikme oranlarının ve düşük yeni iş hacimlerinin olumsuz kısa vadeli etkilerini dengelemesini bekleyeceğini belirtti.

Hindistan, altıncı en büyük küresel sigorta pazarı olma yolunda

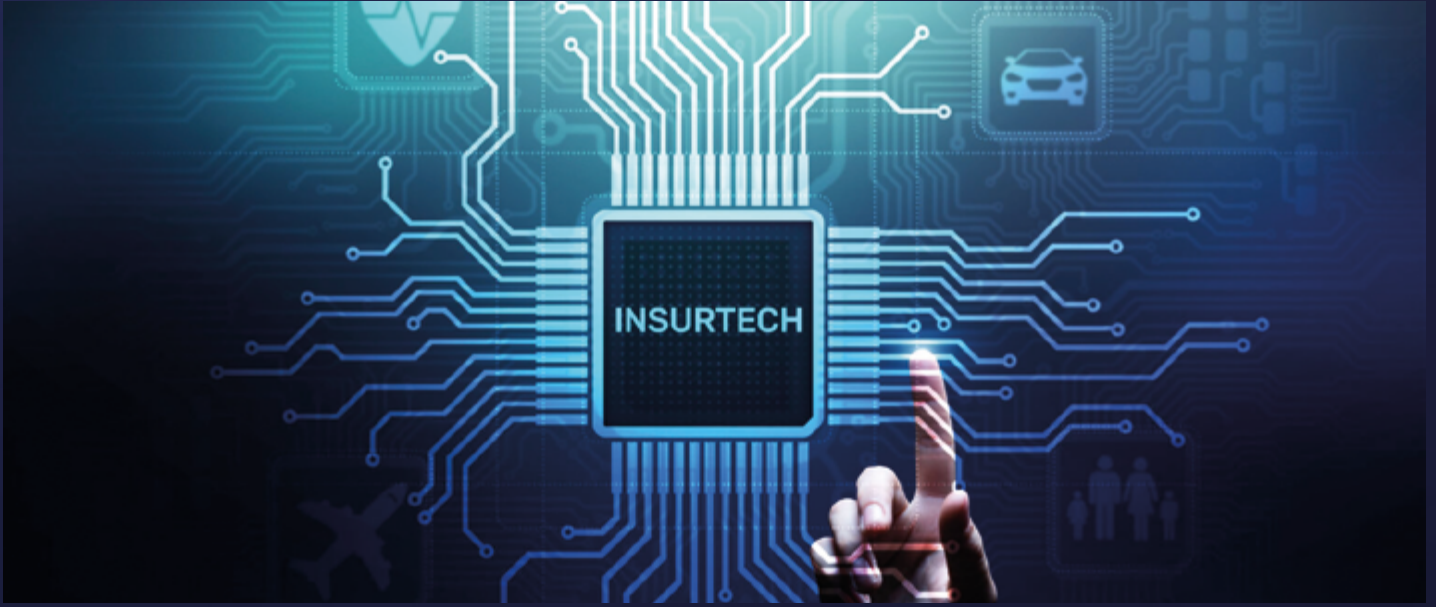
Hindistan Sigorta Düzenleme ve Geliştirme Kurumu (IRDAI) Başkanı Debasish Panda, son beş yıldaki yüzde 11'lik ortalama büyümenin önemli bir başarı olduğunu, ancak her Hintliyi sigortalamak ve onlara finansal ve sosyal koruma sağlamak için daha fazla çalışma yapılması gerektiğini söyledi.

Business Standard'da yer alan habere göre, Ulusal Sigorta Akademisi'nin düzenlediği yıllık sigorta zirvesinde konuşan Panda, "Ekonomi, küreseldeki yüzde 2,9'a karşı yüzde 7 büyümeye göstererek, pandemi ve küresel siyasi huzursuzluklara karşı büyük bir direnç gösteriyor. Büyüme ivmesinin sabit kalması bekleniyor, bu da 10. en büyüktür altıncı en büyüğe gidebilen sigorta sektörü için altın bir fırsat." dedi. Panda ayrıca, düzenleyicinin tüm sigorta ürünleri için tek duraklı bir mağaza olan Bima Sugam'ın piyasaya sürülmesi üzerinde çalıştığını da söyledi.

Panda, endüstrinin odaklanması gereken alanlardan birinin ürün basitleştirme ve yenilik olduğunu belirterek, sigorta şirketlerinin teknoloji tabanlı ve bölge tabanlı teminatlara bakmaları gerektiğini çünkü tek bedene uyan tek sigortanın artık geçerli olmadığını da sözlerine ekledi.

Etkinlikteki diğer konuşmacılar arasında Hindistan'daki her 100 kişiden sadece üçünün bir hayat sigortası polisi olduğunu söyleyen LIC başkanı MR Kumar da vardı. Kumar, COVID-19 salgını sırasında artan sigorta alımına rağmen, penetrasyonun çok düşük kaldığını ve endüstri liderlerinin bunu artırmak için daha fazla çalışması gerektiğini söyledi.

Maliye Bakanlığı ortak sekreteri Saurabh Mishra da yüksek düzeyde İngilizce jargonu içeren ülkedeki sigorta dilinin basitleştirilmesine ihtiyaç olduğunu belirterek, "Sigortacılar, sigorta ile ilgili ürün ve mekanizmaları kullanırken halk için basitlik yaratmak zorunda kalacaklar. Bunlar, penetrasyonu hızlı bir şekilde başlatmamıza yardımcı olabilecek bir şey." dedi.



Insurtech liderleri FinTech en iyi 100 lider listesinde

Birkaç insurtech kurucusu fintech dünyasında en etkili seslerinin yıllık sıralaması olan en son FinTech En İyi 100 Lider listesinde tanınanlar arasında yer alma başarısını gösterdi. Bir dizi insurtech yenilikçisi ve öncüsü, 2022 için FinTech Top 100 Lideri listesinde yer aldı. FinTech Magazine tarafından yayınlanan yıllık liste, kendi alanlarında en sesli ve etkili kişileri tanıır ve sigorta ve insurtech dünyalarından altı tanıdık isim içeriyor.

Listedeki en üst sıradaki insurtech lideri, hızlı ve düşük maliyetli ev sahipleri ve kiracılar sigortası sağlamasıyla tanınan Lemonade CEO'su ve Kurucu Ortağı Daniel Schreiber oldu. Schreiber, listede 22. sırada yer aldı. Oto sigorta şirketi Root'un CEO'su ve Kurucu Ortağı Alex Timm;

2016 yılında insurtech unicorn Next Insurance'ı kuran eski İsrail hava kuvvetleri savaş pilotu Guy Goldstein sırasıyla 51. ve 57. sırada yer alma başarısını gösterdi.

FinTech En İyi 100 Lider listesinde yer alan diğer insurtech liderleri arasında 59. sırada yer alan ticari otomobil insurtech Zego'nun Estonyalı kurucusu Sten Saar; listede 61. sırada yer alan wefox'un Kurucusu ve CEO'su Julian Teicke; ve Insurtech liderlerini 63. sıraya yerleştirerek kutlayan ev sigortası kesintisi Hippo Insurance'ın Kurucusu ve İcra Kurulu Başkanı Assaf Wand.

Listede birkaç insurtech liderinin yanı sıra son zamanlarda sigortaya geçiş yapan fintech şirketlerinin patronları da yer aldı. Bunlar arasında sigorta piyasasına bu yılın başlarında giren Revolut'un Kurucusu ve CEO'su Nik Storonsky de yer alırken, dijital banka N26'nın Kurucu Ortağı ve CEO'su Valentin Stalf, geçen Nisan ayında bir dizi sigorta türününü tanıttığını duyurdu.

FinTech Dergisi Baş Editörü Joanna England, FinTech Top 100 Lider listesinin önsözünde, "Finansal katılımdan gömülü finansa kadar, fintech'ler finansal ortamı küresel ölçekte istikrarlı bir şekilde dönüştürmeye devam ediyor. 2022'deki liderlerimiz, 24 aylık bir süre içinde hem yükseliş hem de düşüş yaşayan ve gelişen kişilerdir. Ayrıca olağanüstü bir dayanıklılık sergilediler ve önümüzdeki yıl için de iyimserlik sunuyorlar." ifadelerine yer verdi.

Sigorta Sözlü- ğü

• İndikatif

Prim hesaplama uygulamaları başta olmak üzere indikatif sigorta teklifleri, çeşitli sigorta türleri için ortalama bir fiyat aralığı sunar. Genellikle benzer poliçelerin maliyetleri üzerinden hazırlanan indikatif teklifler, başvuru sahiplerinin sigorta maliyetleri hakkında yaklaşık bir fikir edinmesine ve farklı poliçeleri fiyat açısından karşılaştırmasına yardımcı olur. Gösterge niteliğinde bir fiyat teklifi, talep üzerine sağlanan bir poliçe fiyatının makul bir tahminidir ve bağlayıcılığı yoktur.

• Meriyet

Sigorta primi ödemelerinin aksatılması; sigortalının ciddi maliyetlerle sonuçlanabilecek hasarları kendi olanakları ile karşılaması, sigortasız kalma, gelecekteki sigorta primlerinde artma ve kredi puanının düşmesi gibi hem kısa hem de uzun vadede önemli etkilere sahip olabilir. Meriyete alma gerçekleşse bile sigortalı eski poliçesinin kapsamından ya da avantajlarından yararlanamayabilir.

• Rayiç

Sigorta sektöründe sigorta yaptırılan mallarla alakalı en önemli hususlardan birisi, o malın değeridir. Sigorta sözleşmesinin temellerinden bir tanesi olan mal değeri, sigorta ettiren tarafından ödenen primlerin yanı sıra hasar durumunda sigorta şirketinin ödeyeceği miktarın belirlenmesine kadar etki alanına sahiptir. Sigorta sektöründe bir malın kendi piyasasındaki değerine ise rayiç denir.

• Riziko

Riziko kelimesi, sözlük anlamı olarak "risk" demektir. Bu manada genel olarak bütün riskleri kapsayan riziko, sigorta sözlüğünde biraz daha farklı bir anlama gelir. Sektörde riziko kelimesi, gerçekleştiği takdirde sigortalı kişiye maddi olarak zarar verebilecek ve maddi taleplerde bulunma hakkı doğurabilecek tehlike ve durumlar için kullanılır. Bu durumlar, aslında sigorta sözleşmesinin, sigortalının maddi zararlarını kapatmak ya da en aza indirmek konusunda işleve geçmesine sebep olabilecek olaylar olarak düşünülebilir.

• Sovtaj/E-Sovtaj

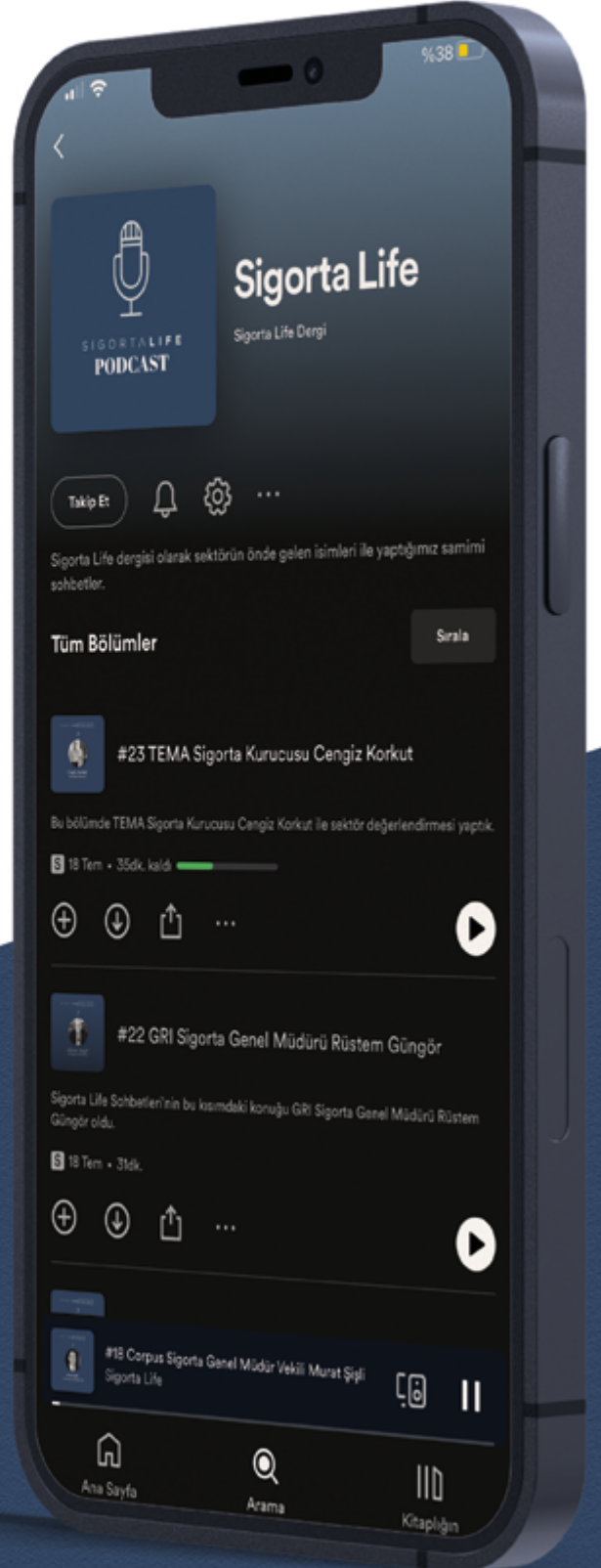
Sovtaj, sigorta şirketlerinin giderlerinin azaltılması amacıyla hasara uğrayan kıymetlerin satılması şeklinde tanımlanabilir. Sigorta şirketleri, sigortalının hasar gören malının veya bu malın hasar görmeyen kısımlarının sigortalı onayı ile satılmasını sağlar. Satılan ve gelir olarak geri gelen bu malın değerli kısmı sigorta şirketler tarafından sigortalıya bırakılır. Bırakılan bu miktar ise sigortalının şirketten alacağı tutardan ve tazminatından düşer. Sigortalı ile sigorta şirketi arasında oluşan bu durumda ortaya çıkan miktarlar sigorta dosyasına sovtaj olarak eklenir.

E-sovtaj ise hasar görmüş malların online olarak satılması anlamına gelir. Online ihale olarak da tanımlanabilen e-sovtaj ile kişiler hasarlı araçlarını ve diğer mallarını satabilir.

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.