

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/27



ARALIK 2022 • sigortalifedergi.com • 40 TL

HEDEFLER
TUTMUYOR!



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

sigortalifedergi.com

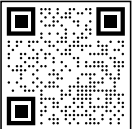
**You
Locally
~~Risk,~~**

**We
Globally
Value**

TRAFİĞE TAKILIP KALMAYIN

QUICK'TE FAZLASI VAR

Trafiğe Takılmayın! Finanstan Sağlığa,
geniş ürün yelpazesi ile Quick Sigorta'da
daha çok ürün daha çok güvence var!



QUICK BLOG

QUICK MAG

QUICK SÖZLÜK



QUICK 
SIGORTA

Yeni yılda da yenilenmeye devam edeceğiz!



Sigorta Life Dergi'nin 27. sayısı olan Aralık sayısı ile beraber 2022 yılını geride bırakıyoruz. Santra Marketing çatısı altında yayın hayatına devam eden Sigorta Life, yeni yılda da yenilenmeye devam edecek.

Kısa zamanda güzel işler ortaya çıkaran Sigorta Life dergisinin bu sayısını da tüm sayılarımızda olduğu gibi tüm markalarımız ve okurlarımız için özenle hazırladık.

Sigorta sektörünü yakından takip edenlerin dergisi olarak Aralık ayında birbirinden önemli gelişmeleri ve en güncel haberleri ekip arkadaşlarımızla birlikte sizlerle buluşturuyoruz.

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

2022 yılının son günlerini yaşarken Santra Marketing ve Sigorta Life ailesi olarak başta ülkemizin ve sonra tüm sigorta sektörünün güzel bir yıl geçirmesini temenni ediyorum.

Sigortasız kalmadığımız bir yıl dileğiyle...

Sevgilerimle,

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin- deki- ler

8-10

HABER |

Trafik Sigortasında yeni dönem!

12

HABER |

DASK, olası bir İstanbul depremine hazır

14-19

HABER |

Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu için görkemli açılış

20-21

HABER |

HDI Sigorta için Fibaemeklilik ile yeni dönem!

22-23

HABER |

"Yenileniyor ve güçleniyoruz"

24-25

HABER |

Ray sigorta istikrarlı performansına hız kesmeden devam ediyor

26-27

HABER |

"Sağlık alanında araştırmalara destek vermeyi önemsiyoruz"

28

HABER |

Sompo Sigorta'dan uygun fiyatlı "Bütçe Dostu Kasko"

30

HABER |

TSB'den 'Sahte Poliçe' uyarısı

32-33

HABER |

OYAK GRUP SİGORTA BinBin E-Scooter kullanıcılarını güvence altına alıyor

34

HABER |

Riskli hastalıklar Türkiye Sigorta ile güvence altında

36-37

HABER |

"Elektrikli otomobil alanında hazırlıklarımızı sürdürüyoruz"

38

HABER |

BES sayesinde şu ana kadar 191 bin 74 vatandaşımız emekli oldu

40-41

HABER |

Doğa Sigorta'nın sponsor olduğu Medya Uygulama Merkezi açıldı

42-43

HABER |

Corpus Sigorta, Cryptom Bosphorus Boat Show Fuarı'nda deniz tutkunlarıyla...

44

HABER |

"Riskleri daha etkin yöneten sigorta profesyonelleri yaratacağımıza inanıyoruz"

46-50

RÖPORTAJ |

"Eski köye yeni adet getirmediğiniz sürece olmuyor"

52

HABER |

"Önceliğimiz müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunmak"

54-55

HABER |

DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi Ankara'da açıldı

56-57

HABER |

Mert Grup Sigorta'ya ödül yağmuru!

58-59

HABER |

"BES 10 yılda 17 kat büyüdü"

60-66

HABER |

14. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı tamamlandı

68-69

HABER |

Arnavutluk Sigorta Sektörü Analizi

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. Yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayımlanan yazı ve görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. SigortaLife Dergi, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santramarkeeting.com



70-71

HABER |

AgeSA'dan Her Yaşta Fonu ile STK'lara destek

72-75

RÖPORTAJ |

"2023 de çok kolay bir sene olmayacak"

76-77

HABER |

Quick Sigorta HSSK'dan Cumhuriyet Yarışlarında 3'te 3'lük başarı!

78-79

HABER |

Doğa Hospital'dan Dünya Prematüre Günü'nde farkındalık etkinliği

80

MAKALE |

Türkiye Deprem Dask üçlüsü

82

HABER |

Generali Sigorta çalışanları AÇEV için koştu

84-85

HABER |

Dünyadan Haberler

86

HABER |

RS Otomotiv Grubu'ndan kış ayına özel kampanya yağmuru!

88-89

HABER |

Fırsatlar

90

HABER |

HDI Sigorta'dan Kadınlar ve Erkekler Hentbol Türkiye Kupası'na isim sponsorluğu

92

HABER |

3 yeni odak alan oluşturan Aksigorta'dan yeni atamalar

94

HABER |

Erişilebilirlik varsa engellilik yoktur

96

HABER |

F Kasko, HDI Sigorta ile Ford sahiplerinin hep yanında

98-103

HABER |

Sektörden Kısa Kısa

104

HABER |

Sigorta Sözlüğü

EDİ TÖR DEN

2022 yılının son sayısı olan Aralık sayısı ile yine birbirinden değerli konu başlıkları ve dopdolu içerikleri ile karşınızdayız. 27. sayımız olan Aralık sayısı ile sigorta bilincini tabana yaymak için yeni nesil bir perspektifle yayın hayatımıza devam ediyoruz.

Aralık sayımızı da diğer sayılarımızda olduğu gibi tüm markalarımız ve okurlarımız için özenle hazırladık. Zorunlu trafik sigortasında yaşanan son gelişmeleri tüm detayları ile bulabileceğiniz Aralık sayımızda sektöre ışık tutan birbirinden değerli isimlerin açıklamalarını da sayfalarımıza taşıdık. Sektör yetkililerinin özel açıklamalarını okurlarımız için en ince ayrıntısına kadar aktarırken aynı zamanda yazarlarımız ile de sektörün farklı noktalarına da ışık tutmaya devam ediyoruz.

‘Sigortalı Yaşayanları Dergisi’ denildiğinde akla ilk gelen dergi olmayı başardığımız bu yolculukta bizlere eşlik eden tüm sektör paydaşlarına ve siz değerli okuyucularımıza teşekkür ediyoruz.

Sigorta Life olarak yeni yılda da alışılmışın dışında projelerle sadece basılı olarak değil her dijital platformda karşınızda olmaya devam edeceğiz.

2023’ün her birimiz için 2022’den daha iyi gelmesi dileğiyle.

Mutlu kalın,

Sigorta Life Dergi Editörü
Gökçen Kuşcu

gokcen.kuscu@sigortalifedergi.com



Trafik Sigortasında yeni dönem!

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) zorunlu trafik sigortası için kısa ve orta vadede uygulanacak yeni yol haritasını açıkladı. Atılacak adımlarla hem sigortalı hem de şirketler için sürdürülebilir bir branş hedefleniyor.

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) zorunlu trafik sigortası için kısa ve orta vadede uygulanacak yeni yol haritasını açıkladı. Atılacak adımlarla hem sigortalı hem de şirketler için sürdürülebilir bir branş hedefleniyor.

Trafığe kayıtlı tüm araçlar için zorunlu bir poliçe türü olan trafik sigortasında yapısal sorunların çözümü için Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), ilgili paydaşlarla birlikte hazırladığı iş planını kamuoyu ile paylaştı. Düzenlenen toplantıya Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Başkanı Uğur Gülen,

Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Üyeler Arif Aytekin, Ceyhan Hancıoğlu, Ethem Baturalp Pamukçu, Mehmet Şencan, Rıfat Vefa Murteza, Yavuz Ölken, Fikret Utku Özdemir yerine Milli RE Genel Müdür Yardımcısı Şule Soylu ile Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, Sigorta Ekspertleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem ile Tüm Otobüsçüler Federasyonu Başkanı Mustafa Yıldırım katıldı.

Toplantıda konuşan SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, yaptırılması zorunlu olan trafik sigortasında en başta kamu yararının gözetildiğini ve sektörün tüm paydaşlarının kazanacağı bir yol haritası için çalıştıklarının altını çizdi.

TRAFİK sigortası yol haritasının kısa, orta ve uzun vadeli yapısal sorunların çözümleri içerdiğini belirten Eroğlu, "Bugün açıkladığımız yol haritası tüm ezberleri değiştiren bir çalışma oldu. Trafik branşı; sigorta şirketi, eksper, acente, tahkim gibi başlıkları içinde barındıran geniş bir alan ve bu yol haritası yoğun emeklerin sonucu ortaya çıktı. Branş bazlı sorunlara baktığımızda en önemli hasar sürücü kaynaklı hatalardan oluşuyor. Türkiye'nin otoyol altyapısı, yapılan yatırımlarla bugün gelişmiş ülkeler seviyesine gelmiş durumda. Kaza frekansına baktığımızda altyapıların etkisiyle son 5 yıllık periyotta ciddi azalmalar olduğunu görüyoruz. Sürücü kaynaklı kusurları ise azaltmak zorundayız ve bu bilinçle devletimizin tüm kurumlarıyla yakın şekilde çalışıyoruz." dedi.

"Trafik sigortası sürdürülebilir hale gelecek"

Trafik sigortasının sürdürülebilir bir branş haline gelmesinde 3 kritik başlık olduğunu ve bu başlıkların en önemlisinin maliyet yönetimi olduğunu altını çizen Eroğlu, "Yol haritasında bu başlığın yanı sıra sürücü davranışlarının yönetimi ve tarife yönetimi büyük önem arz ediyor. Bir yol ayırındayız, yapısal sorunları çözmek zorundayız. Nihai amaç serbest tarifeye geçmek. Araştırmalar gösteriyor ki serbest tarife iyi-kötü sürücü farkındalığı ciddi şekilde artıyor. Bu amaca ulaşmak adına kısa vadede mevcut 7 adımlı basamak sisteminden dinamik basamak yönetimi sistemine geçiyoruz." diye konuştu.

"Çok iyi ve çok kötü sürücü basamakları oluşturuldu"

"Çok radikal bir uygulamaya adım atıyoruz" diyen Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Mevcut basamak sistem yeterli değil. Çok riskli sürücüler ve çok iyi sürücüler adı altında yeni basamaklar ekliyoruz. 7. basamakta bulunan ve 5 yıl kaza yapmayanları ödüllendirmek adına çok iyi sürücü diyerek 8'inci basamak yapısını alıyoruz. Aynı şekilde çok riskli basamak olarak adlandırdığımız ve kamuoyunda "trafik canavarı" olarak bilinen sürücüler içinde o'ncı basamağı oluşturduk. Poliçe yenilemede 8'inci basamaktaki sürücüler için yüzde 50 oranında prim indirimi, o'ncı basamaktaki sürücülerin primlerine ise yüzde 200 sürprim uygulanacak. Bu şekilde iyi sürücünün daha düşük, riskli sürücünün daha yüksek primle sigortalandığı dinamik bir yapı tesis etmiş oluyoruz. Bu uygulama çok riskli sürücülerini sistemde ayrıştırarak ciddi bir farkındalık oluşturacaktır. Çok riskli grubuna toplam hasar dosya adedinin yüzde 0.67'lik kısmı ile yaklaşık 10 bin sürücü giriyor.

İlgili kurumlara; bu kişilere psiko-teknik değerlendirme, zorunlu eğitime tabi tutulma ve sürücü belgesine geçici süre ile el konulması gibi uygulamaların yapılmasını önereceğiz." dedi.

"Kişi temelli poliçe uygulamasına geçiyoruz"

Yeni dönemde kişi temelli sigortanın hayata geçirileceğinin altını çizen Eroğlu burada yapılacak yenilikleri şu şekilde sıraladı:

- İsteğe bağlı olarak sürücü bilgileri poliçeye dahil edilecek
- İyi sürücüler daha iyi fiyata kavuşabilecek
- Hasar adetleri azalacak
- Riskli sürücüler rehabilite edilecek
- Ticari araç sahiplerine hasarsız filo yönetimi ve trafik sigortası sicil belgesi verilecek

(2025 yılından itibaren)

- Kusur, işletende kalacak
- Eksik kalan prim, yenilemede yüklenerek alınacak
- Riskli sigortalar havuzunda tamamlama şartı ticariler için kalacak ve en fazla yüzde 5 indirim verilecek.

"Hedef penetrasyon artırmak"

Orta vadede en önemli hedefin penetrasyonun artırılması olduğunu ifade eden SEDDK Başkanı Eroğlu, "26.1 milyon aracın olduğu ülkemizde, 5.1 milyon aracın sigortası yok ve mevcutta sigortalılık oranı yüzde 80 seviyesinde. Traktör ve motosiklet hariç sigortalılık oranı ise yüzde 92. Toplam içinde hedef yüzde 95 sigortalılığa ulaşmak. Böylelikle toplam prim üretimine ilave 6.9 milyar TL tutarında bir artış olmasını hedefliyoruz. Bu yolda denetim ve kontrol mekanizmaları olan Emniyet Genel Müdürlüğü, Tarım ve Orman Bakanlığı ile işbirlikleri; motosiklet filo sahipleriyle etkin iletişim ve bilgilendirmeler yapılacak." diye konuştu.

Orta vadeli hedef içinde tahkimin önemli bir yer edindiğinin altını çizen Eroğlu, tahkimde ödeme ve dosya sürelerinin kısaltılması, adil ve yeknesak kararlar alınması, teknolojik çalışmalar, tahkim mevzuatının güçlendirilmesi ve alternatif yargı yolu olması sebebiyle yargının yükünün azaltılmasının hedeflendiği söyledi. Eroğlu tahkimdeki bu düzenlemelerin ödenen hasarlar da yüzde 7.5 oranında bir azalmaya etken olmasının hedeflendiğini de ifade etti.



"Trafik sigortası müşteri memnuniyeti odaklı bir ürün olacak"

Eroğlu ayrıca orta vadeli hedefler için de doğrudan tazmin sistemine geçmenin hedeflendiğine de dikkat çekerek, "Doğrudan tazmin sistemiyle; trafik sigortası fiyat odaklı bir ürün olmaktan çıkarılıp müşteri memnuniyeti odaklı bir ürün haline gelecek. Sigortalılara opsiyonel olarak, hasar halinde; servis seçiminin sigortalıya bırakılması, orijinal parçalar ile onarım, orijinale eşdeğerliği yetkili kurumlarca belgelendirilmiş yedek parçalarla onarıma ilişkin ürünler sunulacak. Her şirketin kendi sigortalısına hizmet sunmasına bağlı olarak, hasar maliyet kontrolü sağlanarak 26 milyon araç sahibinin sigorta primlerinde düşüş sağlanacak." dedi.

SEDDK Başkanı, trafik sigortasına yönelik alınması planlanan diğer tedbirleri ise şu şekilde sıraladı:

- Poliçe iptallerinde asgari acente komisyonu tutarının 32 TL'den 100 TL'ye yükseltilmesi
- Araç satışlarında mevcut poliçenin 15 gün daha koruma sağlaması uygulamasına son verilerek satış esnasında mevcut poliçenin iptal edilmesi ve yeni alıcının notere poliçe ibraz etme zorunluluğu getirilmesi. Böylelikle 15 günlük koruma süresinde gerçekleşen kazalarda hukuki sorumluluğa ilişkin tereddütler giderilecek. Yeni alıcıya poliçe zorunluluğu getirilerek penetrasyon oranı artırılacak.
- Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin kaza anında "Çağrı Merkezi Hizmeti" sağlayarak kaza tespit tutanağı doldurulmasına yardımcı olması ve bu merkezde sigorta okulları istihdamının sağlanması
- Mobil kaza tespit tutanağının yaygınlaşması sağlanarak hasar tedvir sürecinin hızlıca gerçekleştirilmesi
- Yeşil dönüşüm kapsamında emisyon değerleri düşük %100 elektrikli araçlarda prim indirimi
- Engellilere ait araçlar için prim indirimi



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

DASK, olası bir İstanbul depremine hazır

TÜRK Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, projelerin çoğunluğunun tamamlandığını ve DASK'ın, olası bir İstanbul depremine hazır olduğunu açıkladı. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, Türk Reasürans olarak DASK'ın işletmeciliğini 2020 yılının ağustos ayında devraldıklarını hatırlatarak, kurumun ödeme gücünü ciddi anlamda artırdıklarını söyledi. Devraldıkları andan itibaren beklenen İstanbul depremine yönelik çalışmalar yaptıklarını ifade eden Eren, "Biz devraldığımızda DASK'ın ödeme gücü; 10 milyar lirası vatandaşların ödediği primler, 15 milyar lirası da reasürans koruması olmak üzere toplam 25 milyar liraydı. Şimdi ise toplam ödeme kapasitesi 46 milyar lira. Sene sonunda ise 100 milyar liraya çıkartacağız" dedi.

Selva Eren, sel, seylap gibi afetleri DASK'e eklemenin dışında tüm projeleri tamamladıklarına değinerek, sözlerini şöyle sürdürdü: "DASK'ın ana veri merkezini İstanbul'dan, Ankara'ya taşıdık. Bunun dışında hasar ihbar sistemi ile ilgili projemizi de tamamladık. İlk göreve geldiğimizde hasar ihbar sistemini elden geçirdik. Bugün İstanbul'da büyük bir Deprem olduğu zaman hiç şüphesiz ki halk, birtakım yollarla hasarlarını bildirmek isteyecek. Gördük ki, çok sayıda kişi sisteme yüklendiğinde bir takım aksaklıklar oluyor. Bu da bizi çok endişelendirdi. Ben bir vatandaş olarak atılması gereken en önemli adımlardan bir tanesinin bu olduğunu düşünüyordum. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi ile bir proje başlattık. Yaklaşık bir sene içerisinde bu hasar ihbar sistemini tamamen yeniledik. Şu anda sınırsız ihbar alabiliyoruz. Onun ötesinde saatte 4 bin adet dosya, 24 saatte 96 bin adet hasar dosyası açabiliyoruz."

Selva Eren

Türk Reasürans Genel Müdürü

Tam sana göre Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Türk Nippon'da! Sen neredesin?



70 yaşına kadar
başvuru fırsatı

Primsiz check-up
hizmeti

Genişletilmiş
diş bakım paketi*

**Benzersiz avantajlarıyla yeni nesil Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
yine sadece Türk Nippon'da!**

Türk Nipponlular için poliçe yenilemesinde yaş sınırı olmayan, anlaşmalı hastanelerde kullanabilen ve bir çok avantaja sahip Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'yla hemen tanışın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

*Diş dolgusu dahil 19 adete kadar işlemi kapsamaktadır.



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



Quick Sigorta Gülseren – Hüseyin Doğan İlkokulu için görkemli açılış

QUICK Sigorta tarafından Aralık 2019'da temeli atılan 32 derslikli Gülseren – Hüseyin Doğan İlkokulu'nun resmi açılışı 24 Kasım Öğretmenler Günü'nde yüksek bir katılımıyla gerçekleşti. Açılıшта Alanya Kaymakamı Dr. Fatih Ürkmezer, Alanya Belediye Başkan Yrd. Ali Yenialp, İlçe Milli Eğitim

Müdürü Yusuf Yılmaz, Belediye Başkan Vekili Merve Baysal, Merinos Halı Yönetim Kurulu Başkanı Ali Erdemoğlu ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Akif Eroğlu başta olmak üzere kalabalık bir protokol ekibinin yanı sıra Quick Sigorta acenteleri ve basın mensupları da yer aldı.



Modern bir eğitimin tüm ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanan Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu, 2022-2023 eğitim öğretim yılı için faaliyetlerine başlayarak 380 öğrenciyi ve ikisi yönetici olmak üzere 13 öğretmeni eğitim hayatına kavuşturdu. 24 Kasım Öğretmenler Günü'nde ise okul binasında düzenlenen etkinlikle, 81 ilden 500'e yakın acente, basın mensubu ve protokolenden yoğun bir katılımıla resmi açılışı gerçekleşti. Bir dakikalık saygı duruşu ve İstiklal Marşı okunuşu ile başlayan etkinliğin sunuculuğunu kendisi de bir öğretmen olan Nalan Türkel üstlendi. Türkel sunum yaparken temeli acentelerle birlikte atılan okulun, temeline konulan zaman kapsülünde ve okul duvarında tüm acentelerin isimlerinin yer aldığını hatırlattı.

Açılışın ilk konuşmasını yapan İlçe Milli Eğitim Müdürü Yusuf Yılmaz, sözlerine Alanya hakkında bilgiler vererek başladı. 26 ilden daha büyük olan Alanya'da şimdiye kadar hayırseverler tarafından 106 okul yaptırıldığını, altı yeni okulun da yapım aşamasında olduğunu belirten Yılmaz, ilçenin hayırseverlerin başkenti olarak anıldığını söyledi ve şunları kaydetti: "Hayırseverlerimiz devletimizin çok önemli bir görevini de üstlenmiş bulunuyor. Quick Sigorta vesilesiyle ilçemize okul yaptıran Sa-

yın Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu da hayırseverler kervanımıza katılmış oldu. Tüm öğrencilerimiz ve halkımız adına Quick Sigorta ailesine ve okulun yapımında emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum."

İlçe Milli Eğitim Müdürü Yusuf Yılmaz'ın ardından söz alan Alanya Belediye Başkan Yrd. Ali Yenialp, eğitim desteğine en çok ihtiyaç duyan yerlerden biri olarak Mahmutlar Köyü'nün tercih edilmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirirken eğitimin önemine dikkat çeken bir konuşma yaptı: "Geleceğimizin teminatı çocuklarımıza eğitim yuvası olacak okulumuzun açılışında bir arada olmaktan mutluluk duyuyorum. Bugün ülkemiz için de önemli bir gün. Kıymetli Mimar Turgut Cansever'in bir sözünü hatırlatmak isterim; 'Şehri imar ederken nesli ihya etmeyi ihmal ederseniz, ihmal ettiğiniz nesil imar ettiğiniz şehri tahrip eder.' Nesli ihya etmek için tabii ki okullarımız gerekli ama o güzide okullarımızın mimarı öğretmenlerimiz de önemli. Bu vesileyle 24 Kasım Öğretmenler Günü'nü canı gönülden kutlamak istiyorum. Tüm Maher Holding ailesine bu değerli destekleri için teşekkür ediyorum. Okulumuzun ilçemize ve ülkemize hayırlı olmasını dilerim."

“Okulumuzun Alanyamıza, ülkemize ve dünya insanlığına hayırlı olmasını diliyorum”

Merhum babası Mehmet Erdemoğlu'nun mirası sayılacak yaşam ilkelerinden eğitime verilen önemden bahsederek konuşmasına başlayan Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, sözlerine şöyle devam etti: “Bizler de onun yaşarken başlattığı ülkemize kalıcı eserler bırakma sevdasına devam ediyoruz. Öncelikle bizlere bu prensipleri aşıladığı için rahmetli babamız Mehmet Erdemoğlu'nu saygıyla anıyorum.” Başta okul yeri seçimi ve katkılarından dolayı Alanya Belediye Başkanı Adem Yücel'e ve Milli Eğitim Bakanlığı ekiplerine, sayısı 4 bini aşan acentelere ve okulun yapımına emeği geçen herkese teşekkür ederek konuşmasına devam eden Erdemoğlu, okul ile ilgili şunları dile getirdi: “Bu okulda okuyacak gençlerin, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün gösterdiği muasır medeniyetler seviyesine ulaşmak için çalışan, çalışkan, vatansever, dürüst ve namuslu insanlar olarak gelişmelerini temenni ediyorum. Bugün Öğretmenler Günü olması vesilesiyle başta kendisi de öğretmen olan eşim Mine Hanım ve tüm öğretmenlerimizi kutlarım. Okulumuzun Alanyamıza, ülkemize ve dünya insanlığına hayırlı olmasını diliyorum.”

“26 ülkeden öğrencisiyle Uluslararası bir okul oldu”

Erdemoğlu, konuşmasının ardından mikrofonu Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'na devretti. Quick Sigorta ailesinin zoru başardığına dikkat çeken Eroğlu, bu tip sosyal sorumluluk projelerinin de sigorta sektörünü halka anlatmada önemli bir role sahip olduğunu belirtip konuşmasını şöyle sürdürdü: “Sigorta sektörünü tanıtmak, sektörün önemini anlatmak istiyoruz. Tabii bu paydaşlarımızla olunca kolay ama gerek ekonomi basını gerek politika ve gerekse halkımıza ulaşmada böylesi anlamlı projeler vesile oluyor. Bu uygulamaların, değerli hamlelerin sektördeki diğer şirketlere de örnek olmasını diliyorum. Bugün ayrıca önemli bir gün. Bir öğretmen çocuğu olarak böyle bir günde burada olmaktan çok mutluyum. Tüm okullar kıymetli ama bu okulun bir özelliği var ki ilçe kadar uluslararası bir konuma ulaştı; 26 ülkeden öğrenciyi aynı çatıda buluşturdu ve uluslararası bir okul oldu. Tüm Quick Sigorta ailesine bu anlamlı yatırımı için teşekkür ediyorum.”





Son konuşmayı yapmak üzere kürsüye çıkan Alanya Kaymakamı Dr. Fatih Ürkmezer de Alanya'nın artık dünyaca bilinen bir ilçe olmasının altını çizerek ilçenin iki üniversitesiyle eğitimde de önemli bir yere sahip olduğunu söyledi. Quick Sigorta'nın okul için özellikle Mahmutlar Köyü'nü seçmesinin en çok yabancıyı barındıran bölge olduğu için önemli olduğunu belirtti ve ekledi: "İlçede 160 ülkeden, Mahmutlar Köyü'nde ise 26 ülkeden öğrenci öğrenim görüyor. Hayırseverlerin eğitime yaptığı yatırımlarla da gelişmeye devam edecek. Açılış için böylesi anlamlı bir günü seçtiği için de hayırsever ailemize teşekkür ediyorum."

Tören plaket töreni ve okul gezisiyle son buldu

Törende ayrıca TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, TOBB SEİK Başkan Vekili TOBB Sigorta Müdürü Mevlüt Söylemez, Sigorta Tatbikatçılar Derneği Başkanı Fahri Altıngöz, TÜSAF Başkanı Adnan Çelik, TUGAP Başkanı Abdulcelil Alkış, Uluslararası Sigorta

Fuarı yöneticileri, Antalya Sigorta Acenteleri Derneği temsilcileri, Siyasi parti temsilcileri ve gazeteciler derneklerinin temsilcileri de yer aldı.

"Söz verdiğimiz gibi" temasıyla düzenlenen açılışta acentelerine verdiği sözü yerine getiren bir şirket olan Quick Sigorta ve Maher Holding adına Mahmut Erdemoğlu'na Alanya Kaymakamı Dr. Fatih Ürkmezer tarafından plaket takdim edildi. Ardından Alanya Müftüsü İhsan İlhan'ın duasının ardından kurdele kesimiyle birlikte okulun resmi açılışı alkışlarla kutlandı. Alanya Kaymakamı Dr. Fatih Ürkmezer, Alanya Belediye Başkan Yrd. Ali Yenialp, İlçe Milli Eğitim Müdürü Yusuf Yılmaz, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar ve Maher Yatırım Holding CEO'su Levent Uluçeçen okula yaptırılan kütüphaneyi ve sınıfları gezip öğretmenlerin Öğretmenler Günü'nü kutlayıp sohbet etti. Mahmut Erdemoğlu'nun eşi Mine Erdemoğlu da kütüphanede kitaplardan oluşan hediyeler verdi. Tören minik öğrencilerin halk oyunları gösterisiyle birlikte son buldu.





“Erken yıllarda verilen eğitimin çok önemli”

Maher Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve eğitim gelişim merkezi ME-NOVA'nın kurucusu Mine Erdemoğlu, eğitime gönül vermiş biri olarak Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nun açılışında olmaktan duyduğu memnuniyeti şu sözlerle dile getirdi: “Eğitimi başarının anahtarı olarak görüyorum. Finansal açıdan da belli bir konumda olunca öğretmenlikten gelen gönül bağımlı bir yatırımla taçlandırmak istedik. Çok sayıda öğretmen açığının olduğu bir dönemde hem öğretmenlerimize hem de öğrencilerimize fayda sağlamasını hedefledik ve Quick Sigorta adına bu yatırımı gerçekleştirdik. Erken yıllarda verilen eğitimin çok önemli olması bilgisinden hareketle anaokuldan başlayan bir ilkokul olarak inşa ettik burayı. Umuyorum ki çocukların beceriler ve değerler anlamında ilk tohumları burada atılacak. Ve en önemlisi eminim Atatürk'ün ilke ve inkılapları ışığında atılacak. Öte yandan değerli öğretmenlerimizin katkılarıyla bir de kütüphane oluşturduk, çocuklarımız için katkı sağlayacağımı düşünüyorum.”

Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu hakkında

2017 yılında Maher Holding bünyesinde kurulan Quick Sigorta, %100 yerli bir sigorta şirkettir. Finansaldan sağlığa tüm branşlardaki sigorta ürünleri ile müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Teknoloji ve dijitalle yaptığı yatırımlar ile yenilikçi

vizyonunu sürdürebilir adımlarla ileriye taşıyan şirket; müşterilerine Türkiye'nin 81 ilinde 4000'in üzerinde acentesi ile hizmet vermektedir.

Kurulduğu ilk günden beri sanata ve spora verdiği desteği yanında eğitime verdiği katkılarla da öne çıkan Quick Sigorta “Sosyal Sorumluluğumuz Bu Ülkeye Borcumuz!” anlayışı ile üniversitelerle birlikte yürüttüğü çalışmalarının yanına bu okulu açarak eğitime verdiği desteği taçlandırmıştır.

Temeli acentelerle birlikte atılan okulun, temeline konulan zaman kapsülünde ve okul duvarında tüm acentelerin isimleri yer almaktadır. Okul Maher Holding ve Quick Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu'nun kayınvalidesi ve kayınpederi olan Gülseren-Hüseyin Doğan adına yaptırılmış ve söz verildiği gibi 2022-2023 Eğitim-Öğretim yılında Türk Eğitim Sistemine kazandırılmıştır.

Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu yaklaşık 6.5 dönümlük bir arazi içinde, 7 bin 494,98 metrekarelik büyüklüğe sahip ve 32 derslikten oluşuyor. Okulda dört fen laboratuvarı, üç sistem enerji odası, kütüphane, çok amaçlı salon, kantin, beden eğitim salonu, üç adet sistem enerji odası, iki jeneratör odası, iki teknisyen odası, sığınak ve su deposu da yer alıyor. Bahçedeki hem basketbol hem de voleybol oynanmasına müsade edecek geniş saha ise projenin fonksiyonel yönünü öne çıkarıyor. Asma tavan uygulaması, iç bahçe detayı, ısıtma ve soğutma için VRF klima sistemi ve ferah geniş tavanlar ise binanın “sağlıklı” yapısını işaret ediyor.



HDI Sigorta için Fibaemeklilik ile yeni dönem!

Alman sigorta şirketi Talanx'ın Türkiye'deki temsilcisi HDI Sigorta, Fibaemeklilik'in yüzde 60'ını satın alarak güçlü bir iş ortaklığına imza attı.

ALMAN sigorta devi Talanx'ın Türkiye'deki temsilcisi HDI Sigorta ile Fibabanka, Fiba Holding çatısı altında yer alan Fibaemeklilik'in hisselerini satın alarak güçlü bir iş ortaklığına imza atmak üzere anlaştılar. HDI Sigorta ile Fiba Holding'in finans sektöründeki köklü deneyiminden güç alarak çalışmalarını sürdüren Fibabanka, resmi onayların alınmasının ardından gerçekleşecek yeni iş ortaklıklarını açıkladılar. Bu kapsamda, HDI Sigorta'nın hayat dışı branşlar ve katılım sigortacılığının yanında hayat ve emeklilik alanında da hizmet verme isteğiyle, sektörün önemli oyuncularından Fibaemeklilik'in yüzde 60 hissesi HDI Sigorta'da olacak şekilde Fibabanka ile ortaklık için anlaşmaya vardılar. Taraflar, müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilecek teknolojilere yatırım yaparak eşit paylı ortaklık ile hayat-dışı sigortacılık alanında faaliyet gösterecek ve sektörün tüm dağıtım kanallarına hizmet edecek yeni dijital sigorta şirketinin de müjdesini verdi.

"Dağıtım kanalları ve ürün çeşitliliği artacak"

Fibaemeklilik ile bugüne kadar bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektöründe iz bırakan işler başardıklarını, müşterileri, acenteleri ve dağıtım kanalları ile yakın ilişki içinde 10 yılda güçlü bir marka inşa ettiklerini belirten Fiba Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özyeğin, şunları söyledi: "2012 yılında adım attığı bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektöründe istikrarlı bir büyüme gösteren Fibaemeklilik, çeşitli portföy devirleri ve satın almalarla hizmet ağını sürekli genişleten bir kurum oldu. Sektöründe güven duyulan, paydaşlarıyla kahçı ilişkiler kuran bir marka yarattığımız için mutluluk duyuyoruz. Sigorta, bireysel emeklilik ve OKS alanında yüzbinlerce müşteriye ulaşan markamız yoluna artık Fibabanka ve HDI Sigorta ortaklığı çatısı altında devam edecek. Fibabanka'nın yeni nesil dijital bankacılık altyapısı ve HDI Sigorta'nın sigorta alanındaki uluslararası deneyimiyle Fibaemeklilik'in dağıtım kanallarının ve ürün çeşitliliğinin daha da zenginleşeceğine inanıyoruz. Dünya ekonomisinde likidite daralmasının sürdüğü bu ortamda Alman Talanx Group ile gerçekleşen bu ortaklığı Türkiye'deki yatırımlara olan ilginin devam ettiğinin önemli bir göstergesi olarak görüyoruz."

Fibabanka Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Mert ise, "Fibabanka olarak, HDI Sigorta ile yapılacak ortaklık

ve dağıtım kanalı anlaşması kapsamında Fibaemeklilik'in, 10 yıldır Fiba Grubu çatısı altında bireysel emeklilik, hayat sigortası ve sağlık sigortası alanlarında sürdürdüğü başarılı çalışmalarını bundan sonra bankamız çatısı altında da sürdüreceğine ve sektörde adından söz ettiren birçok önemli başarıya ve yeniliğe imza atacağına inancım tam. Sektörünün öncüsü ve güçlü oyuncusu HDI Sigorta ile güçlerimizi birleştirerek böyle bir iş birliğine imza atıyor olmaktan büyük mutluluk ve gurur duyuyor, resmi onayların alınmasının ardından yapılacak bu anlaşmanın tüm taraflara hayırlı olmasını diliyorum. Ayrıca, HDI Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz güçlü stratejik ortaklık kapsamında yakın dönemde eşit paylı ortaklıkla bir dijital sigorta şirketi de kuracağımızı da şimdiden paylaşmak isterim. Böylece Fibabanka olarak, hayat dışı sigortacılık alanında da müşterilerimize hizmet vermeye başlayacağız" dedi.

"Türkiye pazarında büyümek istiyoruz"

Talanx AG Yönetim Kurulu Üyesi, HDI International AG İcra Kurulu Başkanı ve HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Wilm Langenbach, "Bu iş birliği ile Türkiye pazarında büyüme ve hizmet ağımızı genişletme stratejimiz doğrultusunda önemli bir adım atmış olacağız. Fibabanka'nın dijital alandaki tecrübesi ve üç milyonu aşkın müşterisini, HDI Sigorta'nın alanındaki teknik uzmanlığı ile birleştirerek bütün paydaşlarımıza daha geniş kapsamlı ürünler sunmayı hedefliyoruz" açıklamalarında bulundu.

Ortaklık sürecine ilişkin heyecanlarını dile getiren HDI Sigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ceyhan Hancıoğlu, "Sigortahılarımızın ve iş ortaklarımızın değişen ihtiyaç ve önceliklerini görerek buna yönelik hizmetlerimizi doğru fiyat politikasıyla sunmak için var gücümüz ile çalışıyoruz. Şimdi ise sermayedarımızdan aldığımız destek ve Türkiye pazarındaki faaliyet alanımızı genişletmeye yönelik azim ve istahımız ile HDI Sigorta Ailesi için yeni bir dönem başlıyor. Hayat ve Emeklilik sektörünün en önemli oyuncularından biri olan Fibaemeklilik ile güçlü dağıtım kanallarımız aracılığıyla sigortalılarımıza hayat ve emeklilik ürünlerimizi de ulaştırabileceğiz. Bu anlaşma ile, dijital teknolojilere, iş ortaklıklarına ve servis bankacılığına yaptığı yatırımlarla öne çıkan Fibabanka ile de güçlü bir ortaklık kurmuş olacağız. İş birliğimizin uzun soluklu ve her iki taraf için de hayırlı olmasını diliyoruz" dedi.

Ender Güzeler

Unico Sigorta Genel Müdürü:

“Yenileniyor ve güçleniyoruz”

UNICO Sigorta'da, şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda kadrosunda önemli değişiklikler gerçekleştirildi. İnsan Kaynakları Direktörlüğüne Büşra Özkan, yeni kurulan Finans Direktörlüğüne Emine Avşar, Satış Direktörlüğüne İbrahim Ağacık, Kurumsal Satış Grup Başkanlığına ise Ayfer Çine Yavaş getirildi.

Unico Sigorta'da, şirketin yeni yönetim yapısına uygun olarak oluşturulan Finans Direktörlüğüne Emine Avşar getirildi. Lisans öğrenimini Anadolu Üniversitesi İşletme bölümünde 2011-2013 yılları arasında tamamlayan Avşar, çalışma hayatına 1993 yılında Türk Ekonomi Bankasında Kredi ve Cari İşlemlerde başladı. 1995-2003 yılları arası Axa Oyak Sigorta şirketinde Tahsilat ve Fon Yönetimi Uzmanı, 2003-2017 yılları arasında Sampo Japan Sigorta'da Finansman ve Fon Yönetimi Takım Lideri olarak görev yaptı. 2017 tarihinden günümüze kadar Kuru Sigorta'da Finans Direktörü olarak çalışmalarını sürdürdü.

Satış ve Bütçeleme birimlerinde değişiklik

İnsan Kaynakları Direktörü ise Büşra Özkan oldu. Marmara Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nde lisans eğitimini tamamladı. Kariyerine 1996 yılında Migros T.A.Ş.'de başlayan Özkan, sırasıyla Citigroup, Yapı Kredi Bankası, Turkish Bank ve Çalık Holding'te insan kaynakları biriminde çeşitli kademelerde rol aldı. Son olarak Zülfi Karlar Holding İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevini yürüten Özkan, ekim ayı itibarıyla Unico Sigorta İnsan Kaynakları Direktörlüğüne getirildi. Unico Sigorta - Satış Direktörlüğü görevi, daha önce şirkette Ürün Yönetimi

ve İş Geliştirme Grup Başkanı olarak görev yapan İbrahim Ağacık'a verildi. Lisans eğitimini Cumhuriyet Üniversitesi-İşletme bölümünde, Yüksek Lisans eğitimini Nişantaşı Üniversitesi'nde tamamlayan Ağacık; sırasıyla Güneş Sigorta, Ankara Sigorta, Dubai Starr Sigorta ve Quick Sigorta'da çalıştı. Unico Sigorta'nın sekiz bölgesi ve acentelerden sorumlu olarak Unico Sigorta'daki çalışmalarına devam ediyor.

Unico Sigorta'da daha önce İzmir Bölge Müdürü ve son 9 aydır Bölgeler Satış Koordinasyon Grup Başkanı olarak görev yapan Ayfer Çine Yavaş Kurumsal Satış Grup Başkanı olarak atandı. Kariyerine 2003 yılında Ankara Sigorta'da başlayan Çine Yavaş; Sampo Japan Sigorta, Howden Turkey ve Corpus Sigorta'da çalıştı. 2020 yılından bu yana Unico Sigorta bünyesinde kariyerine devam ediyor. Bütçe ve Raporlama Müdürlüğüne daha önce Kuru Sigorta, Dubai Starr Sigorta, Sampo Japan Sigorta ve Acıbadem Sigorta'da bütçe ve raporlama alanında çeşitli görevlerde bulunmuş Güneş Şenyüz getirildi. Şenyüz ekim ayı itibarıyla Unico Sigorta'da çalışmalarına başladı.

“Yenileniyor ve güçleniyoruz”

Şirketin yeni stratejileri doğrultusunda yenileme ve güçlendirme çalışmaları yaptıklarını belirten Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, “İleriye yönelik planlarımız doğrultusunda şirketimizin organizasyon yapısını genişletiyor ve güçlendiriyoruz. Yeni çalışma arkadaşlarımız da tecrübelerine çok güvendiğimiz ve birlikte çalışacağımız için heyecan duyduğumuz isimler. Kendi alanlarında şirketimize farklı bir vizyon getireceklerine inanıyoruz.” dedi.

Koray Erdoğan

Ray Sigorta CEO'su

Ray sigorta istikrarlı performansına hız kesmeden devam ediyor

EKONOMİK faaliyetler dünya çapında beklenenden daha keskin bir yavaşlama yaşıyor. Enflasyon oranları ise yıllardır görülmemiş bir seviyeye ulaştı. IMF'nin yayınladığı Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nun Ekim sayısında, 2021 yılında yüzde 6 büyüyen küresel ekonominin bu yıl ancak yüzde 3,2 oranında büyüebileceği öngörülüyor. Raporda bu oranın, küresel mali kriz ve Covid-19 salgınının akut aşaması dışında, 2001 yılından bu yana görülen en zayıf büyüme performansı olduğunun altı çiziliyor. Yaşanan küresel çaplı ekonomik gelişmeler, kuşkusuz sigorta sektöründe de etkilerini gösteriyor.

Yapılan global araştırmalara göre, 2022 yılı sonunda sigorta sektörünün toplam prim üretiminin yüzde 0,2 oranında düşüş göstereceği tahmin ediliyor. Türk sigorta sektörü için de benzer zorlukta bir tablo söz konusu. Artan enflasyon oranları, dalgalı kur grafiği, yüksek negatif reel faiz oranları, doğal afetler hatta savaşlar derken birçok olumsuz gelişme sektörün kârlılık ve büyüme rakamları üzerinde çok ciddi etkiler yarattı. Tüm bu olumsuz koşullara rağmen sigorta sektörünün köklü markası Ray Sigorta, 2022 yılının ilk 10 ayında 3 milyar 873 milyon 636 bin 791 lira prim üretimine ulaştı. Bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 131,57 oranında büyüme kaydeden Şirket, taahhüt ettiği sürdürülebilir başarı yolunda emin adımlarla ilerliyor.

Son yıllarda yakaladığı istikrarlı performansı ile adından söz ettiren Ray Sigorta, 2022 yılı Ekim sonu itibarıyla büyük bir finansal başarıya imza attı. “İş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza verdiğimiz değer sektörde farklı bir sinerji yakalamamızı sağ-

lıyor.” diyen Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, 2022 yılının ilk 10 ayında ulaştıkları üretim büyüklüğü hakkındaki görüşlerini şu şekilde paylaştı: “2022 yılının tüm sektörler için zorlu bir yıl olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Sigorta sektörü açısından yılı değerlendirdiğimizde global bir yavaşlama söz konusu. Swiss Re Enstitüsü’nün son yayınladığı Sigma Raporu’nda, 2022 yılı sonunda hayat dışı sigorta sektörünün büyüme oranının, yavaşlayan küresel büyüme ve enflasyon etkisiyle, yüzde 1’in altında gerçekleşeceği ön görüldü. Çizilen tablolar ne kadar negatif olursa olsun, biz Ray Sigorta olarak her sene bir önceki seneden daha iyi bir başarı elde etmek için çalışıyoruz. Ekim ayı itibarıyla ulaştığımız 3,8 milyarın üzerindeki prim üretimiyle, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 131,57 oranında büyüyerek rekor bir büyüme oranını yakaladık. Bu büyüme oranlarını da hem kârlı hem de dengeli bir portföy yapısı ile gerçekleştiriyoruz. Güçlü konumumuzu her gün daha da sağlamlaştırıyoruz. 300’ün üzerinde çalışanımız ve 1700’ü aşkın acentemizle kocaman bir aile olduk. İş ortaklarımız yanı sıra, müşterilerimiz ise odamızda. İçinde bulunduğumuz bütün zorluklara rağmen başarı grafiğimizi, her geçen gün daha da yukarı taşımanın gururunu yaşıyoruz.”

2023 yılı sektör beklentilerinin daha olumlu yönde olduğuna dikkat çeken Koray Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: “Güçlü finansal yapısını teknolojik yatırımlarıyla destekleyen şirketler için 2023 yılı çok güzel bir yıl olacak ve çok önemli fırsatlar sunacaktır. Ray Sigorta açısından baktığımızda biz 2022 yılında olduğu gibi 2023 yılında da süregelen istikrarlı başarılarımızı devam ettireceğiz.”

Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO'su:

*"Sağlık alanında
araştırmalara destek
vermeyi önemsiyoruz"*

AXA Sigorta'nın, Marmara Üniversitesi Hipertansiyon ve Ateroskleroz Eğitim Araştırma ve Uygulama Merkezi (HİPAM) ile gerçekleştirdiği araştırmanın sonuçlarına göre, pandemi döneminde hayatımıza girerek yaygınlaşan evden çalışma sistemi, gerekli yaşam tarzı değişiklikleri yapılmadığı takdirde önemli sağlık sorunlarına yol açabiliyor. Pandemi döneminde evden çalışmaya başlayan beyaz yakalılarla gerçekleştirilen araştırma, yeni bir çalışma şekli olarak ortaya çıkan evden çalışmayla ilgili önemli bulgular sunuyor.

Türkiye'nin öncü sigorta şirketi AXA Sigorta, Marmara Üniversitesi'ne bağlı HİPAM ile pandemi döneminde gerçekleştirdiği sağlık araştırmasının sonuçlarını yayınladı. Pandemi döneminde evden çalışmaya başlayan beyaz yakalılarla gerçekleştirilen araştırmada, çalışanların pandemi öncesindeki ve pandemi dönemindeki temel bazı kalp-damar sağlığı parametreleri ve aynı dönemde sağlıkla ilgili tutum ve davranışları incelendi. Araştırma sonucu elde edilen bulgular, yakın gelecekte daha da yaygınlaşması beklenen "home office" çalışma şeklinin hayat tarzında gerekli değişiklikler yapılmazsa bireysel sağlık için yarattığı risklere dair çarpıcı sonuçlar sunuyor.

Vücut kitle indeksinde artış gözleniyor

Bireyleri ve toplumun genelini ilgilendiren risk faktörlerine ilişkin yaptığı ve kamuoyuna sunduğu araştırmalarla sorumluluk alan bir sigortacılık anlayışı ortaya koyan AXA Sigorta'nın HİPAM iş birliğiyle gerçekleştirdiği araştırma, evden çalışmanın sebep olduğu hareketsizlik ve diğer yaşam tarzı unsurlarının bireylerde "pre-obeze" olarak adlandırılan bir seviyede kilo problemlerine yol açtığını belirtiyor. Araştırmada, katılımcıların ofis bazlı çalışmaları pandemi öncesi döneme göre kan yağlarında da artış gözleniyor. Bulgular arasında ayrıca, esnek çalışma koşulları nedeniyle çalışanların dinlenmek için yeterli zaman ayırmayı ihmal etmelerine ve bunun sebep olabileceği sağlık sorunlarına da dikkat çekiliyor.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken söz konusu araştırmayla ilgili şunları söyledi: "Dünyamızda insanların ihtiyaçları da hızla değişiyor. Bu değişimler karşısında ortaya çıkan risk unsurlarını tespit

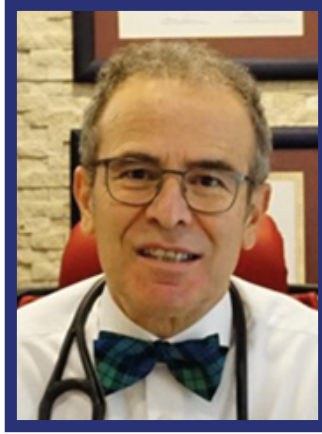
ederek bireylerin ve ilgili aktörlerin bunlarla ilgili önlem almalarını sağlamak, AXA olarak sigortacılık anlayışımızın bir gereği. Sağlık branşında sunduğu ürün ve hizmetlerle öne çıkan ve önleyici sağlık hakkında farkındalık yaratmaya çalışan bir sigorta şirketi olarak, sağlık alanında değer yaratacak araştırmalara destek vermeyi ayrıca önemsiyoruz."

Marmara Üniversitesi Hipertansiyon ve Ateroskleroz Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi yöneticisi Prof. Dr. Ali Serdar Fak raporla ilgili olarak şunları söyledi: "Covid-19 pandemisinde çok büyük can kayıpları yaşadık; sosyal, ekonomik, kültürel hayatımız etkilendi. Farklı yaş ve meslek gruplarında daha önce hiç bilmediğimiz sorunlarla da yüz yüze geldik. Biz de Marmara Üniversitesi

Hipertansiyon ve Ateroskleroz Eğitim Araştırma ve Uygulama Merkezi (HİPAM) olarak tam kapanma döneminde "Home Office" (Evden / Uzaktan) çalışmanın beyaz yakalılarda kalp sağlığı üzerindeki etkilerini araştırdık. Evden çalışma sisteminin obezite soruna yol açması toplum sağlığı açısından çok önemli. Çünkü sadece obezite nedeniyle kalp damar hastalığına bağlı ölümler 1,5-2 kat oranında artabiliyor. AXA Sigorta'ya projeye koşulsuz destekleri için teşekkür ederiz.

"Pandemi Döneminde Evden Çalışanlarda Kalp-Damar Sağlığı Riskleri Araştırması"nda öne çıkan diğer veriler ise şöyle:

- Katılımcıların genelini, evden çalışma döneminde kilo aldığı, vücut kitle indeksinin yükseldiği ve pandemi öncesindeki "normal kilo" kategorisinden "pre-obeze" kategorisine geçiş yaptığı gözlemlendi.
- Evden çalışma döneminde katılımcılar, haftada ortalama 7 saat daha fazla çalıştı. Bu süre de haftada fazladan bir iş günü çalışmaları anlamına geliyor.
- Vücut kitle indeksi artış riskinin kadınlarda ve yalnız yaşayanlarda daha fazla, ailesiyle birlikte yaşayanlarda ve düzenli egzersiz yapanlarda ise daha az olduğu ortaya çıktı.
- Evden çalışma döneminde her iki katılımcıdan birinde ek bir sağlık şikayeti meydana geldi.
- Çeşitli zorluklara ve sağlık risklerine rağmen çalışanlar arasında evden çalışma uygulamasından memnuniyet oranının yüksek olduğu gözlemlendi.





Ataman Kalkan

Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve
Sağlık Genel Müdür Yardımcısı

Sompo Sigorta'dan uygun fiyatlı “Bütçe Dostu Kasko”

SİGORTA sektörünün başarılı ve yenilikçi markası Sompo Sigorta, değişen ekonomik koşullar ve tüketici ihtiyaçlarını dikkate alarak tasarladığı yeni ürünleriyle fark yaratmaya devam ediyor. Sıfır araçlardan 17 yaşındaki araçlara kadar tüm hususi otomobiller için teminat sağlayan Bütçe Dostu Kasko; geniş teminatları ile sektördeki genişletilmiş kasko ürünlerine göre yüzde 50'ye varan prim avantajı sunuyor.

Sompo Sigorta'nın kalite standartlarından geçmiş, Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren, başta Ekspres Hasar Onarım Merkezleri (EHOM) olmak üzere anlaşmalı özel servislerde onarım imkanı sunan ürün; aracın daha ekonomik koşullarda güvence altına alınmasını sağlıyor. Bütçe Dostu Kasko, pazardaki benzer ürünlere göre oldukça rekabetçi primleriyle de öne çıkıyor.

“En önemli önceliğimiz, ürünlerimizi değişen ihtiyaçlara göre tasarlamak”

Sompo Sigorta olarak tüketicileri yenilikçi, yüksek kaliteli ve hızlı hizmet anlayışı ile buluşturmaya devam edeceklerini belirten Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, şöyle konuştu: “Her zaman en önemli önceliğimiz, tüm ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına göre tasarlamak. Alım gücünün düştüğü ve ekonomik koşulların her kesimi zorladığı şu günlerde, kasko ürünlerinin primleri de yaşanan maliyet artışları dolayısıyla artış gösterdi ve müşterilerimiz bu durumdan oldukça mağdur oldu. Müşterilerin hiçbir şirketten poliçe yaptırmama oranı genel itibarıyla yüzde 20'ler seviyesindeyken bugün ekonomik krizin etkisiyle yüzde 30'ların üzerine çıkmış durumda. Biz de kasko ürün yelpazemizi genişleterek Bütçe Dostu Kasko'yu hayata geçirdik. Yeni ürünümüzün, primlerin yüksekliği nedeniyle sigortasını yenileyemeyenlerin yanı sıra, hiç sigorta yaptırmayan geniş kitleye de güçlü bir alternatif olacağını düşünüyoruz. Bütçe Dostu Kasko ürünümüz ile müşterilerimize sorunsuz bir hasar deneyimi sunarak hizmet kalitemizi daha da yükseltmeye odaklanıyoruz. Hasar durumunda müşterilerimizi itinayla seçilmiş, sektör deneyimi yüksek, anlaşmalı yetkili servislere yönlendirerek kaliteyi uygun bedelle sunmayı amaçlıyoruz. Sompo Sigorta olarak; rekabetçi primlerimiz ile kasko müşterilerinin tercihi olmaya, müşterilerimizin değişen talep ve ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünler tasarlamaya devam edeceğiz.”

KASKON SENİ AÇIKTA BIRAKIYORSA
**BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!**

•Ray Kasko •Baby on Board Kasko •2. Şans Kasko •Ekonomik Kasko •Başlangıç Kasko



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

TSB'den 'Sahte Poliçe' uyarısı

Türkiye Sigorta Birliği, dolandırıcıların 'sahte poliçe' satarak vatandaşları zarara uğrattığı yönünde şikâyetler aldıklarına yönelik kamuoyu duyurusu yaptı. TSB, bunu önlemek için yapılabileceklerle ilişkin bilgileri paylaştı.

SİGORTA sektörünün rehber kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), çeşitli yollarla vatandaşların telefon numaralarına ulaşan dolandırıcıların, 'sahte trafik poliçesi' sattıklarına ilişkin şikâyetlere dair açıklamalarda bulundu. Özellikle trafik sigortası almak için acentelere başvuranları takip eden dolandırıcılar, kendilerini 'başvuru yapılan acentenin temsilcisi' olarak tanıtıyorlar. Bu yolla 'sahte poliçe' satarak mağduriyetlere neden oluyorlar. Sigortasının olduğunu düşünen vatandaşlar hem maddi zarara uğruyor hem de trafikte kusurlu duruma düşüyor.

TSB web sitesinden paylaştığı kamuoyu duyurusunda, 'sahte poliçe' tuzağı ve trafik sigortalılarını kandırmayı amaçlayan 'teklifler' konusunda vatandaşları koruyan bazı önlemlerin altını çizdi. Duyuruda, Sigorta Bilgi Gözetim Merkezi'nin (SBM) web sitesindeki "Trafik Sigortası Teklif Karşılaştırma" ekranını hatırlatan TSB, vatandaşların bu yolla sadece "Kimlik No" ve "Plaka No" bilgileri ile tüm sigorta şirketlerinin primlerini tek bir ekranda görebildikleri belirtildi. SBM Web Ekranları ve mobil cihazlar üzerinden yapılan bu işlem sonunda teklifler başvurucuya iletiliyor ve kendileri için en doğru, en uygun poliçeyi satın alabilmeleri ya da poliçe yenilemeleri sağlanıyor. Teklif aşamasından sonra e-Devlet üzerinden poliçenin varlığı sorgulanabiliyor.

Ayrıca, SBM internet sitesindeki "Trafik Sigortası Azami Brüt Prim Tablosu" sayesinde; alınan tekliflerin il, araç türü, basamak ve kullanım tarzı bazında ve içinde bulunulan aya ait "Azami Trafik Sigortası Prim Tutarları Listesine" ulaşarak kontrol edilebiliyor.

Doğa sigorta

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

Hemen indirin
App Store

Hemen indirin
Google play



www.dogasigorta.com  0 850 811 51 00 



OYAK GRUP SİGORTA
Reasürans Brokerliği

Sertan İpek

OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans
Brokerliği Genel Müdürü

*OYAK GRUP SİGORTA
BinBin E-Scooter
kullanıcılarını
güvence altına alıyor*

Kısa mesafeli yolculuklarda çevreci ve pratik bir ulaşım alternatifi sunan BinBin ile Türkiye'nin önde gelen sigorta brokerlerinden OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği, e-scooter kullanıcılarına daha güvenli bir sürüş seçeneği sunmak amacıyla iş birliğine gitti. Bu kapsamda BinBin kullanıcıları, mobil uygulamadaki haftalık veya aylık BinPass paketleri üzerinden ekstra bir ücret ödemeden olası kazalara karşı OYAK GRUP SİGORTA aracılığıyla sigortalanacak.

TÜRKİYE ve yurt dışında 3 milyonu aşkın kullanıcıya kısa mesafeli yolculuklarda çevreci ve pratik bir ulaşım alternatifi sunan BinBin, Türkiye'de gerçekleşen sürüşleri daha güvenli hale getirmek için yeni bir iş birliğine gitti. Bu kapsamda BinBin kullanıcıları mobil uygulamada yer alan haftalık veya aylık BinPass üzerinden ekstra bir ücret ödemeden olası kazalara karşı OYAK GRUP SİGORTA aracılığıyla sigortalanacak.

Hayata geçen bu hizmet ile BinBin kullanıcıları e-scooter deneyimi yaşarken karşılaşılabilecekleri olumsuz durumlara karşı güvence altına alınıyor.

'Kullanıcılarımızın güvenli ve konforlu sürüş deneyimi için çalışıyoruz'

BinBin CEO'su Kadir Abdik, kullanıcıların kendilerini güvende hissedebilecekleri konforlu bir sürüş deneyimi için aralıksız bir biçimde çalıştıklarını belirterek, şunları söyledi: "Herkesin çok yeni tanıştığı bir deneyim olan e-scooter'ların güvenli kullanımıyla ilgili yenilikleri hayata geçirmeyi önemli bir sorumluluğumuz olarak görüyoruz. Bu sorumluluk bilinciyle bu yıl ağustos ayı boyunca hizmet sunduğumuz şehirlerde BinZone Test Sürüş Alanları kurarak, kullanıcıları hem e-scooter'ın güvenli kullanımıyla ilgili bilgilendirdik hem de güvenli ve konforlu sürüş deneyimiyle tanıştırdık. Şimdi de sektörünün öncüsü OYAK GRUP SİGORTA'nın değerli iş ortaklığı ile kullanıcılarımızı ekstra güvenli sürüş deneyiminin kapılarını açan yeni hizmetimizi başlatıyoruz. Kullanıcılarımız bu hizmet kapsamında hem

kendilerinin hem de trafikteki diğer kişilerin güvenliğini ekstra güvenceye alabilecek. BinBin olarak kurulduğumuz günden bu yana en yeni cihazlarla hizmet veriyor, güvenli ortam sağlamak için uzaktan desteği sürüş anında da sürdürüyoruz. En iyi kullanıcı deneyimini sağlamak için bu hizmetlerimizi geliştirerek sürdürmeye devam edeceğiz."

'Müşterilerimizin her an yanındayız'



Kadir Abdik
BinBin CEO'su

OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Sertan İpek de yaptığı açıklamada, "Türkiye'nin önde gelen sigorta brokerlerinden biri olarak bugüne kadar yaptığımız çalışmalarla sektörümüzün vizyoner oyuncularından biri olduğumuzu gösterdik. Bugün OYAK GRUP SİGORTA ve Reasürans Brokerliği A.Ş. olarak uzman ekibimizle her türlü riske karşı sigorta şirketlerinden teklif alan, poliş tanzim eden ve tüm sigorta süreçlerini yöneterek, bireysel ve kurumsal müşterilerimize tüm branşlarda sigorta çözümleri sunan bir konumdayız. BinBin ile başlattığımız iş birliğimiz de tüketicilerin gelişen ve değişen talep ve ihtiyaçlarına yönelik olarak ortaya çıkarttığımız çözümlerden birisi. Çevreyi koruyan, zamandan ve paradan tasarruf sağlayan, pratik bir ulaşım seçeneği olarak ortaya çıkan e-scooter'ların kullanımı her geçen gün artıyor. Biz de BinBin aracılığıyla sunduğumuz sigorta çözümümüzle bu alanda örnek bir uygulama başlattık. Bu Proje ile scooter kullanımı esnasında yaşanabilecek olumsuzlukları, poliş teminatları kapsamında garanti altına almayı amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik yeni ürün ve hizmetler geliştirmeyi sürdüreceğiz" diye konuştu.



Riskli hastalıklar Türkiye Sigorta ile güvence altında

TÜRKİYE Sigorta, sağlık alanındaki güvencelerine bir yenisini daha ekledi. Acente satış kanalına özel olarak hazırlanan Genişletilmiş Riskli Hastalıklar Sigortası ile kanserden kalp krizine, organ naklinden böbrek yetmezliğine kadar teminat kapsamındaki tüm hastalıkları ve çok daha fazlasını güvencesi altına alıyor.

İnsan hayatını önemli ölçüde etkileyen ve yaşam kalitesini düşüren yüksek riskli hastalıklar ve sağlık sorunları ne yazık ki kontrolümüz dışında gelişebiliyor. Üstelik günümüz şartlarında maruz kalınan riskli durumlar da günbegün artarak karşımıza çıkıyor. Bu durumun bilincinde olan Türkiye Sigorta, Genişletilmiş Riskli Hastalıklar Sigortası ile 18-50 yaş aralığındaki tüm bireylerin sağlığını güvence altına alıyor.

Türkiye Sigorta'nın riskli hastalıklar için hazırlamış olduğu sağlık sigortası yılda bir kez kronik hastalıkların erken teşhisinde son derece önemli olan yıllık check-up hizmetini de kapsıyor.

Potansiyel riskler kontrol altında

Riskli hastalıkların 7'den 70'e herkes için bir risk faktörü oluşturduğunun altını çizen Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

sı Tuba Buldu, kronik hastalıkların erken teşhisinde son derece önemli olan ve geniş kapsamlı testleri içeren yıllık check-up hizmetinin, bu ürünler dahilinde gerçekleştirilebildiğini kaydediyor. Buldu, sözlerine şöyle devam ediyor: "Genişletilmiş Riskli Hastalıklar Sigortası ürünümüz, diş sağlığında Genişletilmiş Diş Paketi ve göz sağlığında da Göz Koruma Paketi'yle farklılaşıyor ve öne çıkıyor. Yılda bir defaya mahsus olmak kaydı ile PSA veya Mamografi testi gibi destekleyici ek hizmetlerle de ürünümüzü zenginleştirirken, tüm bu riskli hastalıklara karşı sigortalılarımızın her zaman yanında olduğumuzu belirtebilirim."

100 bin TL'ye kadar teminat ödemesi

18-50 yaş aralığında tüm bireyleri güvence altına alan Genişletilmiş Riskli Hastalıklar Sigortası kanser, inme/felç, kalp krizi, bypass, kalp kapakçığı değişimi, organ nakilleri, MS, aort ameliyatı, büyük yanıklar, beyin anevrizma ameliyatı, böbrek yetmezliği ve kol ve/veya bacak kaybı gibi hastalıkları kapsıyor. Bir yıllık süre ile geçerli olan Genişletilmiş Riskli Hastalıklar Sigortası, teminat kapsamında belirtilen 12 kritik hastalıktan birine yakalanılması durumunda 30.000 TL, 50.000 TL veya 100.000 TL teminatlı paketlerinden hangisi seçildiyse, bu meblağ teminat ödemesi olarak gerçekleştiriliyor.



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

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

"Elektrikli otomobil alanında hazırlıklarımızı sürdürüyoruz"

Timur Selçuk Turan

Tur Assist Genel Müdürü



RS OTOMOTİV Grubu çatısı altında yer alan, Türkiye'nin en yaygın hizmet ağına sahip asistans şirketi Tur Assist, tedarik ağına yer alan çekicilere elektrikli araçlar ile ilgili kapsamlı bir eğitim verdi. Türkiye Elektrikli ve Hibrid Araç Derneği (TEHAD) Başkanı Berkan Bayram tarafından gerçekleştirilen eğitim, katılımcılar tarafından büyük beğeni topladı. Özellikle elektrikli araçların arıza ya da kaza sonrası çekiciler tarafından yoldan çekilmesiyle ilgili öneriler dikkat çekti.

Ülkemizde asistans sektörünün öncü firmalarından biri olan Tur Assist, kuruluşundan bu yana yakın ilişkiler kurduğu hizmet birimlerine vermiş olduğu eğitim desteğini sürdürüyor. Tur Assist son olarak, 12 Kasım'da İstanbul'da bulunan The Green Park Pendik Hotel'de anlaşmalı çekici firmaları ile bulunduğu Hizmet Birimleri Toplantıları'nda elektrikli araçlarla ilgili bilgilendirme semineri düzenledi.

TEHAD Türkiye Elektrikli ve Hibrid Araç Derneği Başkanı Berkan Bayram tarafından gerçekleştirilen eğitimde, elektrikli araçların çekilmesiyle ilgili dikkat edilmesi gereken konuların altı çizildi. Eğitimde katılımcılara "Elektrikli otomobillerin bir çoğunda hem önde hem arkada veya her 2 aks üzerinde elektrik motoruna sahip olmasından dolayı, yolda kalan bir elektrikli aracın çekici ile çekilmesi söz konusu olduğunda, ahtopot olarak tabir ettiğimiz çekici kolları ile kaldırılarak, düz yataklı bir çekici üzerine konulması en iyi çözüm olacaktır." önerisinde bulunan Bayram, sözlerine şu şekilde devam etti: "Böylece elektrikli otomobilin motoru çalışmadığı halde, tekerlek döndürmesi önlenmiş olur. Günümüzde birçok elektrikli otomobil üreticisi de, araç çalışmıyorken tekerlek dönmesi nedeniyle ortaya çıkan enerjinin, araç bataryasını olumsuz etkileme riskinden dolayı, elektrikli araçların sadece çekici üzerine alınarak taşınmasını tavsiye etmektedir."

"Tedarikçi firmalarımızı yeni eğitimlerle güçlendirmeye devam edeceğiz"

Eğitimin ardından kısa bir açıklamada bulunan Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan "Kuruluşumuzdan bu yana büyük güç aldığımız tedarikçi firmalarımızla yeni dönemde çok daha yakın ilişkiler içerisinde olacağız. Eğitim de yeni dönemde en çok üzerinde durduğumuz konuların başında geliyor. Elektrikli otomobil kullanımı, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de artmaya devam ediyor. ODD (Otomotiv Distribütörleri Derneği)



Berkan Bayram

TEHAD Türkiye Elektrikli ve Hibrid Araç Derneği Başkanı

verilerine göre bu yılın Ocak-Eylül döneminde geçen yıla göre elektrikli otomobil satışları 3 kat artmış. 9 aylık rapora göre, 40 bine yakın hibrit + elektrikli otomobil satışı gerçekleşmiş. Bu sayının Mart 2023'te satışa sunulması beklenen TOGG ile daha da yukarılara çıkmasını bekliyoruz. Bizler de Tur Assist olarak bu yönde hazırlıklarımızı sürdürüyoruz, elektrikli ve hibrid araçların ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde tedarik ağımızı genişletip donatıyor, sahadaki personelimizi bu yönde bilgilendiriyoruz. Bugün gerçekleştirilen eğitimde aramızda olan TEHAD Başkanı Berkan Bayram'a aktarmış olduğu kıymetli bilgiler için teşekkür ediyoruz." dedi.



Mehmet Akif Eroğlu
SEDDK Başkanı

***BES sayesinde
şu ana kadar
191 bin 74
vatandaşımız
emekli oldu***

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, özel emeklilikte eylül ayı verilerine göre Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 7,6 milyon Katılımcı, Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) ise 6,5 milyon çalışanın sistem dahilinde tasarruf yaptığını söyledi.

SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Hazine ve Maliye Bakanlığı, bağlı ve ilgili kuruluşların 2021 Yılı Kesin Hesap Kanun Teklifi, 2023 Yılı Bütçe Kanun Teklifi ve Sayıştay raporlarının görüşüldüğü Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) Plan ve Bütçe Komisyonunda bir sunum yaptı. SEDDK Başkanı Eroğlu, sigortacılık sektörüne ilişkin şu bilgileri verdi:

“Ülkemiz ekonomisinde teminat sunma ve tasarruf sağlama işlevlerini yerine getiren sigortacılık ve özel emeklilik sektörü, finansal piyasalarımız içinde önemli bir yer tutmakta ve her geçen yıl istikrarlı bir şekilde büyümeye devam etmektedir. 70 şirketin faaliyet gösterdiği, doğrudan ve dolaylı olarak 200 bin kişiye istihdam sağlayan sektörümüz verdiği teminatlarla yatırımları güvence altına almakta ve sürekliliğini sağlamaktadır. Nitekim sektörümüz Türkiye ekonomisine yaklaşık 230 trilyon lira tutarında, diğer bir ifade ile GYİH'nın 32 katı değerinde teminat sunmuş olup, ağustos ayı itibarıyla ise 126 milyar lira prim üretimi gerçekleştirmiş olup, 2022 yılı sonunda 200 milyar TL prim üretmesi beklenmektedir.”

Eroğlu, özel emeklilikte eylül ayı verilerine göre Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yaklaşık 7,6 milyon katılımcı, Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) ise 6,5 milyon çalışanın sistem dahilinde tasarruf yaptığı bilgisini paylaşarak, “Gönüllü BES ve OKS'de biriken fon tutarı devlet katkısı dahil 347 milyar liradır. BES sayesinde şu ana kadar 191 bin 74 vatandaşımız sistemden emekli olmuştur. BES altyapısı aracılığıyla vatandaşlarımızın tasarruflarının böylelikle emeklilik dönemindeki refah düzeylerinin artırılmasını teminen 2022 yılında devlet katkısı oranının sıfıra yükseltilmesi, toplu para yatırılması halinde devlet katkısının sonraki yıllara yayılmış olarak alınabilmesine imkan tanınması, 45 yaş üstü çalışanların da talepleri halinde OKS'ye katılabilmelerine imkan sağlanması gibi bazı yapısal reformlar gerçekleştirdik. Bunlarla birlikte BES'teki katılımcıların nakit ihtiyaçlarını sistemden çıkmadan karşılayabilmeleri için katılımcılara kısmi çekiş ile BES birikimlerini teminat gösterek kredi kullanabilmeleri imkanları sağlanmıştır” diye konuştu.

Sempatik dostlarımız Türkiye Sigorta güvencesinde!

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

Yaygın
veteriner
ağı



Standart ve
geniş kapsamlı
ürün
seçenekleri

SemPati
Evcil Hayvan Sigortası



Anlaşmalı veterinerlerimizde senede 1 kez göz temizliği, kulak temizliği ve tırnak kesimi ücretsizdir.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.



Doğa Sigorta'nın sponsor olduğu Medya Uygulama Merkezi açıldı

DOĞA Sigorta, gençlerin ve gelecek nesillerin nitelikli olarak yetişmesine sağladığı katkılara bir yenisini daha ekledi. Grup bünyesinde yer alan İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin Balat Yerleşkesinde hayata geçen Medya Uygulama Merkezi Doğa Sigorta sponsorluğunda ve Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği (YAPDER) iş birliğiyle yeni Akademik Yıl'a 'merhaba' dedi.

Düzenlenen Tanıtım ve Tanışma Toplantısına İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Barış Bulunmaz, Güzel Sanatlar, Tasarım ve Mimarlık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Dilay Güney, Görsel İletişim Tasarımı Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi. Özlem Şimşek, Radyo, Televizyon ve Sinema Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Deniz Berker, Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, ekonomi gazeteciliğinin usta ismi YAPDER Başkanı Celal Toprak, duayen gazeteciler, çok sayıda akademisyen, öğrenci ve medya mensubu katıldı.

Üniversite-medya entegrasyonu sağlanıyor

Geçtiğimiz yıl pilot çalışmalarını gerçekleştiren Medya Uygulama Merkezi (MUM) İstanbul Topkapı Üniversitesi bünyesinde ekonomi gazetecileri ve sivil toplum önderlerinin desteği ile hayata geçti. Proje Doğa Sigorta'nın sponsorluğunda ve Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği (YAPDER) iş birliğiyle medya-üniversite entegrasyonunda önemli bir alan yaratıyor. Balat Yerleşkesinde kurulan Medya Uygulama Merkezi ofis ve stüdyosunda öğrencilerin mezuniyet öncesi medya sektörüne dair tüm iş süreçlerinde deneyim kazanması ve network sağlaması amaçlanıyor. Sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünü yetiştirme yolunda önemli bir adım atan Doğa Sigorta ve İstanbul Topkapı Üniversitesi hem öğrenci gelişimini hem istihdamı hem de sektörü destekliyor.

‘Medya sektörüne nitelikli iş gücü yetişecek’

Medya Uygulama Merkezi ile medya sektörüne nitelikli iş gücü yetiştirileceğini dile getiren Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı, “Mezun olduktan sonra öğrencilerimizin iş arayan değil sektör tarafından aranan nitelikte bireyler olarak yetiştirilmesi için yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bu kapsamda tüm kaynaklarımızı da öğrencilerimize odaklı bir şekilde kullanıyor, grup şirketlerimizin de katkısı ile etkili geliştirmeler sağlıyoruz. Odak noktamız; tüm öğrencilerimizin uygulama alanı bulması ve mezuniyet sonrasında iş arayan değil talep edilen profesyoneller olması. Medya Uygulama Merkezi ile birlikte gençlerimiz için hem hayat hem de iş pratiklerini yapabilecekleri, her türlü imkana sahip olabilecekleri bir ortam hazırlıyoruz” dedi.

‘Öğrenciler sektöre çok daha önde girecekler’

Medya Uygulama Merkezi’nin yaratacağı alanlara dikkat çeken Prof. Dr. Emre Alkin, “Medya Uygulama Merkezi’nin hayata geçmesinde başta Mütevelli Heyet Başkanımız Nihat Kırmızı’ya, Doğa Sigorta’ya ve YAPDER’e teşekkür ederim. Kıymetli hocalarımızın da desteği ile yeni dönemde öğrencilerimiz burada tecrübe kazanacak, uygulama ve atölye çalışmalarıyla birlikte ilgileri olan alanlarda kendilerini geliştirme fırsatı bulacaklar. Üniversite hayatları boyunca aldıkları teorik derslerin pratiğini Medya Uygulama Merkezi’nde geliştirecekler” açıklamalarında bulundu.

Doğa Sigorta’nın, İstanbul Topkapı Üniversitesi Tiyatro bölümü öğrencilerinin rol aldığı, yakında gösterime girecek yeni reklam filminde başrolü üstlenen ve öğrencilere çekim deneyimlerini aktaran Prof. Dr. Emre Alkin, “Öğrencilerimizin set ortamını, öğrencilik döneminde yaşıyor olmaları adına sevinçliyim. Çünkü oldukça zor bir iş süreci bulunuyor. Çalışacakları sektörlerle mezun olduktan sonra tanışmalarındansa öğrencilik döneminde bu deneyimi kazanmaları onları çok daha öne götürecektir” değerlendirmesinde bulundu.

‘İş kampüste öğrenecek, sektörde profesyonel olarak çalışacaklar’

Prof. Dr. Emre Alkin’in ardından söz alan Celal Toprak, “Bu



proje bizim hayalimiz” dedi. Ancak bu hayali gerçekleştirmenin hiç de kolay olmadığını ifade eden Toprak, “İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Sayın Nihat Kırmızı, Rektörü Prof. Dr. Sayın Emre Alkin başta olmak üzere hocalarımız ve Doğa Sigorta’ya çok teşekkür etmek istiyorum. Güzel bir sinerji yakaladık ve geçen yıl yaptığımız pilot çalışmada başarılı projeler ortaya çıkardık. Peki Medya Uygulama Merkezi ne kazandıracak? Öğrencilerimiz bir medya kuruluşuna staja ya da mezuniyet sonrası tam zamanlı çalışmaya gittiklerinde onlardan sorumluluklarını tam anlamıyla yapmaları beklenecek. Çünkü medya kuruluşları, halkla ilişkiler, kurumsal iletişim ofisleri oldukça dar kadrolarla çok yoğun iş süreçlerinin üstesinden geliyor. Dolayısıyla işe başladığınızda kimsenin size iş öğretmeye yeterince vakti olmayabilir. Siz zaten o pozisyona o işi öğrenmiş, deneyimlemiş ve pratiğini yapmış bir şekilde gideceksiniz. Peki bu nasıl olacak; elbette Medya Uygulama Merkezi’nde katılacağınız çalışmalarla” dedi.

‘Öğrenciler gerçek hayatla yüzleşecek’

Güzel Sanatlar, Tasarım ve Mimarlık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Dilay Güney ise, “Ben çok mutluyum. Sektör-üniversite iş birliği her dalda yapmak istediğimiz bir entegrasyon. Gerçek hayatla yüzleşmek için güzel bir proje oldu. Projede üç paydaş var. Hem derneğimize hem Doğa Sigorta’ya teşekkür ediyoruz” değerlendirmesinde bulundu.



Corpus Sigorta, Cryptom Bosphorus Boat Show Fuarı'nda deniz tutkunlarıyla bir arada

Bu yıl ilki gerçekleşecek Bosphorus Boat Show, 11 Kasım'da Pendik Marintürk İstanbul City Port'ta ziyaretçilerine kapılarını açtı. Tekne ve yat sigortalarının lider şirketlerden Corpus Sigorta, deniz tutkunlarıyla buluşmak için fuardaki yerini aldı.

YATED Fuarçılık ve ED Fuarçılık tarafından düzenlenen Bosphorus Boat Show Fuarı, 11- 20 Kasım tarihlerinde arasında deniz taşıtları meraklılarını on gün boyunca Marintürk İstanbul City Port'ta ağırladı.

Fuarda dünyaca ünlü yat markaları ve Türkiye'nin önde gelen tekne üreticilerinin en iddialı 2023 modelleri, deniz üstünde görücüye çıktı. 150'nin üzerinde firmanın katıldığı fuarda, 500 marka temsil edilirken deniz üzerinde de 200'ün üzerinde tekne ziyaretçileri katılım sağladı.

Corpus Sigorta için tekne ve yatlar öncelikli!

Corpus Sigorta, özellikle pandemi sonrası tekne ve yat sigortaları alanına odaklanarak hızlı bir büyüme yakaladı. Pandemiyle birlikte satın alma talebi artan tekne ve yatların aynı oranda sigorta talepleri de arttığı için önleyici sigortacılığa odaklanan Corpus Sigorta, sektörde öne çıktı. Şimdiden Türkiye'nin en önemli fuarları arasında yer alan Bosphorus Boat Show Fuarı da bu anlamda tekne ve yat tutkunlarının sigorta çözümleriyle buluşması açısından önem taşıyor. Fuar açılışında tüm Corpus Sigorta yöneticilerinin yer aldığı stant, on gün boyunca ziyaretçilerin merak ettiklerini cevaplamak için hazır bulundu.

“Corpus Sigorta'nın bu fuarda olmaması düşünülemezdi”

Açılış günü Corpus Sigorta standını ziyaret eden Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Corpus'un ihtiyaca özel dizayn edilmiş ürünlerle tekne sahiplerinin yanında olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: “Biliyorsunuz Corpus Sigorta, tekne ve yat sigortaları konusunda Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden biri. İstanbul'da Bosphorus Boat Show 2022 düzenlenirken ve de bu kadar çok sayıda deniz ve tekne meraklısı bir arada gelmişken Corpus Sigorta'nın bu fuarda olmaması düşünülemezdi. Ziyaretçilerin hobilerini ve varlıklarını güvence altında tutabilmek ve onlara tekne sigortaları hakkında bilgi verebilmek üzere Corpus Sigorta da bu fuarda yerini aldı. Tüm deniz meraklılarını standımıza bekliyoruz.”

“Tekne portföyümüz Türkiye'deki ilk beş arasında”

Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Murat Şişli ise Corpus Sigorta'nın katıldığı ilk tekne fuarı olduğunu belirterek şunları kaydetti: “Corpus olarak özellikle tekne ve yat konusunda çok tecrübeli bir şirketiz. Tekne portföyümüz Türkiye'deki ilk beş arasında yer alıyor. Fuarla birlikte kendimizi daha iyi anlatacağımızı ve pazardaki yerimizi pekiştireceğimizi düşünüyorum. Birçok firma bizi biliyordu tabii ancak bu sayede yüz yüze tanışma fırsatı da yakalamış olduk. Daha çok kişiyle tanışacağımız için de heyecanlıyız.”

Birbirinden lüks tekne tasarımlarının yanı sıra tekne ve yat yapımında kullanılan son teknolojilerin de tanıtılacağı Bosphorus Boat Show Fuarı'nda mega yatlar, motor yatlar, yelkenli tekneler, katamaranlar, spor botlar, sürat tekneleri, botlar, tekne motorları, tekne ekipman ve aksesuarları, deniz motosikleti, deniz oyuncakları, sektörün önde gelen leasing ve sigorta firmaları, tekne tekstili, tekne elektroniği ve daha birçok ürün ziyaretçilerin ilgisine sunuldu.

Her zevke ve ihtiyaca uygun tasarlanmış tekne, yat ve mega yat modasının sahne alacağı fuara 50 binin üzerinde ziyaretçi olduğu tahmin ediliyor.

Fuarın katılımcıları ise şu şekilde; Axopar, Mercury, Cobra Ribs, MEM Marine, Kızılkayan, Azimut Yachts Turkey, Fairline, Sunreef Yachts, Bavaria, Seagull Yachts, Yaren, Absolute, Yener Deniz Tekneleri, Barbaros Teknecilik, TendR, Venna, Boranova, Greenline, Soyaslan, Pegasus Yacht, Next Marine, Gepa, DG Yachts, Yuka, Temarin, Trio, Temo, Lagoon, XO, Pardo, Wellcraft, Pirelli, Tiwal, CNB, BWA, Four Wins, Arcadia Yachts, Beneteau, Aquila, Sanlorenzo, Hanse, SACS, Excess, Moody, Jeanneau, Bayliner, Merkur, KAVI, Montecarlo Yachts, Zara Marin, Elan, Locustom Yachts, RAU, Blues Yachts, Depar Motor, SEN Boat, Erefe, Nursan, Denmare, Senamare, Moss Yachts, Parker, MMP, Stingray, BALI, Nautors Swan, Dufour, Fontaine Pajot, Romeas, Tur Marin, Whaler, Galeon, REM, Riva, Sea Ray, DY Deniz Yatçılık ve Top Leisare tasarımlarını deniz üstünde sergiliyorlar

"Riskleri daha etkin yöneten sigorta profesyonelleri yaratacağımıza inanıyoruz"

MONOPOLİ Sigorta'nın Bahçeşehir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (BAUSEM) ile hayata geçirdiği "Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı" eğitiminin ikincisi RS Otomotiv Grubu & KASIDER & Tur Assist & Met Teknik iş birliğiyle hayata geçti. Yoğun ilgi gören "Hasar Yönetimi" eğitimi hız kesmeden devam ediyor. Monopoli Sigorta'nın Türkiye'de risk yönetim danışmanlığının geleceğinin tasarlanacağı yeni bir inisiyatif olarak kurduğu "Monopoli ile Değer Katanlar Platformu" etkinlikleri ikinci dönemi ile eğitimlerini sürdürüyor. "Sigorta Sektöründe Risk Yönetim Danışmanlığı" eğitim programının ardından Proje'nin ikinci modülünde "Hasar Yönetimi" konu başlığı altında özellikle oto sigortalarında etkin hasar yönetiminin ve hasar önleyici faktörlerinin neler olduğuna dair önemli bilgiler; RS Otomotiv Grubu & Tur Assist & Met Teknik'te çalışan tecrübeli kişiler tarafından katılımcılara teorik ve yerinde eğitim olarak aktarılıyor. Altı hafta hem online hem de yüz yüze verilen eğitim seminerleri, 13 Aralık tarihinde bitecek.

İkinci eğitimin gördüğü ilgiden çok mutlu olduklarını söyleyen Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk, "Sigortacılık sadece hasar olduğunda zararı tazmin eden nite-likte bir endüstri değil, riski önleyen, azaltan ve onu yöneten bir kurum olarak da görev yapıyor olduğundan, riskleri daha etkin yöneten sigorta profesyonelleri yaratacağımıza yürekten inanıyoruz. Bu eğitim de tamamlandığında sektöre kalifiye eleman kazandırıyor olmaktan gururluyuz" dedi.

Erol Esentürk

Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su

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





Alpha Assistance Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Kaya:

*"Eski köye yeni adet
getirmediğiniz
sürece olmuyor"*

Alpha Assistance Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Kaya, Sigorta Life Dergi YouTube kanalında Gökçen Kuşcu'nun sorularını yanıtladı. Assistance hizmetleri sağlayan şirketlerin yaşadığı problemlerden bahseden Kaya, 2022 yılına dair değerlendirmelerde bulunurken aynı zamanda gelecek dönemde hayata geçirmeyi planladıkları projelerinden de bahsetti.

Pandemi sonrasında yaşanan ikame araç sıkıntısı günümüzde ne durumda? Siz bu konu özelinde sorun yaşadınız mı? Bu sorun nasıl çözüme kavuşur?

2021 yılında pandemi dönüşünde bütün herkes kontrolsüz bir şekilde yollara çıktı. İnsanların bir buçuk yıl içinde biriktirdiği tatil arzusu ya da sevdiklerine gitme isteği sonucu bütün herkes yollar çıktı ve dönemsel olarak bir sıkıntı yaşandı. Ama yaşanan sıkıntıyı sadece pandemiye bağlamak gerekiyor. Pandemi-den dolayı ikame araç sıkıntısı yaşanmadı, dünyadaki ekonomik konjonktürün ve parametrelerin değişmesi, araç üretimi ile ilgili yaşanan sıkıntılar gibi sorunlar birbirini tetikledi. Pandemi öncesinde araçların fiyatları normal bantlarda seyrederken bir anda fiyatlar yükselince pazar daralması da söz konusu oldu. Bu daralmanın sonucunda da biz ve bizim gibi asistans firmaları doğru fiyatlandırma yapmadıklarından dolayı sıkıntı yaşadılar. Alpha Assistance olarak biz 2021 ve 2022 yılında ikame araç sorunu yaşamadık. Bölgesel ve anlık olarak bir takım sıkıntılar yaşandı; bu sıkıntılar aracın en çok olduğu zamanda da yaşanabilir, bundan sonra da yaşanacaktır. Sigorta şirketleri ya da ikame araç kullanan kurumlar diyor ki; yaşasın bir asistans şirketi var biz bu şirketleri birbiriyle yarıştıralım, buradan risk satın alalım aldığımız riski de bunlara yükleyelim onlar başının çaresine baksın...

İkame aracı verip kahraman olan sigorta şirketi; veremeyen, başarısız olan asistans şirketi. Doğru fiyatlanan her şey mutlak suretle temin edilebilir ve bulunabilir. Sigorta şirketleri ya da otomobil şirketleri kişinin o dönemlerde başına gelen acil durumdaki sıkıntısını çözmek için verilen bir aracı sanki ona hayatını kaldığı noktadan eksiksiz bir şekilde devam edecekmiş gibi lanse edince kişi de haklı olarak ben parasını verdim en iyisini

istiyorum diyor. İkame araç sorunu parayı verdiğiniz anda çözülür. Doğru fiyatladığınız her şeyin karşılığını alırsınız. Üç çarpı 30 gün ikame araç olmaz, sınırsız ikame araç olmaz, segmente segment ikame araç olmaz, olmamalı da. Sürdürülebilirliğe önem vermek lazım. Hem sigorta şirketleri hem acenteler hem de asistans firmaları bu konuyu bir türlü belirli bir noktaya getiremedik. Ancak bir noktaya getirmek için biz naçizane sisimiz çıktıkça bağırıyoruz, duyuluyor mu bilmiyorum.

Günümüzde yaşanan enflasyonist yapı ve kur dengesizlikleri en çok da fiyatlanmanın öngörülmesi noktasında sorunlar yaşamaya neden oldu? Sizin bu konudaki önerileriniz neler?

Biz hizmeti alırken hem hizmet verdiğimiz sigorta ve otomotiv şirketlerine hem de hizmet aldığımız tedarikçi firmalarımıza hep şu şekilde baktık: 'Benim ortağım yaşamalı ki ben de yaşayayım. Beni de yaşatsınlar ki ben de yaşatayım.' Bizim aldığımız tedbirler hep bu yöndeydi. Biz doğru sözleşmelerle hareket ederken, ödemeleri bekletmeden veya ön avans ödeme şekliyle tedbirlerimizi bu şekilde aldık.

Bedeli ödenen her şeyin karşılığını alırsınız. Biz bedelini finans tarafıyla ödeyerek bir noktaya getirdik.

Mutsuzluklar ve şikayetler mutlaka oluyor. Bir şikayet geldiğinde biz şuna bakıyoruz; bu kişi gerçekten bu konu ile mi şikayetçi yoksa her şeyden mi şikayetçi... Bir kişi hayatını mutsuzluk ve kavgaya üzerine kurmuşsa ne yaparsanız yapın o mutlu olmaz.

Dolayısıyla biz gerçekten kişilerin ihtiyaçlarını doğru tespit edip, doğru planlayıp, tedarikçilerimizle de bunu açık açık paylaşarak ilerlediğimiz için çok ciddi bir sorun yaşamadık. Bundan sonrası için de bir takım çalışmalarımız, projelerimiz olacak ve bunun sonucunda 2023'ü ve daha sonrasını sorunsuz bir şekilde geçirmeyi planlıyoruz.

*Benim
ortağım
yaşamalı ki
ben de
yaşayayım*

Asistans şirketlerinde yaşanan sorunlar nelerdir? Asistans şirketlerinde son durum ne, zarar söz konusu mu?

İşe bir bütün olarak bakmamız lazım. Aslında zarar eden asistans şirketi mi yoksa zarar etmesi için gayet eden işverenler mi bunları birbirinden ayırmak lazım. 100 birimlik bir fiyat veriyorsunuz, alıyor bunu şirket piyasada yer alan 6-7 büyük oyuncu arasında döndürüyor; sen 90'a yapar mısın, 80'e yapar mısın... En sonunda 100 birim teklif verene 59 birime yapar mısın diyor o da ticari kaygısı var ise 59 birime yapmak zorunda kalıyor.

Biz Alpha Ailesi olarak bütün işlerimizde finans tarafını bizzat kendimiz yönetiyoruz, geleni ve gideni çok iyi hesaplıyoruz ve yıllar sonraki etkisini parayı aldığımız günden hesapluyoruz. Böylelikle büyüyen zararı önliyoruz. Bizim Alpha olarak iş alamazsak biteriz derdimiz olmadığı için bizi zarara götürebilecek işlerin içerisinde olmuyoruz.

Sadece parasal olarak bakmıyoruz işe bakış açısının da uyuşması lazım. Yurtdışı destekli bir oyuncu satış yolu ile piyasadan çekildi, asistans sektörüne çok büyük destekleri olan bir şirket yıl sonunda Türkiye'den çekiliyor. Yapıları küçültmeye doğru giden bir sistem var. Asistans sektörü dendiğinde kimse ne olduğunu bilmiyor ama Türkiye'de yaklaşık 20 bin kişiye yakın istihdam kaynağı var.

Biz yeni bir yapılanma yaptık. Bu yapılanmamız tamamen Anadolu illerinde olacak ve bu hizmeti uzaktan vereceğiz. Eski köye yeni adet getirmedığınız sürece olmuyor.

Asistans şirketlerindeki eskiye özelemler yarınların önüne geçiyor. İşveren kurum da bunu fark edip çok iyi kullandığı için tablo ortada. Ama eminim ki asistans hizmeti sunan diğer arkadaşlarımızla ve sigorta şirketleri ile bunları konuştukça, sesimizi duyurdukça bunlar değişecektir ve düzelecektir.

Asistans hizmeti noktasında yeni ürün çalışmalarınız var mı?

Eski bize güç verecektir ama artık yeniye doğru, dijitalle doğru yönelmemiz gerekiyor. Bununla ilgili biz güzel bir marka ile çıkacağız ve bu marka bizi 5-10 öne geçirecek. Biz bunun altyapısı için de Başarsoft Maps'ten haritalama sistemini aldık. İkame araç bu işteki en basit sorun, bu işte en büyük problem gecenin 2'sinde eksi 40 derecede dağın başında kaza yapmış kişiyi en hızlı nasıl kurtarabilirim sorusuna cevap bulmak.

Bizim şu anki bütün çalışmamız bunun üzerine. Sistem öyle

bir işleyecek ki; biz çağırıyor aldığımız anda kişinin anlık konumuna en yakın çekici ile onun aracının özelliklerine ve sigortadaki anlaşmasına uygun en yakın servise sistem kendisi yönlendirecek.

O anda en verimli ve en sorunsuz yol neresi ise sistem oradan yönlendirecek. Hedefimiz 2023'ün ilk çeyreğinde bunu hayata geçirmek çünkü arka tarafta çok ciddi bir yazılım ekibi çalışıyor.

Türkiye'nin tamamına yakınında bulunan tamircisinden elektrikçisine kadar bütün hepsinin sisteme dokülmesi gerekiyor. Doğru hizmeti, doğru fiyata, doğru şekilde alabilecek sistemleri oluşturup beklemek lazım. Bir yıldır yüzde 40'ını falan

test ediyor ve deniyoruz. Bizim iş anlaşması yaptığımız bütün tedarikçilerimiz, yol arkadaşlarımız bunu kullanacaklar ve bunun için de ayrı bir yatırım yapmalarına gerek olmayacak. Cep telefonlarından bu işlemleri yapabilecekler. Ben iş atayacağım zaman onun müsait olduğunu sistem üzerinden göreceğim. Hep beraber çalışacağız ve hep beraber büyüyeceğiz.

Hatta diğer asistans şirketleri de kullanabilecek. Elle tutulamayan ama yüreğe dokunan, insana dokunan şeyler üretmek lazım. Bunu yaptığınız zaman da mutlak suretle bir sonuca götürecektir.

*Eski bize
güç verecektir
ama artık
yeniye doğru,
dijitalle doğru
yönelmemiz
gerektiriyor*

Sizce sigorta şirketleri asistans hizmetlerinden vazgeçebilir mi?

Sistem o kadar çok iç içe girmiş durumda ki birbirinden vazgeçemezler. Sigorta şirketleri asistans hizmetlerinden vazgeçemeyeceklerini düşündükleri için şu anda kendileri de asistans firmaları kuruyorlar, kurmaya çalışıyorlar.

Bir önceki röportajımda şunu söylemiştim; ben istiyorum ki bütün sigorta şirketleri bunu mutlak suretle denesin, bu işin zorluğunu bir görsün. Gecenin 2'sinde Hakkari'nin dağından arayan bir kişiye bir çekici firmasındaki kişiye yatağından kaldırıp göndermenin zorluğunu bir görsünler. 2010 model aracı olan bir kişiye 2019 model araç gönderdiğinizde 'bana gelen aracın sol tamponunda bir çizik var' kapisini bir yaşasınlar.

Asistans firmalarının şu an biraz rahatlamasının sebepleri de sigorta şirketlerinin de bunu ufak ufak deniyor olması ve denedikleri zaman da 100 liraya yaptırdıkları işin 1000 liraya mal olduğunu görüyorlar.

İnsan kaynağı bu işte çok ciddi bir sorun. Personel aradığımızda sekreterlik şirketi mi diye soran dahi oluyor. Asistans sektörünün tam bir tanımı yok, asistans tam manasıyla anlatamadığınız zaman da insan kaynağı olarak sorun yaşıyorsunuz.

Biz personel desteği ile ilgili de fiyatlama yaptığımız zaman tepki alıyorduk ancak sigorta şirketleri de bunu anlamaya başladı. Enflasyonist yapının ikame araca etkisine çok takılmıyorum ancak teknoloji müthiş maliyetlere ulaştı.

Bundan 2 yıl önce 2-3 asgari ücret bandında çalıştığımız iş arkadaşlarımızla şu anda yetişemiyoruz çünkü ırt dışından 20 asgari ücret karşılığı bir teklif gelince bu arkadaşlar da gidiyor haliyle. Asıl beyin göçü dijital tarafta yaşanıyor. Artık hayatımızdaki bütün her şey dijitalle dönüştü.

Verilerin işlenmesi ve bu verilerin analiz edilmesi konusuna Alpha Assistance olarak önem veriyorsunuz. Geçmiş dönemde bu analizlerin de sigorta şirketlerine 'derdini anlatma' konusunda yardımcı olduğundan bahsediyorsunuz. Bu analizler çerçevesinde farkındalık yaratan konu başlıklarından bahsedermisiniz?

Veri analizinin en büyük faydası kendimize. Veriyi kaydetmek derken sadece işimize gelen veriyi toplamıyoruz, bütün taraflara fayda sağlayacak verilerin bütün hepsini masaya koyup tek tek inceleyip yapılması gerekenleri teker teker gözden geçiriyoruz.

Çalışmalarımı daha çok kalem ve kağıtla yaparım. Hesap yaparken matematiğe duyguyu da katmanız lazım, insanların alışkanlıklarını ve beklentilerini de katmanız lazım.

Burada matematik sadece iki ile ikiyi çarpmanızla bitmiyor, buradaki matematikte on dakikada ulaştığımızda iki ile iki size on olarak dönüyor ama bir buçuk saat adamı yolda beklettiğinizde o size eksi beş olarak dönüyor. Hesaplama yapan arkadaşlar bu durumları atlıyor.

Sigorta şirketlerinin düzenlediği bir sigorta poliçesinde direkt sigorta şirketini ilgilendirmeyen hizmetlere baktığımızda sayısız hizmet var ve bunların hiç biri temelde aracın sigortası ile ilgili noktalar değil.

Kışın kar lastiği takmadığınızda o araç yolda kalacaktır bunun bedelini neden bir sigorta şirketi ya da asistans şirketi ödesin.

Kaçış rampalarını doğru yerlere koymak lazım ama bunu yapmıyoruz sonrasında tosluyoruz bir yere.

Doğru ürün, doğru içerik, doğru bilgilendirme ve temelde insanların hayatını asiste edecek, kolaylaştıracak hizmetler olduğu sürece doğru sonuca ulaşılabilecektir. Bunun içinde verilerin doğru analizi çok önemli.

*Asıl
beyin göçü
dijital
tarafta
yaşanıyor*

2023 için beklentilerinizden ve öngörülerinizden bahsedermisiniz?

Gerçekleri işimize geldiği için değil, gerçek olduğu için kabul etmemiz lazım. Ekonomist değilim ama Türkiye ekonomisinin yirmi yıl yatayda seyredip sonra yükselip sonrasında dibi görüp sonra tekrar yükselişe geçtiğini geriye dönüp baktığımızda kendi ticaretimizde de gözlemleyebiliyoruz.

2023'te Rusya-Ukrayna arasındaki savaşta Avrupa ve NATO tarafının nasıl pozisyon olacağı önemli. Ülkemize gelince de 2023'te bir seçim var, bu seçimin sonucu Türkiye'de birçok şeyi belirleyecek.

Benim temennim şu; seçimin kazananı millet olsun, halk olsun, çalışanlar, işverenler olsun. İşverenlerin ve ticaret yapanların 2021'de ve 2022'de çektiği zorluğu ben hiç kimsenin çektiğini düşünmüyorum. Biz 400 kişinin üze-

rinde bir istihdam sağlıyoruz. 400 kişinin derdi ile dertleniyor-sunuz. Biz ve bizim gibi iş yapmaya gayreti olan kişiler bunun

bir milli seferberlik olduğunu ve özel bir durum olduğunu, bu süreçte elini değil bedenini taşın altına koyma gerekliliğini gördüğü için işe yatırıma devam ediyor.

Yediğimizi paylaşarak çoğalttığımız, paydaşlarımızla artırdığımız bir 2023 yılı bekliyoruz. İnsanların birbirinden kaçmadığı, birbirine sarılabildiği, güldüğü, güldürdüğü bir yıl olsun.

Devletimizin, milletimizin gücünü, verimliliğini bilerek; hep beraber biraz daha gayret ederek iyi yerlere geleceğimize eminim. Çok çalışacağız, gayret edeceğiz, yapmış olmak için yapmayacağız. Yapamıyorsak da

yapamadığımızı söyleyeceğiz ki tedbir alınabilsin. 2023 yılının ve daha sonrasının da bütün herkese mutluluk ve güzel günler getirmesini temenni ediyorum.

**İşverenlerin
2021'de ve 2022'de
çektiği zorluğu hiç
kimsenin çektiğini
düşünmüyorum**



Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.

CANLI

SIGORTA LIFE SOHBETLERİ




Alpha Assistance Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Kaya konuğumuz

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





Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü

*"Önceliğimiz
müşteri
ihtiyaçlarına
odaklaşmış
ürünler sunmak"*

TÜRK Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü KOBİ'ler için yeni klotlarla zenginleştirilmiş paket bir ürün olma özelliği taşıyor.

Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "İşletmeler sigorta ile öncelikli olarak maddi varlıklarını sigortalanabilir risklerle karşı korumaktadır. Risklerin gerçekleşmesi durumunda meydana gelen zararın şiddetine bağlı olarak işletmelerin eski durumuna geleceği süreçte günümüz ekonomik koşulları da göz önüne alındığında hem maddi olarak hem de müşteri ile sürdürülebilir ilişkilerinin zarar görmemesi için yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli hale gelmiştir. Türk Nippon Sigorta olarak önceliğimiz müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunarak, geniş ve kapsamlı ürünlerimiz ile işletmeleri yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, sel ve su baskını, grev, terör, fırtına, kar kaybı gibi teminatların yanında 3. şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz, gibi birçok riske karşı koruma sağlayarak müşterilerimize iş yerinde güven ve huzurla çalışmalarına olanak sağlamaya çalışmaktayız. Bunun yanında İş yeri Sigortası ürünümüz ile sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleri ile tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için sıkıntı olabilecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz." dedi.

KOBİ paket ürününde yapılması planlanan değişikliklerden de bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "KOBİ Paket ürünümüzün yapısı ile alakalı bazı değişiklikler yapmak için çalışmalar yapıyoruz. Ürünümüzü daha anlaşılabilir, yalın ve kapsamlı olmasını hedefleyerek acentelerimizin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırarak, otorizasyon adetlerini azaltacak aksiyonlar almayı planlıyoruz. Müşteri tarafında ise ürün paketi teminat limiti ve ek teminat limitlerinin artırarak müşterilerimize maksimum fayda sağlamayı hedefliyoruz." şeklinde konuştu.



**+%30
DEVLET
KATKISI**

**%100
FAİZSİZ**

KATILIM CAFE

Hayalleri “Erken BES” ile erken gerçeğeşsin!

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

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

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr



/katilimemeklilik



/katilimemek



/katilimemeklilik



/katilimemeklilik



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





DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi Ankara'da açıldı

DASK'ın kendi içinde yaşadığı büyümeye ek olarak, son yıllarda yaşanan ve muhtemelen artacak olan doğal afetler sebebiyle her an hazırlıklı olması gerekliliği göz önünde bulundurularak gerek afet öncesi ve gerekse afet sonrası olmak üzere hızlıca hayata geçirilmesi düşünüldükçe DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi Ankara'da açıldı. Bununla birlikte, DASK'ın ana veri merkezi, yedeği İstanbul'da olmak üzere Ankara'ya taşındı. Doğal Afet Sigortaları Kurumu olarak, doğal afet anında ve sonrasında vatandaşlarımıza en kısa zaman içerisinde destek sunmaya başlamak ve iş sürekliliğini sağlamak her zaman birinci önceliğimiz. Bu önceliğimizle bağlantılı olarak, bu yeni ve büyük adımları, büyük bir heyecan ile paylaşıyoruz. T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Nureddin Nebati'nin katılımıyla gerçekleştirilen ve Ankara'da faaliyete başlayan "DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi"nin Açılış Töreni'nde Bakan Nebati, "Zorunlu Deprem Sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu

olarak ülkemiz için deprem teminat havuzu oluşturulması ve tüm vatandaşların Zorunlu Deprem Sigortası ile finansal güvence altında olması için çalışan DASK'ın kuruluşundan bugüne geçen 22 yılda, Türkiye genelinde Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi sayısı yaklaşık 11 milyona ulaşmıştır." sözleriyle, DASK'ın kuruluş hedeflerine dikkat çekti. DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi, iş sürekliliği kapsamında, afetler dışında da işin Genel Merkezden yönetilemediği durumlar için ikinci bir üs olarak konumlandırıldı ve çalışır durumda tutulması yönünde hazırlıklar yapıldı. Bu kapsamda yapılan iyileştirmelere dikkat çeken Hazine ve Maliye Bakanı, "DASK'ın yenilenen teknolojik altyapımız sayesinde olası bir afet anında bilgi sistemlerimiz sınırsız eşzamanlı ihbarı karşılayabilir, 24 saatte 96.000 hasar dosyasını işleyebilir duruma gelmiştir. Bu iyileştirme sonucunda vatandaşlarımızın hasar bildirimlerini sorunsuz yapabilmesi garanti altına alınmıştır." sözleriyle, yapılan yeniliklerin vatandaşlara sağladığı faydaların da altını çizdi.



Hazine ve Maliye Bakanı, konuşmasına, DASK'ın afetlere hazır olma hedefiyle yürüttüğü çalışmaları aktararak devam etti: "Deprem anında faaliyetlerin sürekliliğini teminen DASK'ın teknolojik altyapısının yenilenmesi, hasar yönetim sistemlerinin güncellenmesi, DASK'ın veri merkezinin deprem tehlikesinden uzak bir konum olan Ankara'ya taşınması, ihbar sistemlerinin günün koşullarına cevap verecek hıza ulaştırılması, hasar tespitlerinin kurumlar arası farklılıkları giderecek şekilde tekleştirilmesi ve bugün açılışını yaptığımız DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi'nin kurulması, kısa sürede DASK adına atılan çok önemli adımlar olmuştur."

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Açılış Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, sigortacılık sektöründe son dönem yaşanan gelişmelere vurgu yaptı: "Büyük bir memnuniyetle ifade etmeliyim ki sigorta sektörümüz yılı yaklaşık 200 milyar liralık prim üretimiyle kapatmaya hazırlanıyor. Sağladığımız fonlar ise 500 milyar liraya yaklaştı. Ancak biz sektör paydaşları olarak bulunduğumuz yeri yeterli görmüyoruz. Finansal mimaride %5 ile 2. sırada yer alan konumumuzu daha yukarılara taşımak ve sektörümüzü büyütmek için çalışıyoruz. Hükümetimizin desteği ile sektörümüz bünyesinde son 20 yılda önemli uygulamalar hayata geçti. 2000 yılında kurulan ve bugün 100 milyar liralık ödeme gücüne ulaşan DASK, 2006 yılında kurulan ve 670 bin çiftçiye ulaşan TARSİM, ülkemiz için bir başarı hikâyesi olmakla kalmadı, Türk devletlerinin de yakından takip ettiği bir model haline geldi. Yakında açıklayacağımız Vizyon Belgesi ile bu başarıların devamlılığını sağlayarak ekonomiye sağladığımız katkıyı artıracacağız." Sigortacılık sektöründeki gelişmelerin aktarılmasının ardından, Türk Reasürans'ın Genel Müdürü Selva Eren, DASK Ola-

ğanüstü Yönetim Merkezi'nin açılışında yaptığı konuşmada, DASK'ın teknik işleticiliğini üstlendikleri günden bugüne atılan adımları şu şekilde özetledi: "Deprem Vakfı'nın çalışmaları, buna ilave olarak, modelleme ekibimizin çalışmaları neticesinde, reasürans marketlerinden ek bir reasürans kapasitesi alınarak, DASK'ın toplamda 25 milyar TL olan ödeme gücünü, bugün itibarıyla 100 milyar TL'ye ulaştırdık. Ayrıca, Yurt dışına Euro cinsinden ödenen reasürans maliyetini Türk Lirasına çevirerek DASK'ın reasürans koruması için ödediği maliyette kur farkından oluşabilecek zararı bertaraf etmiş olduk."

DASK için büyük bir dönüşüm adımı attıklarını ve deprem dışındaki diğer doğal afetlerin de DASK'ın kapsamına dahil edilmesi için çalışmalar başlattıklarını belirten Eren, "Depreme ek olarak, sel ve benzeri afetlerin de DASK'ın teminatları arasına girmesini sağlayacağız. Yapmış olduğumuz bu çalışma neticesinde, sektörümüze bir sel tarifesi armağan ediyor olacağız. Bugün açılışını gerçekleştireceğimiz, Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezi'miz de hayata geçirdiğimiz diğer birçok projemizden bir tanesidir." dedi ve DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi'nin önemini şu sözlerle ifade etti: "Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezi, iş sürekliliği kapsamında, afetler dışında da, işin Genel Merkezden yönetilemediği durumlar için, ikinci bir üs olarak konumlandırılmıştır." Ülkemizin birçok bölgesinin deprem riski taşıdığını ve önceliğimizin, afet sonrası vatandaşlarımızın hayatına kolaylıkla devam edebilmesini sağlamak olduğunu tekrarlıyor ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın depreme karşı alınacak etkili finansal önlemlerden biri olduğunu her fırsatta hatırlatıyoruz. DASK Olağanüstü Yönetim Merkezi'nin vatandaşlarımız ve ülkemiz için hayırlı olmasını diliyoruz.

Mert Grup Sigorta'ya ödül yağmuru!





TÜRKİYE'nin en büyük acentesi haline gelen Mert Grup Sigorta, Quick Sigorta Ödülleri 2022 Gecesi'nde çok sayıda ödül almaya hak kazandı.

Aydın Kaya'nın Genel Müdürü olduğu Mert Grup Sigorta, Quick Sigorta Ödülleri 2022 Gecesi'nde birbirinden değerli ödüller almaya hak kazandı. İlk olarak Tüm Zamanların Genel Prim Üretiminde ilk beşe giren acentelerin ödüllendirildiği törende Mert Grup Sigorta Genel Müdürü Aydın Kaya birinci olarak ödüle layık görüldü.

2021 yılında da prim üretiminde ilk beşe girmeyi başaran Mert Grup Sigorta ikincilik ödülü aldı.

Sigorta sektöründeki güçlü varlığını aldığı ödüllerle destek-

leyen Mert Grup Sigorta, tüm zamanlarda Oto branşında da birincilik ödülü olarak zirveye adını yazdırdı. Tüm zamanlarda oto branşından gösterdiği başarıyı 2021 yılında da gösteren Mert Grup Sigorta, bir birincilik ödülü daha alamaya hak kazandı.

Bölgesel Ödüllerde de başarı gösteren Mert Grup Sigorta, Ankara Bölgesinde Tüm Zamanların Prim Üretiminde en başarılı olan acente olarak yine zirveye adını yazdırdı.

Yine 2021 yılında da Ankara Bölgesinde birinci olan Mert Grup Sigorta bir ödüle daha layık görüldü.

Mert Grup Sigorta Genel Müdürü Aydın Kaya, kendisine verilen ödülleri Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'dan teslim aldı.

Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü



***"BES
10 yılda
17 kat
büyüdü"***

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES’deki başarı hikayesini devlet, millet ve sigorta sektörünün birlikte yazdığını belirterek, “OKS ile birlikte 14 milyonun üzerinde katılımcıya ve 368 milyar TL’lik fon büyüklüğüne ulaşan BES 10 yılda 17 kat büyüdü. Yüzde 30 devlet katkısı ve 18 yaş altına da BES imkanının gelmesi gibi düzenlemelerle BES yenilikçi tasarrufun merkezi oldu. İhtiyaca uygun yeni düzenlemelerin de 2023’te devreye girmesiyle BES’te büyümenin süreceği görülüyor” dedi.

KATILIM Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 19’uncu yaşını kutlayan BES’in son yıllarını büyük bir başarı hikayesi yazarak geçirdiğini söyledi. Ayhan Sincek, “Yapılan düzenlemelerle BES, gelecekteki tasarruf yöntemlerinden ayrılmayı başarırken gelecekteki güvence altına almanın en güvenilir ve yenilikçi adresi olduğunu ispatladı” dedi. Devlet katkısının yüzde 30’a çıkarılması, 18 yaş düzenlemesi gibi sektöre hareket getiren düzenlemelerin 2023 ve sonrasında da devam edeceğine dikkat çeken Sincek, “Amaç katılımcılarımızın gönül rahatlığıyla hem kendileri hem de tüm aile fertleri için gelecek planı yapabilmeleridir. Bunu yaparken de tasarruflarının kazandırarak korunduğundan emin olmalarıdır. Sistemin doğası gereği, uzun vadeli düşünmek gerekiyor. BES yetişkinler için emeklilikte ikinci bir gelir kapısı olurken çocuklar için de üniversite masrafları için ya da ilk arabalarının, evlerinin alınması için damlaya damlaya göl oluyor. Kısacası BES’te uzun süre kalan mutlaka kazanıyor” şeklinde konuştu.

Türkiye’de faizsiz BES’in öncüsüyüz

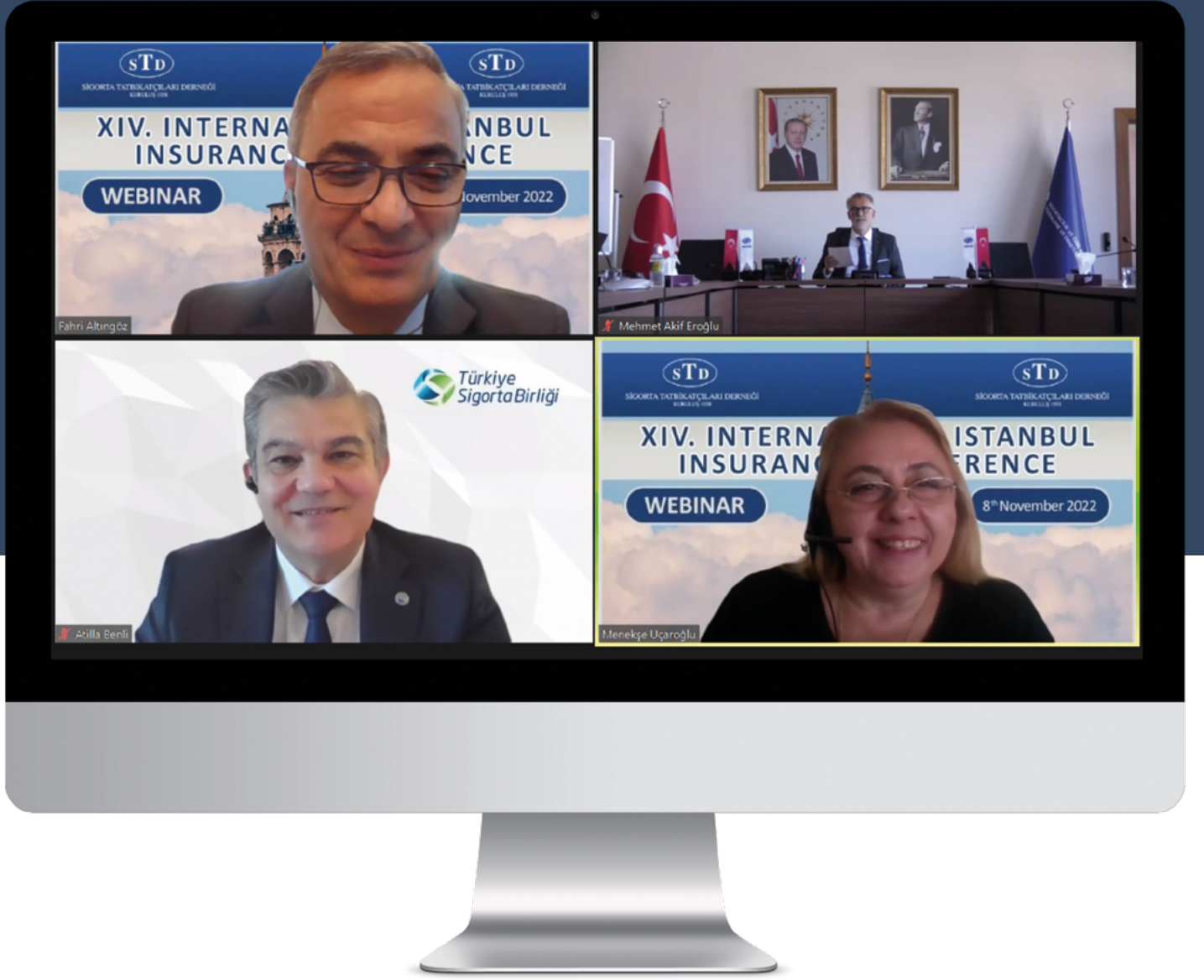
Sincek sözlerine şöyle devam etti; “Faizsiz BES’in öncüsü Katılım Emeklilik olarak BES’in gelişip derinleşmesinde önemli katkımız oluyor. Hayatın her alanına hitap eden ürün ve hizmetlerimizle katılımcılarımızın geleceğe güvenle bakmasını sağlamaya çalışıyoruz. Değişen ihtiyaçlara uygun, yenilikçi ve esnek çözümler getiren BES planları geliştiriyoruz. Bu anlayışla ürün çeşitliliğimizi artırıyoruz. Sunduğumuz BES planları sayesinde her yaştan ve her gelir grubundan insanın BES’e ulaşımını kolaylaştırıp gelecekleri için tasarruf yapmalarına imkan tanıyoruz. İster kendiniz ister çocuklarınız için hemen tasarrufa başlayabiliyorsunuz. Bankalarımız, acentelerimiz ya da brokerlerimiz gibi tüm Türkiye’de bize ulaşabileceğiniz 1000 noktanın yanı sıra web sitemiz üzerinden de online olarak hemen BES sistemine katılabilir, geleceğiniz için biriktirmeye başlayabi-

lirsiniz. Aylık katkı payınızı kendiniz belirliyor, isterseniz BES hesabınıza toplu para da yatırabiliyorsunuz. Belirlediğiniz katkı payınıza göre seçebileceğiniz emeklilik planlarımız ile geleceğinizi maddi güvence altına aldığımızda, emeklilik zamanı geldiğinde toplu para ya da maaş gibi düzenli geri ödemededen yararlanabiliyorsunuz.

Katkı payı eksiği olanlara fırsat

Katılım Emeklilik olarak BES, hayat-ferdi kaza sigortaları ve sağlık sigortaları alanlarında bu yılı da hızlı bir büyüme ile kapatmaya hazırlanıyoruz. Ekim ayı itibarıyla toplamda 950 bin BES ve OKS sözleşmesi, 288 bin sigorta poliçesi ve 14 faizsiz fonumuzda toplamda 9,2 milyar TL’yi aşan fon büyüklüğüne ulaştık. 2023 yılında Katılım Emeklilik olarak 10. yılımızı kutlamaya hazırlanırken devlet, millet ve sektör el ele, başarı hikayelerini artıracığımıza inanıyoruz.

Yıl sonu yaklaşırken katılımcılarımıza önemli bir bilgilendirmemizi de yapmak istiyoruz, şöyle ki; BES’te verilen yüzde 30 devlet katkısının üst limiti asgari ücrete göre belirleniyor. Bu üst limit bir yıl içinde yıllık toplam brüt asgari ücret tutarının yüzde 30’unu geçemiyor. 2022 yılı içinde ödediği toplam katkı payıyla bu limitin altında kalan katılımcılar için yüzde 30 devlet katkısından maksimum yararlanma fırsat yıl sonuna kadar sürüyor. Çünkü her yılın devlet katkısı hakkı, ilgili takvim yılıyla sınırlı. İmkani olanlara, yüzde 30 devlet katkısından maksimum yararlanabilmeleri için aradaki katkı payı farkını yıl sonuna kadar yatırmalarını öneriyoruz. 2022 yılı içinde bireysel emeklilik ödemelerinizi yıllık minimum 68.850 TL’ye tamamladığınızda, yüzde 30 devlet katkısından en yüksek tutardan yani 20.655 TL’ye varan katkı payından yararlanabileceksiniz. Bu eşsiz avantajı kaçırmayın. Henüz BES’e girmemiş vatandaşlarımız için de sisteme girmeleri, toplu para yatırarak bu yılın devlet katkısından da yararlanabilmeleri için tam zamanı...”



Ana gündem konusu 'küresel değişiklikler' olan 14. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı tamamlandı

Bu yıl 14.'sü gerçekleştirilen “Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı”nın konusu “Küresel Değişiklikler ve Sigorta Piyasası ile Tedarik Zinciri Üzerine Etkileri” oldu. Konferansa katılan ulusal ve uluslararası alanda tecrübeli birbirinden değerli isimler küresel değişiklikler ve bunun sigortacılık sektörüne yansımaları hakkında konuştu.

SİGORTA Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen 14. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı, 8 ve 9 Kasım tarihlerinde Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) ev sahipliğinde ve IUC Group organizasyonunda gerçekleşti. Bu seneki ana teması “Küresel Değişiklikler ve Sigorta Piyasası ile Tedarik Zinciri Üzerine Etkileri” olarak belirlenen konferans, ücretsiz ve online olarak düzenlendi. Konferansın ilk günkü oturumu STD Başkanı Fahri Altıngöz, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'nun açılış konuşmasıyla başladı.

STD Başkanı Fahri Altıngöz iki günlük konferans hakkında bilgi vererek etkinliğin gerçekleştirilmesine katkı verenlere teşekkür etti. Oturumlar hakkında genel bir bilgilendirme yaparak şunları söyledi: “Sigorta Tatbikatçıları Derneği olarak bu yıl 14.'sünü düzenlediğimiz Uluslararası İstanbul Sigorta Sempozyumu'nda sizlerle birlikte olmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Öncelikle katılımlarınız için her birinize teşekkür ederim.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği ve çeşitli ülkelerden çok değerli konuşmacıların yer aldığı, geleneksel hale gelen sempozyumumuzu düzenlemekten mutluluk duyuyoruz. Konferansımıza moderatör ve panelist olarak katkı sağlayan tüm meslekdaşlarıma teşekkürlerimizi sunarız. Bu yıl sempozyum iki günde yapılacaktır. Birinci gününün sabah oturumunda sempozyumun konusu “İklim değişikliği, reasürörler ve sigortacıların karşı karşıya kaldıkları riskler; doğal afetler, teminat içerkleri, sonuçları ve modellemesi”; öğleden sonraki oturumda ise konu, “Güncel sosyal ve ekonomik gelişmelerin piyasalara etkisi, enflasyon riski; sürdürülebilirlik, eksik sigorta ve tedarik zinciri riski” olarak belirlenmiştir. Bu sempozyumun konuları hakkında size kısa bir bilgi vermek istiyorum;

Küresel analizler bize gösteriyor ki;

- İklim değişikliği ve aşırı hava olayları, son on yılda doğal afetlerde büyük bir artışa neden olmuştur.
- Son 20 yılda, keskin bir artışla küresel ekonomik kayıplarda yaklaşık 3 trilyon USD ile sonuçlanan 7000 büyük afet olayı kaydedilmiştir.
- Son 20 yılda büyük sel ve fırtınaların sayısı iki katından fazla artış göstermiş r ve kuraklık, orman yangınları ve aşırı sıcaklık olayları da dahil olmak üzere diğer kategorilerde büyük artışlar yaşanmıştır.
- Depremler ve tsunamiler de dahil olmak üzere jeofiziksel olaylarda da bir artış olmuştur.

Bugün Sigorta ve Reasürans sektörünün lokal ve uluslararası önemli paydaşları ve L'loyds marketinden seçkin konuşmacılarla fikir alışverişinde bulunabileceğimiz verimli bir platforma sahip olacağız.

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Genel Sekreteri Sayın Özgür Obalı, Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Başkanı Sayın Atilla Benli, Türkiye Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Sayın Mehmet Akif Eroğlu, Türk sigorta piyasasındaki son gelişmeler ve düzenlemeler hakkında bizleri bilgilendireceklerdir. Kendilerine katkılarından dolayı teşekkür etmek istiyorum. İlk oturumda doğal afetlerin katastrofik sonuçları, kapsamı, etkilerini, global piyasadan uzmanlar ve akademisyenler ile tartışılacaktır.

Ardından Türk Reasürans A.Ş'den Sayın Prof Dr. Sinan Akar açılış konuşmacısı olarak bizlerle Türk Re'nin Katastrofik Modellemesi hakkında bir konuşma yapacaktır. Kendisine teşekkür etmek istiyorum, sunumunun hepimiz için çok faydalı olacağına eminim.



İkinci oturum, sigorta ve tedarik zinciri kapsamında sosyal ve ekonomik eğilimler ve enflasyon riski, sürdürülebilirlik hakkında olup ülkemizden ve uluslararası uzmanlarca tartışılacaktır. Yarın düzenlenecek oturum saat 10.00'da başlayacak ve Türkçe yapılacak olup ana konusu oto sigortalarıdır. Açılış konuşmasını Türkiye Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkan Yardımcısı Sayın Mehmet Verim yapacaktır.

Rezerv uygulamaları, sermaye yeterliliğine etkisi, fiyatlandırma, modelleme, hasar yönetimi, yedek parça ve asistans hizmetleri gibi tüm konular detaylı olarak tartışılacaktır. Kıymetli konuşmacılara, moderatörlere ve panelistlere teşekkürlerimi sunuyorum. Bu sempozyum denetim otoritelerini, sigortacıları, reasürörleri, brokerleri ve basını bir araya getirmektedir. Son olarak, bu organizasyonun düzenlenmesinde destek olan Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'ne, organizasyon sponsorları IUC ve Sigortacı Gazetesi'ne de teşekkürlerimi sunuyorum." Fahri Altıngöz konuşmasının ardından 2023 yılında yüz yüze bir konferansta birlikte olma temennisiyle sözü TSB Başkanı Atilla Benli'ye bıraktı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli de küresel ekonomilerde yaşanan olumsuzluklar, enflasyon problemi, artan enerji ve gıda fiyatları, jeopolitik gerginlikler, yükselen borçlanma maliyetleri ve artan finansal strese bahsetti. Sigorta sektöründe son yıllarda yaşanan gelişmelere değinen ve farklı alanlarda başlayan sigortacılık hizmetleri ile ilgili bilgi veren Benli, sektörün yaşadığı sıkıntıları anlattı. Benli, artan yedek parça maliyetleri, tıbbi malzeme fiyatlarındaki

yükseliş gibi gelişmelerin sektörün karlılığı üzerinde baskı yarattığını vurgulayarak, "Oto ve sağlık branşlarında artan döviz kuru ve enflasyon önemli maliyet etkilerini beraberinde getirdi." dedi. Benli, "Sektörümüzün yaşanan gelişmeler neticesinde ortaya çıkan maliyet artışlarının daha öngörülebilir olması için enflasyon hesaplamaları haricinde yeni endeksler hesaplanması değerlendirmeye alınabilecektir. Oto ve sağlık sigortaları başta olmak üzere temel sigorta ürünlerinde maliyet artışlarını daha doğru hesaplayacak endekslerin oluşturulması, poliçe fiyatlarının hesaplanmasında sigorta şirketlerine yol gösterici olacaktır." diye konuştu.

Doğal afetler, iklim değişikliği ve küresel ısınmanın sigorta sektörüne etkilerine değinen Benli, "Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde doğal afetlerin yarattığı risklerin en iyi şekilde yönetilmesi için penetrasyon oranının artırılması gerekiyor. Bu durumun ne kadar önemli olduğu; geçen yıl hem ülkemizde hem de dünyanın birçok yerinde yaşanan yangın, sel ve şiddetli fırtına gibi doğal afetlerde bir kez daha ortaya çıktı." dedi.

TSB Başkanı Atilla Benli sigorta ve bireysel emeklilik sektörünün önemine ve fonksiyonlarına değindikten sonra, pandemi sonrası yükselen gerçekleşen hasar ve enflasyon nedeniyle prim tutarlarının rda yükselmek durumunda kaldığını. Yıl sonundan itibaren bakıldığında artan jeopolitik gerginlikler, yükselen enflasyon, güçlü dolar teması, artan finansal stres ve yükselen borçlanma maliyetleri bütün gelişen ekonomiler için önemli bir soruna dönüşme riskini barındırdığının altını çizdi.

İklim değişikliği kaynaklı hasarların son yıl içinde %250 arttığını; bu artış trendinin de süreceğini söyleyerek sözü SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'na bıraktı.

Çevrim içi düzenlenen etkinliğin açılışında konuşan SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, şu anda sektörde aktif olarak faaliyet gösteren 45'i hayat dışı, 21'i hayat ve emeklilik, 4'ü reasürans şirketi olmak üzere 70 firmanın bulunduğunu bildirdi.

Yabancı sermayeli sigorta şirketlerinin toplam sermaye içindeki payının yüzde 58 olduğunu belirten Eroğlu, "Dolayısıyla piyasamızın yabancı yatırımcıların ilgisini çektiğini ve ilginin devam ettiğini söyleyebiliriz." dedi. Eroğlu, Temmuz 2022 itibarıyla sigorta piyasasında brüt yazılan prim tutarının geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 91 artarak 107,2 milyar liraya ulaştığını aktararak, bu rakamlarla ilgili detaylar verdi.

Sigorta sektörünün Türkiye ekonomisine katkısına değinen Eroğlu, sektörün son 10 senedeki ortalama büyüme oranının yıllık yüzde 20 olduğunu, sektörde doğrudan veya dolaylı olarak 200 binden fazla kişinin istihdam edildiğini bildirdi.

"Giderek artan bir şekilde siber riskle karşı karşıyayız"

Mehmet Akif Eroğlu, son dönemde artan ekonomik ve jeopolitik risklerin, iklim değişikliği ve buna bağlı doğal afetler

gibi çevresel risklerin, demografik değişim ve salgın gibi sosyal risklerin dünya gündeminde ön sıralarda yer aldığını belirterek, dijitalleşmenin tüm sektörlerin, şirketlerin ve devletlerin gündeminde olduğunu ifade etti.

Dijitalleşmenin aynı zamanda güvensiz bir ortama da neden olduğunu dile getiren Eroğlu, "Giderek artan bir şekilde siber riskle karşı karşıyayız. Tüm bu riskler artık sadece kişi

ve kurumları değil, devletleri de tehdit ediyor. Elbette artan bu riskler sigortanın önemini de artırıyor. Dolayısıyla hem sektör hem de düzenleyici kurum olarak bu riskleri nasıl ele alacağımızı ve sektörümüz açısından bunu nasıl fırsata çevirebileceğimizi öğrenmemiz gerekiyor." şeklinde konuştu.

Eroğlu, iklim değişikliği konusunda sigorta ve emeklilik

şirketlerinin yeşil finansman ürünlerine yatırım yapılmasının desteklenmesi noktasındaki faaliyetlere değinerek, bu noktada yatırımları artırmak için yapılanları anlattı.

Yeşil finansman, sürdürülebilirlik, çevre dostu araçlara prim teşviki, yeşil sigorta ürünlerinde çeşitlilik gibi faaliyetler yürütüklerini aktaran Eroğlu, şunları kaydetti: "Tüm bunlara ek olarak, iklim değişikliğinin üreticilerimiz üzerindeki olumsuz etkilerini en aza indirmek için devlet destekli tarım sigortalarının kapsamı genişletilmiştir. Yine tarım sektöründe iklim değişikliğinden kaynaklanan risk ve belirsizliği azaltmak amacıyla üreticiyi fiyat dalgalanmaları ve verim düşüşlerinden kaynaklanan kayıplara karşı koruyan devlet destekli gelir koruma sigortası pilot uygulama olarak başlatılmıştır. Ayrıca, tüm bu çalışmalarını içeren sigortacılık sektörüne ilişkin Yeşil Dönüşüm Strateji Planı'nı hazırlıyoruz ve yakında kamuoyu ile paylaşacağız."

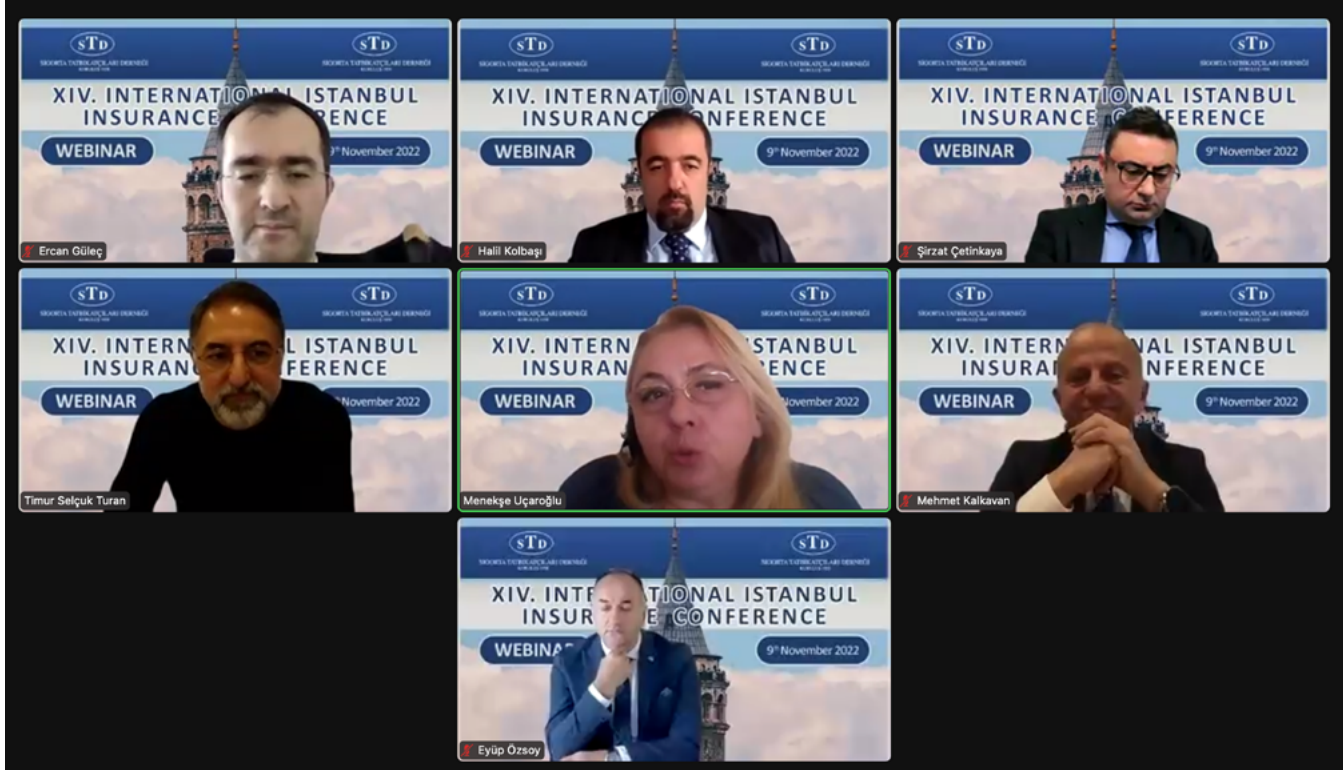


SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Ülke sigortacılığının sağlıklı gelişimine her türlü desteği vereceklerini belirterek sözlerine son verdi. Bu konuşmaların ardından oturumlara geçildi.

Açılış konuşmalarının ardından moderatörlüğünü Gallagher Re'den Maurice Williams'ın üstlendiği, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Arş. Gör. Melikşah Kaçar, Achmea Aktüerya Kıdemli Müdürü Gijs Kloeck, Gallagher Re İklim ve ESG Stratejisi ve Yürütme Müdürü Yingzhen Chuang ve Swiss Re'den Pavel Huerta Uribe'nin konuşmacı olarak yer aldığı "İklim Değişikliği: Sigortacıların ve Reasürörlerin Karşılaştığı Zorluklar" isimli birinci oturum başladı. Konferansın ilk konuşmacısı İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Arş. Gör. Melikşah Kaçar, yenilenebilir enerjinin tarihini, avantajlarını ve önündeki engelleri anlattı. Achmea Aktüerya Kıdemli Müdürü Gijs Kloeck ise, iklim değişikliği ve iklim değişikliğinin katastrofik risklere olan etkisini ele aldığı sunumunda Türkiye'de ekstrem hava olaylarının görülme sıklığının arttığına dikkat çekti. Kloeck'in ardından söz alan Gallagher Re İklim ve ESG Stratejisi ve Yürütme Müdürü

Yingzhen Chuang, iklim değişikliğini reasürans perspektifinden ele alan sunumunu gerçekleştirdi.

İklim değişikliğinin sigortacılar ve reasürörler için zorluklarını anlatan Swiss Re'den Pavel Huerta Uribe ise, ekonomik kayıpların %70'inin doğal afetlerden kaynaklı olduğunu ve bu kayıpların çoğunun sigortasız olduğunu belirtti. Birinci oturum, katılımcılardan gelen soruların yanıtlanmasının ardından sona erdi. Birinci oturumun ardından konferansın ana konuşmacısı olan Türk Reasürans Baş Modellemecisi Prof. Dr. Sinan Akkar, katastrofik modellemenin ana hatlarını ve CATMOD katastrofik modelleme platformunu anlattı. Moderatörü IUC Group CEO'su Menekşe Uçaroğlu'nun olduğu, "Reasürans ve Sigorta Piyasasında Sosyal ve Ekonomik Eğilimlerin ve Enflasyon Riskinin Etkisi" isimli günün son oturumu Lloyd's Ortadoğu ve Türkiye Bölge Müdürü Andrew Woodward, Münich Re Ekonomik Araştırmalar Müdürü Dr. Oliver Büsse ve Axa Sigorta Bireysel Sağlık ve Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay'ın katılımlarıyla gerçekleşti.



‘Ciddi bir prim artışı var’

Konferansın ikinci günü ise TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan ve SEDDK Başkan Yardımcısı Mehmet Verim’in konuşmalarıyla başladı. TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan trafik sigortalarının genel durumu hakkında görüşlerini paylaştı.

Kalkavan, pandemi dönemindeki düşük prim oranları ve geçtiğimiz 2 yıl süresince ortaya çıkan enflasyonla ciddi bir prim artışının söz konusu olduğunu belirtti. Zorunlu trafik sigortasının genelde tüketicinin üzerine getirilen bir yük olarak düşünüldüğünü kaydeden Kalkavan, “Trafik sigortasının zorunlu hale getirilmesi tüketicinin üzerinde bir yük olarak düşünülse de zorunlu trafik sigortası kaza durumunda insanları mağdur etmemek için bütün dünyanın vazgeçilmezi bir enstrüman olarak karşımıza çıkıyor. Ülkemizde zorunlu sigortaların sadece tazminat ödediği algılansa da, aslında trafik sigortası ciddi bir kontrol aracı” ifadelerini kullandı.

‘Ödenen tazminat tutarı %96 arttı’

Kalkavan’ın ardından söz alan SEDDK Başkan Yardımcısı Mehmet Verim, oto sigortaları hakkında sunumunu gerçekleştirdi. 2020 yılından sonra hem maddi hem de bedeni ödenen tazminatlarda ciddi bir artış olduğuna dikkat çeken SEDDK Başkan Yardımcısı Verim, trafik sigortasında toplam ödenen tazminat tutarının 1 yıllık değişiminin %96 oranında olduğunu vurguladı. Trafik sigortasında gerçekleşen hasarın 2022 Haziran ayı itibarıyla 12,4 milyar lira olduğunun altını çizen Verim, “Kaza frekansı son yıllarda ortalama %5 seviyelerinde olmasına rağmen, hasar prim oranları, araç piyasa rayicinin poliçenin üretildiği tarihle hasar tarihinde birbirinden çok farklı olması sebebiyle takriben %100 artış göstermiştir” dedi.

Poliçe adetlerine bakıldığında trafikte ve kaskoda ciddi bir penetrasyon azalmasının gözükmediğini belirten Verim, sigortalılık oranının kasko branşında %30, trafik branşında ise %80 olduğunu bildirdi. Verim, 2020 yılından sonra hem kasko hem de trafik sigortasında ortalama ödenen tazminatlarda %100’e yakın artış yaşandığını kaydetti.

Konferansın ikinci günü moderatörlüğünü TSB Genel Sekre-

ter Yardımcısı Balkır Demirkan’ın üstlendiği, oto sigortalarında fiyatlama, modelleme, rezerv uygulamaları, sermaye yeterliliğine etkisi, hasar ve rücu uygulamaları, yedek parça ve hasar hizmetleri, asistans hizmetleri konularının masaya yatırıldığı oturumla devam etti. Oturumda, SEDDK Daire Başkanı Ercan Güleç ‘Sermaye Yeterliliği’, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ‘Hasar ve Rücu Uygulamaları’, Milliman Aktüeryal ve Stratejik Danışmanlık Ülke Müdürü Halil Kolbaşı ‘Rezervler’, IUC Group CEO’su Menekşe Uçaroglu ‘Asistans Uygulamaları’, Sompö Si-gorta Bireysel Elementer Sigortalar Direktörü Şirzat Çetinkaya ‘Modelleme ve Fiyatlama’, TOSAŞ Genel Müdürü Timur Selçuk Turan ise ‘Yedek Parça Tedarik Yönetimi’ hakkında konuştu.

‘Gelir gideri arkadan takip etti’

Oturum, TSB Genel Sekreter Yardımcısı Balkır Demirkan’ın sunumuyla başladı. Bilançoların gelir artırıcı, gider artırıcı, varlık ve yükümlülük olmak üzere toplamda 4 kalemden oluştuğunu belirten Demirkan, “Sigorta sektörü para kaynağını toplayıp öncelikle hasar ödüyor ve kalan kısmını da varlıklara yatırarak bir finansal devamlılık sağlıyor. Sigorta şirketleri verdikleri hasar-onarım sözü karşılığında prim alıyor. Sektörün maliyeti aslında verilen sözleri tutmak olarak karşımıza çıkıyor. Verilen sözleri tutabilmek için de eldeki parayı bilinen bir yerde değerlendirmek, mali gücü de kuvvetli hale getirmek gerekiyor.

Geçtiğimiz yıllar itibarıyla dünyanın bulunduğu ekonomik konjonktürde elimizdeki varlıkları pandemiye kadar gayet iyi değerlendirirken son yıllarda artık yeteri kadar mali gelir elde edemedik. Hatta elimizdeki varlıklar dünya çapında eriyor. Dolayısıyla teknik açıdan gelirimizi artırmamız, giderimizi azaltmamız lazım. Buradaki 4 kalemden varlıklarımızın güçlenmesi konusu ne yazık ki ekonomik konjonktür açısından eskisi kadar hızlı büyümüyor.

Gelirimiz giderimize göre özellikle son yıllarda biraz geriden geldi. Çünkü gider maliyet artışları ekonomik koşullarda çok hızlı artarken gelir onu arkadan takip etti. İnsanların satın alma gücündeki azalmalardan dolayı giderlerdeki enflasyon artışına mukabil primler o hızla artırılamadı. Gelir-gider arasındaki fark da hem yükümlülük hem varlık kısmına farklı şekillerde sirayet etti” dedi.

‘En büyük sorun vuca’

Demirkan'ın ardından Sompo Sigorta Bireysel Elementer Sigortalar Direktörü Şirzat Çetinkaya, ‘Sigorta Sektöründe Yeni Teknoloji Çağı Fiyatlandırma ve Modelleme’ başlıklı sunumunu gerçekleştirdi. Dünya olarak karşılaşılan en büyük sorunun VUCA denilen değişkenliğin, belirsizliğin, karışıklığın, karmaşıklığın ve muğlaklığın daha da arttığı bir piyasa koşullarına evrilmesi olduğunu açıklayan Çetinkaya, “Sigorta şirketleri olarak elimizdeki portföyleri sahip olduğumuz bilgiler ışığında en iyi şekilde yönetmeye, tarifesini en doğru şekilde yapmaya özen gösteriyoruz” dedi.

Sunumunu 6 temel başlıkta özetleyen Çetinkaya, bu başlıkları şöyle sıraladı: “Belirsizlik, tarife yönetimi, glm modeli, diğer yaklaşımlar, davranışsal modelleme alanları, yeni yaklaşımlara şirketlerin yaklaşımı.” Çetinkaya'nın sunumunun ardından sözü Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy olarak oto sigortalarda hasar ve rücu uygulamalarını anlattı. Hasar kısmının kaza sonucu ortaya çıkan hasarlar üzerine oluşturulan hasar dosyaları ve sonuçlarından oluştuğunu belirten Özsoy; servis, mini onarımcılar, yedek parça tedarikçileri, eksperler, araştırmacılar, bedeni tarafta aktüerler, yasal tarafta da Sigorta Tahkim Komisyonu'nun bu süreçte rol alan aktörler olduğunu sözlerine ekledi.

‘Yedek parça önemli bir maliyet kalemi’

Özsoy'un ardından TOSAŞ Genel Müdürü Timur Selçuk Turan konuşmasını gerçekleştirdi. Turan, maliyet artışlarına neden olan sorunları “Parça referanslarının belirlenmesinde uygulanan yöntemden kaynaklanan sorunlar, yedek parçaların araç uygunluğunun şasi bazlı kontrolünde karşılaşılan sorunlar, grup halinde satılan parçaların tespitinde yaşanan sorunlar, araç marka ve model tespitinde yaşanan aksaklıklar ve neden olduğu sorunlar, değişim görececek olan parçaların işçilik sürelerinin bilinmemesinden kaynaklanan sorunlar ve maliyet artışları, değişim/onarım maliyet kontrollerinin anlık yapılamaması.” olarak sıraladı. Turan, maliyet artışlarına yönelik çözüm önerilerini de paylaşarak konuşmasını tamamladı.

‘Hem hizmet hem de riziko taşıyıcısı’

IUC Group CEO'su Menekşe Uçaroglu oto sigortaları başlığı altında asistans uygulamaları hakkında konuştu. Dünyada ve Türkiye’de asistans şirketlerinin hem hizmet hem de riziko taşıyıcısı olarak hibrid ürünlerle piyasada faaliyet gösterdiğini vurgulayan Uçaroglu, asistans hizmetlerinin Avrupa’da ve Türkiye’de düzenlenmesi ve denetlenmesini ele aldı.

‘Yükümlülüğün %81’i teknik karşılık’

Uçaroglu'ndan sonra sözü alan Milliman Aktüeryal ve Stratejik Danışmanlık Ülke Müdürü Halil Kolbaşı, oto sigortalarda rezervler sunumunu gerçekleştirerek, rezervin ihtiyaten saklamak, biriktirmek ve yedeklemek anlamına geldiğini söyledi. Sunumunun devamında teknik karşılıklardan bahseden Kolbaşı, sigorta şirketlerinin toplam yükümlülüklerinin %81'inin teknik karşılıklardan oluştuğunu açıkladı.

‘Güçlü mali yapı için sermaye yeterliliği gerekli’

Günün son konuşmasında ise SEDDK Daire Başkanı Ercan Güleç, sermaye yeterliliği konusunu ele aldı. Kuvvetli bir mali yapı sağlamak için şirketlerde sermaye yeterliliğinin bulunması gerektiğinin altını çizen Güleç, “Bazı sektörlerde öz kaynakla yatırım yapmak daha anlamlıyken bazı sektörlerde ise yatırımların dış kaynaklarla finanse edilmesi tercih edilebilir. Sigortacılık sektöründe ise dış kaynak dediğimiz kalem ağırlıklı olarak teknik karşılıklardan oluşuyor. Sektörde öz sermayenin güçlü olmasını beklessek de hiçbir zaman bir şirket fazla sermaye bulundurmamalıdır. Bu durum işletmenin verimsiz olduğu anlamına gelir. Sigorta şirketlerinin belirli güven seviyesinde bir sermaye yapısıyla hareket etmesi gerekiyor. Bunun için de kamu kurumları sermaye yeterliliği düzenlemeleri yapıyorlar. Asgari sermaye gereksinimlerini veya hedef sermaye gereksinimlerini belirleyerek şirketlerin bu seviyelerin biraz üzerinde kalmasını sağlamaya çalışıyorlar” açıklamasında bulundu.

Mobil Uygulamanızda

Fark Yaratacak Entegrasyon

Sigorta müşterilerinizin hayatını kolaylaştıran otomobil hizmetleri, OtoKonfor ile mobil uygulamanıza entegre oluyor.

OtoKonfor'un **mobil uygulama entegrasyonu** sayesinde mobil uygulamanızı, ihtiyaç duyulabilecek tüm otomobil hizmetleri için konforlu, ekonomik ve güvenilir bir hizmet noktası haline getirebilirsiniz.

OtoKonfor ile sigorta müşterilerinize **eşsiz bir mobil hizmet** deneyimi yaşatın, mobil uygulamanız ile **fark yaratın**.



www.otokonfor.com



Dr. Zeynep Stefan

Yazar

Arnavutluk Sigorta Sektörü Analizi

TİRANA FinTech Hive'a katılmak üzere iki günlüğüne Arnavutluk'un başkenti Tiran'daydım. Finansal dönüşüm ve regülasyonlarla alakalı bir konuşma yapsam da Arnavutluk düzenleyici kurumundan birçok yetkili de toplantıdaydı. Dolayısıyla bol bol penetrasyon, Arnavutluk'un Avrupa Birliği içerisindeki yeri ve ekosistem nasıl oluşturulur hakkında konuştuk. Şu anda tam üyelik için uyum sürecini yürüten ve finansal piyasalarından şehirlerin altyapılarına kadar ciddi bir dönüşümü gerçekleştirmek için çalışmalar yürüten ülke, işe en önce sigorta ve reasürans piyasalarından başlamış. Sigortasız şehir inşa edemeyeceklerini onlar da fark etmiş demek ki!

Arnavutluk ilginç bir ülke. İlk defa gitmeme rağmen kısa bir sürede hakkında bolca bilgi edinebildim. 1990 yılına kadar sosyalizm ile yönetilen ve sonrasında politik sistemini liberalleştiren Arnavutluk'un şehir yapısında halen o dönemin 'potemkin etkisini' görebiliyorsunuz. İlk sıralardaki binalar çok bakımlı, sonrasında resim inanılmaz bir hızla bozulmakta ve gerçek Tiran ortaya çıkmakta. Aynı etkiyi bende Romanya başkenti Bükreş de yaratmıştı. Ömer Aras'ın 'Deneyimler' kitabında belirttiği bir tespiti Tiran'da da gözlemlemiş oldum: 'Bir ülkenin hukuk sistemiyle alakalı bir fikir edinmek isterseniz kentsel mimari düzenine bakın'. Yoğun araç kiralama şirketlerini, evsiz insanları, sokakta kumar oynatanları ve bu sefaletin içerisinden ultra lüks arabaları ile geçenleri ve İstanbul'dan daha alakasız bir şekilde hızla yükselen gökdelenleri gördükçe sadece finansal piyasalarında değil temel sistemsel fonksiyonlarında da ciddi bir gelişme dönemi yaşamaları gerektiğini ilk elden görmüş oldum.

Bu gaz ve toz bulutu içerisinde ilerleme kaydetmiş bir sigortacılık sistemi beklemek doğal olarak pek mümkün değil. Gayrisafi milli hasılası Türkiye'nin üçte ikisi olan ülkenin yönetimsel olarak en büyük avantajı düşük nüfusu. Ancak bu avantajdan bahsederken şunu da belirtmeliyim konferans sırasında konuştuğum organizatörlere düşük nüfusu sorduğumda ülkelerini bir nevi kaçabilenlerin kaçtığı kalanların uğraştığı bir çukura benzettiler. Ülkede yaşayan nüfus sadece üç milyon olsa da bu orandan daha büyük bir bölümü yurtdışında yaşamakta. Ülkede yaşayanların normal Arnavut popülasyonuna oranının bu kadar düşük olması sigorta ve reasürans şirketleri için ciddi bir problem aşlında. Prim havuzunu kolay bir şekilde geliştiremeyen ülkede nüfus artış çağrıları ile geri dönün propagandaları başlamış bile. Üyelik sürecinde kendilerinden beklenen entegrasyon çalışmalarını hızla devam ettirmekle birlikte şu anda sahip oldukları bütçelerin önemli bir kısmını eğitim reformuna ayırmış durumdalar.

Bununla birlikte uzun zamandır yaptığım gibi yeni bir ülkeye gittiğinde ilk yaptığım şeyi yaptım; orada bir ekosistem oluşturmak istesem nasıl yapardım ve kiminle yapardım sorularının cevabını aradım.



Konferans bu açıdan da çok verimliydi. Sanırım Tiran'da çok fazla konferans seçeneği olmadığından birçok farklı sektörden dinleyici vardı ve salon oldukça doluydu. Hem düzenleyici kurumdaki birçok yetkili ile konuşabildim, hem ülkenin en büyük bankası ve onun iştiraki sigorta şirketinin yetkilileri hem de yazılımcılar ile tanıştım, neler yaptıklarını ve yapmak istediklerini dinledim. İktisatta yer alan 'uydu ülke' tanımı gibi bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde de çevrelerindeki güçlü ülkelerin yatırımlarına ev sahipliği yapan Arnavutluk, düzenleyici kurumu AMF'den bir yetkilinin de belirttiği gibi bu zinciri kırmak ve kendi ürün ve hizmetlerini ihraç etmek istemekte. Bu noktada belirtmeliyim ki Türkiye de birçok alanda ürün ve hizmet sağlayıcı olarak piyasada aktif bir şekilde yer almakta. Bizimle benzer diğer bir özellikleri ise dijitalleşmeye yatkınlıkları. Konferansta

dinleyicilerle birlikte bir bankacılık uygulamasını inceledik ve özellikle hızlı bir şekilde zorunlu poliçelerini hızla uygulama üzerinden yaptırabildiklerini gördük. AMF henüz bu alanda nasıl bir yol izleyeceğini belirlememiş olmakla birlikte sektörler arası 'kanibalizm'den çok çıktıklarını ve tüketicilerin de birçok alanda mağdur olduklarını sözlerine eklediler.

Aslında Arnavutluk için en doğru tespiti yazının başında belirttim: Bir gaz ve toz bulutu. Bu karmaşa içerisinde yıllar önce önemli yatırımlar yapan Türk kuruluşları doğru adımları attıkları için eminim çok mutludurlar. Her ne kadar kalkınma yolunda ihtiyaç duydukları birçok bileşene sahip olsalar da ülkenin bu bileşenlerden nasıl bir sonuç çıkaracağını yakından izliyor olacağız.



AgeSA'dan Her Yaşıta Fonu ile STK'lara destek

Türkiye’de yaşlanma ile ilgili toplumsal sorunu ele alan ilk şirket olan AgeSA, Sivil Toplum İçin Destek Vakfı iş birliğiyle kurduğu “Her Yaşta Fonu”nun ikinci döneminde hibe desteği sağlayacağı sivil toplum kuruluşlarını belirledi. Biz İZ Derneği hayata geçireceği Harita 65 +, Dem Derneği “Duyduğun Gibi Değil” projeleriyle, Hayat Boyu Hayat Dolu Derneği ise “Yaşlı Yakınlarına Bakım Veren Aile Bireylerine Psiko-sosyal Destek Programı” ile hibe desteği almaya hak kazandı.

BİREYSEL emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, Türkiye’nin yaşlanmaya hazırlığına rehber olmak ve toplumun yaşlılık algısının pozitif dönüşmesine katkıda bulunmak amacıyla gerçekleştirdiği “Her Yaşta” projesi çatısı altında hayata geçirdiği Her Yaşta Fonu’nun ikinci döneminde destekleyeceği sivil toplum kuruluşlarını belirledi. AgeSA, bu yıl Biz İZ Derneği’nin Harita 65 +, Dem Derneği’nin Duyduğun Gibi Değil projeleri ile Hayat Boyu Hayat Dolu Derneği’nin Yaşlı Yakınlarına Bakım Veren Aile Bireylerine Psiko-sosyal Destek Programı’na hibe desteği verecek. AgeSA, Sivil Toplum İçin Destek Vakfı koordinasyonunda Her Yaşta Fonu’nun 2022 döneminde 3 sivil toplum kuruluşuna toplam 348.200 TL hibe desteği sağlayacak.

Toplumsal barışa hizmet edecek önleyici ruh sağlığı hizmetlerinin toplumun her kesimi tarafından erişilebilir olması için çalışmalar yapan Bir İZ Derneği (Birey ve Toplum Ruh Sağlığında İZ Derneği), fon kapsamında 108.200 TL hibe desteği alacak. Dernek, hayata geçireceği Harita 65 + projesiyle; 65 yaş üstü bireylerin sosyal ve psiko-sosyal destek hizmetlere erişilebilirliğini tespit etmek, yaşlı haklarına dikkat çekmek, destek hizmetlerini yaygınlaştırmak ve yaşlılara yönelik servislerin geliştirilmesine katkı sağlamak amacıyla çalışmalarını yürütecek. Proje kapsamında Psikoloji, Sosyoloji, Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik, Sosyal Hizmet, Gerontoloji ve Tıp Fakültesi bölümlerinden 20 gönüllü lisans öğrencisiyle beraber 65+ İhtiyaç Analizi raporunu hazırlayacak. Bunun yanı sıra yaşlı haklarına dikkat çekmek amacıyla bir kısa film de hazırlayacak olan dernek, hak temelli dijital içerikler geliştirerek 65 yaş üstü bireylerin ihtiyaçlarına dair kamuoyunda farkındalık yaratacak.

İşiten toplum ile işitmeyen toplum arasında acıma duygusundan uzak diyalog alanları yaratmak ve kolektif şekilde çözümler üretmek amacıyla faaliyetlerini yürüten Dem Derneği, fon kapsamında alacağı 148.000 TL hibe desteğiyle Duyduğun Gibi Değil projesini hayata geçirecek. Dernek proje kapsamında yaş sebebiyle işitme kaybı yaşayan 65 yaş üstü bireylerin yaşadıkları sorunları diyalog ile anlamak, kamuoyunda görünür kılmak ve çözüm için işbirliğini teşvik etmek amacıyla çalışmalarını yürütecek. Proje sonunda yaş ile birlikte işitme kaybı başlamış 65 yaş üstü bireylerin sorunlarının ve çözüm önerilerinin yer aldığı bir rapor ve proje sürecinde yapacağı birebir görüşmelerde ortaya çıkan bir hikâyeden kısa film belgeselini hazırlayacak.

Yaşlanmakta olan kişilerin günlük yaşam kalitelerini artıracak bilişsel ve psikososyal yöntemleri hayata geçirmek, aktif yaşlanma sürecine destek olmak ve bu sürece katkı sağlamak amacıyla çalışmalarını yürüten Hayat Boyu Hayat Dolu Derneği ise sağlanacak 92.000 TL hibe desteğiyle Yaşlı Yakınlarına Bakım Veren Aile Bireylerine Psiko-sosyal Destek Programı’nı hayata geçirecek. Proje ile hem yaşlıların hem de bakım verenlerin yaşam kalitelerini artırmayı amaçlayan dernek bu çerçevede İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Sağlık Bilimleri Fakültesi Gerontoloji Bölümü ortaklığıyla psiko-sosyal destek programları oluşturacak.

AgeSA, Her Yaşta Fonu ile geçen yıl da sağlık, eğitim, istihdam, eşitsizliklerin azaltılması alanlarında yaşlılık ve yaşlanma temasını merkezine alan 5 farklı projenin hayata geçirilmesini için 4 farklı sivil toplum kuruluşuna 390.670 TL tutarında hibe desteği sağlamıştı.



Ferhan Özay

Sigorta ve Reasürans Brokerleri
Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

*"2023 de
çok kolay
bir sene
olmayacak"*

Sigorta Life Dergi Youtube kanalında Gökçen Kuşcu'nun sorularını yanıtlayan Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ferhan Özay, 2022 yılına ait değerlendirmelerde bulundu. "2022 senesini enflasyonun ve primlerin çok yükseldiği, şirketlerin yarı yılda oldukça zarar ettiği, trafik poliçesi kesecek şirketler bulmakta zorlandığımız bir yıl olarak hatırlayacağız" ifadelerini kullanan Özay, 2023 yılı için de belirsizliğin fazla olduğunu belirtti.

Öncelikle sizden 2022'ye dair bir değerlendirme alabilir miyiz? 2022 siz ve Brokerler için 2022 nasıl geçti?

2022 senesini biz muhtemelen enflasyonun ve primlerin çok yükseldiği, şirketlerin yarı yılda oldukça zarar ettiği, trafik poliçesi kesecek şirketler bulmakta zorlandığımız bir yıl olarak hatırlayacağız. Rakamlara baktığımız zaman dokuzuncu ay itibarıyla hayat dışında yüz yirmi altı hayat branşında da yirmi milyar civarında bir üretim var bu geçen sene aynı döneme göre reel olarak baktığımızda hayat dışı alanda yüzde 18 büyümeye tekabül ederken hayat alanında da yüzde 9 küçülmeye karşılık geliyor. Diğer taraftan hayat dışı alanlardaki branşlara baktığımızda kazada yüzde 6 küçülme nakliyat branşında şaşırtıcı bir şekilde yüzde 22 büyümeye, yangın branşında da yalnızca yüzde 3 büyümeye görüyoruz. Trafikte baktığımızda da reel büyümeye yüzde 18 civarında. Diğer yandan 6 ay sonrasında sigorta şirketlerinin karlarına baktığımızda pek çok sigorta şirketinin ciddi ölçüde zarar ettiğini görmekteyiz. Bu da tabii sektörü ve poliçe sahiplerini etkiliyor.

**Brokerlik
tarafında
dijitalleşmenin
hızlanması
lazım**

2022 enflasyon ve kur dengesizliklerinin yoğun olduğu bir yıl oldu; bu durum brokerleri ve sigortalıları nasıl etkiliyor?

Brokerlerin üstünde müşterilerinin doğru bir şekilde bilgilendirmeleri ve onların ihtiyaçlarına en iyi cevap verecek poliçeleri almalarını sağlamak gibi bir yükümlülükleri var. Dolayısıyla enflasyon ve kur dediğiniz zaman TL olarak yapılan poliçelerde artık enflasyon koruması sağlayan klotların poliçeye eklenmesi, bedellerin revize edilmesi çok önemli. Diğer taraftan dövize endeksli poliçelerde de yabancı para cinsinden dahi olsa bedellerin yenilemelerde gözden geçirilmesi ve revize edilmesi bizler için çok önemli bir hale geldi.

Maliyet artışının çok fazla hissedildiği alanlardan biri de trafik sigortası oldu ve bu konu özelinde de ciddi sorunlar yaşandı ve çok fazla gündeme de geldi. Bu durumu brokerler çerçevesinde nasıl problemlere yol açtı ve çözüme ulaşılmış durumda mı?

Trafik sigortasındaki sıkıntılar tam olarak bitmiş değil. Sigorta şirketlerinin hala daha poliçe kesmekte çok da istekli olmadığını gözlemliyoruz. Sigorta şirketleri büyük zararlar yaşadı. Dolayısıyla soruna nasıl iyileştirilir diye baktığınızda hem sigorta şirketleri birliği hem de SEDDK nezdinde yapıcı ve kalıcı olma-

ya çalışan bir takım adımlar var. Ama burada hem prim bacağına bakmak gerekiyor hem de hasar bacağına. Burada iki sacayağı var; ya primin biraz daha makul bir seviyeye gelmesi lazım ya da hasar rakamlarının kontrolünün daha makul bir rakama gelmesi lazım. Broker arkadaşlarımız da trafik alanında yaşadıkları sorunları bizlere iletiyorlar biz de bunları ilgili mercilere iletiyoruz. Bizim tek başımıza buna çare olacak bir durumumuz söz konusu değil. Ama portföy yoğunluğu olarak baktığımızda acente tarafı biraz daha fazla etkilenmiş görünüyor.

Pandeminin de etkisiyle dijitalleşme çok konuşulur bir hal aldı. Acente ve Sigorta şirketlerinin dijitalleşmeye olan bakış açısı farklı peki Brokerlerin dijitalleşmeye olan bakış açısı nasıl? Brokerler dijitalleşmeden ne bekliyor?

Dijitalleşme kaçınılmaz bir süreç. Pandemi ile beraber biraz daha hızlanmış oldu. Broker açısından ya da satış açısından baktığımız zaman tamamen dijital geçiş için biraz erken görünüyor. Dijital satış dediğimiz proses genelde çağrı merkezleri ile destekleniyor. Başından sonuna tamamen dijital olarak gerçekleşen satış süreçleri çok yüksek adetlerde değil. Genç kuşak daha fazla dijitalle iletişim halinde olduğunu, işlerini daha fazla orada yapmaya eğilimli olduğunu görüyoruz.

Diğer taraftan dijital dediğimizde sadece satış olarak düşünmemek lazım; süreçlerin iyileştirilmesinde, hızın artırılmasında, hataların azaltılmasında dijitalle çok önemli yükler düşüyor. Bunu hali hazırda çoğu sigorta şirketi kullanıyor ve faydalarını da görüyor. Brokerlik tarafında bu biraz daha geriden geliyor, bunun biraz daha hızlanması lazım.

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun özel hastanelerin tüm branşlarda SGK'lı hastalara hizmet vermesine ilişkin yaptığı düzenleme sonrası bazı özel hastanelerin sistemden çıkma kararı aldı. Bu durumun poliçe sahiplerini nasıl etkiliyor?

Bu süreç ağırlıklı olarak hastanelerin bol olduğu bölgelerden ziyade hastanelerin az olduğu bölgelerde ciddi problem yaratıyor. Zaten anlaşma yapılan hastane sayısı çok değil onlardan da birkaçı dışarıda kaldığı zaman sigortalı hizmet alacak bir yer bulamamaya başlıyor, dolayısıyla poliçenin bir anlamı kalmıyor.

Bu çok önemli problemlerden bir tanesi. Bununla ilgili zaten derneğimiz de gerekli müracaatlarda bulundu, tabii bizim müracaatlarımız tavsiye niteliğinde. Bu konuda bir çözüm bulunması lazım, aksi takdirde insanlar aldıkları poliçe ile ilgili teminata ulaşamama gibi olumsuz bir durumla karşı karşıya kalıyorlar.

Ürünlerin ve poliçelerin çeşitlenmesi konusunda brokerlerin beklentisi neler?

Artan enflasyonla beraber bazı şeyleri tekrar gözden geçirmek gerekiyor. Enflasyona endeksli poliçe dediğimiz bunun bir parçası veya kasko maliyetlerinden ya da sağlık sigortasındaki maliyetlerden yakınan sigortalıların belki bir alternatif olarak muafiyetli ürünlere yönelmeleri söz konusu olabilir. Aslında pek çok ülkede var olan bizim ülkemizde geçmişte pek tutmamış olan ama bugün mali zorluklar dolayısıyla daha fazla rağbet görebilecek muafiyetli ürünler var. Bunların tekrar gündeme geleceğini düşünüyorum. Sigorta okur yazarlığı biraz daha fazla olan tüketiciler bu konularda daha fazla bilinçli hareket ediyorlar ve

bilincin daha fazla yayılması da gerekiyor. Hasarla ilgili olarak kendinizi daha iyi yönetebileceğiniz bir risk sahibi olarak görebiliyorsanız bir miktar muafiyet alanları ortaya koyarak daha makul bir poliçeyi tercih edebilirsiniz. Sigorta şirketleri de bu dönemde ciddi zarar etti. Dolayısıyla burada ortak çözüm bulmak önemli olacaktır.

Brokerlerin sigorta sektöründe yaşamış oldukları sorunlar ve talepleri neler?

Daha önce bahsetmiş olduğumuz hastane bulunamaması durumu bir sorun, trafik poliçesi kesecek şirket bulmakta zorlanmak bir sorun. Diğer taraftan kapasite daralmaları görülmeye başlandı ve fahiş fiyatların uygulandığını görüyoruz.

Bunlar müşteri nezdinde olacak bir takım sorunlar. Hasarı olmasa bile fiyatı artan müşteriler oluyor. Müşterilerimize hizmet verme açısından yaşadığımız sıkıntılar oldu ve olmaya devam ediyor. Zannediyorum 2023 de bu açıdan çok kolay bir sene olmayacak.

Dernek olarak gelecek dönemde hayata geçirmeyi planladığınız konulardan bahsedebilir misiniz?

Biz eğitime ağırlık vermek istiyoruz. Sohbet toplantıları yapıyoruz, üniversite ziyaretleri yapıyoruz. Gördüğümüz ilgiden de memnunuz. Bu toplantıların ve ziyaretlerin gündem konuları bazen dijitalleşme oluyor, bazen yönetici sorumluluk sigortaları oluyor. Ortamda sigorta ile ilgili insanlar olunca laf lafı açıyor. Aramızda da çok tecrübeli ve bilgili arkadaşlarımız var; bu avantajımızı toplumun menfaati için daha da çok kullanabilmek istiyoruz.

Mevzuat çalışmalarımız var, genel şartların yenilenmesi sürecine destek çalışmalarımız var. Bunlarla ilgili sürekli istişare içindeyiz. Reasürans tarafında işin doğru ve daha iyi yapılabilmesi adına yasal alt yapının iyileşmesine yönelik tavsiye niteliğinde çalışmalarımız var. Üyelerimizle bir araya geldiğimiz etkinliklerimizi artırmayı hedefliyoruz.

*Eğitime
ağırlık
vermek
istiyoruz*

Dijital ve sağlık alanında güncel sorunlar üzerinde yoğunlaşıyor olacağız. Bunlarla ilgili gerekli komitelerle irtibat halindeyiz. Sektörümüze olabildiğince maksimum faydayı sağlamayı amaçlıyoruz.

“Belirsizlik fazla olduğu için belirsizliğe biçilen fiyat da fazla oluyor”

2023’e az biz zaman kaldı. 2023 için sektör bazında öngörülerinizi alabilir miyim?

Dünya genelinde doğal afetler açısından kapasite daralmaları söz konusu olabilir. Çünkü kapasite sağlayan sermayenin ne kadarının reasürans sistemine yöneleceğini ya da ne kadarının alternatif yatırım getirilerinden başka alanlara kayacağı tam belli değil.

Çünkü sermayenin yöneleceği yer en fazla getiriye alacağı yer. Şu anda görülen belirsizliğin çok fazla olduğu. Çünkü dünyada

art arda gelen hasarların yanı sıra enflasyon oldu, arkasından pandemi oldu, arkasından savaş çıktı...

Bunlar küresel sistemi etkileyen riskler ve reasürörleri sermaye bulma açısından gittikçe zorluyor. Belirsizlik fazla, belirsizlik fazla olduğu için belirsizliğe biçilen fiyat da fazla oluyor.

Sermaye tarafından sıkıntı yaşandığı zaman bunun sigorta şirketlerine yansımaları olacak ve 2023’te bunu daha fazla yaşayacağız diye düşünüyorum.

Biz brokerlerin misyonu hem artan müşteri ihtiyaçlarına cevap verecek ürünlerin piyasaya sürülmesini sağlamak hem de bunu sağlayan şirketlere makul bir oranda kar edebilme potansiyeli olduğunu ikna edebilmek. Sektörümüzün maalesef bir karlılık problemi var.

Bizlerin de aracılar olarak bu zor ve belirsiz zamanlarda daha fazla müşterimizin yanında olup tavsiyemizle onları bu zor dönemlerden geçirmeye hazır hale getirmemiz lazım.

Hepimiz için zor bir dönem ama daha önce de zor dönemlerimiz oldu hepsini atlattık, bunları da atlattırız.



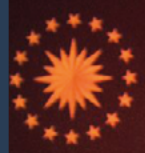
Röportajımızı izlemek için QR kodu okutun.





Quick Sigorta HSSK'dan Cumhuriyet Yarışlarında 3'te 3'lük başarı!

Cumhurbaşkanlığı himayelerinde; Kültür ve Turizm Bakanlığı, Gençlik ve Spor Bakanlığı'nın katkıları ve İstanbul Valiliği iş birliğinde, İstanbul Açıkdeniz Yat Yarış Kulübü tarafından düzenlenen Cumhurbaşkanlığı 3. Uluslararası Cumhuriyet Kupası Yat Yarışları'nda Quick Sigorta HSSK üst üste üçüncü kez şampiyon oldu.



Under the auspices of the
PRESIDENCY OF THE
REPUBLIC OF TÜRKİYE

PRESIDENTIAL YACHT RACE III. INTERNATIONAL İSTANBUL STAGE

HABER |



YAT Yarışları 28 Ekim - 30 Ekim tarihleri arasında Cadebostan - Adalar ve İstanbul Boğazı parkurunda gerçekleşti. 3 dalda yarışlar yapıldı. İstanbul etabı kapsamında düzenlenen 3. Uluslararası Cumhuriyet Kupası Yarışları muhteşem mücadelelere sahne oldu.

Quick Sigorta sponsorluğunda başarıdan başarıya imza atan Heybeliada Su Sporları Kulübü (HSSK) üst üste üçüncü kez birinciliği göğüsleyen ekip oldu. İstanbul Boğazı'nın muhteşem parkurunda yarışan 28 ülkeden 600'den fazla sporcunun mücadelesi yarışlarda, üç farklı kulvarda boy gösteren, Quick Sigorta HSSK J70 Takımı; "Mavi Vatan" Kupası, "Cumhuriyet Bayramı" Kupası ve "Barbaros Hayreddin Paşa" Kupalarını alarak üçte üç yaparak bu büyük organizasyona damga vurdu. Aynı yarışların SportsBoat B kategorisinde SB20 ekibi ile yarışan Quick Sigorta HSSK takımı, Cumhurbaşkanlığı Kupası'nda 1. Olurken, "Mavi Vatan" Kupası ve "Barbaros Hayreddin Paşa Kupalarında 2.lık sahibi oldu.

"Kupalar, ait oldukları yerde!"

30 Ekim'de Moda - Adalar Parkurunda Mavi Vatan Kupası yarışlarının tamamlanmasının akşamı Tersane İstanbul'da ödül töreni düzenlendi. 7 Kupa ile ödül töreninin yıldızı olan Quick Sigorta HSSK takımların başarısına atıfta bulunan Yaşar;

"Takımımızın kazandığı kupalara bir yenisi daha eklendi. Her turnuvadan bu kadar çok kupayla dönmeleri bizi çok gururlandırıyor ve kupalar yine ait olduğu yerde bulunuyor. Her iki takımımız da bu başarıları hak ediyor. Her bir sporcumuzu gönülden kutluyorum. Gerçekten de bu yarışlarda canla başla bir mücadele verdiler. Hatta ufak bir kaza atlattıklarına rağmen, hasarlı teknelerini onarak sabah yarışlardaki yerlerini aldılar. Bu da azmin ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Bir gün umuyorum ki uluslararası arenada da ülkemizi temsil edecekler ve kulüp olarak büyük başarılarla imza atacağız."



Doğa Hospital'dan Dünya Prematüre Günü'nde farkındalık etkinliği

Doğa Sigorta grup bünyesinde yer alan İstanbul Doğa Hospital, hayata erken başlayan minik kahramanlarımız için özel olarak düzenlenen Dünya Prematüre Günü etkinliğinde prematürelilik konusunda farkındalık yaratmak amacıyla minik kahramanlarımızı ve ailelerini ağırladı. Bu yıl 3'üncüsü düzenlenen etkinliğe Esenyurt Kaymakamı Vural Karagül, Esenyurt İlçe Sağlık Müdürü Oktay Dokuz, Doğa Hospital Yönetim Kurulu Başkanı Nabi Kırmızı, hastane yönetimi, sağlık çalışanları, çocuklar ve aileleri katıldı.



YOĞUN ilgi gören etkinlikte konuşma yapan Doğa Hospital Yönetim Kurulu Başkanı Nabi Kırmızı, prematüre doğumların yaşama tutunmada en zor ve en kıymetli yolculuk olduğunu belirtti ve “Farkındalığı arttırmak amacıyla Dünya Prematüre Günü’nde bu etkinliği düzenleyen arkadaşlarımıza teşekkür ederim. Etkinliğimizin bu yıl üçüncüsünü gerçekleştirdik. Çocuklarımıza, ailelerine, Esenyurt Kaymakamımıza ve katılım sağlayan herkese teşekkür ederim” dedi.

‘7/24 başarılı hizmet veriyoruz’

Prematüre etkinliklerinin Doğa Hospital’da gelenek haline geldiğine dikkat çeken Uzm. Dr. Fırat Sarı, “Bebegin anne karnında başlayan yolculuğu çeşitli nedenlerden dolayı erken sonuçlanmak durumunda kalıyor. Dolayısıyla bebek anne kar-

nında geliştirdiği fonksiyonlarını dışarıda geliştirme durumunda kalıyor. Bütün yaşayan bebeklerin %11’i maalesef prematüre doğmak zorunda kalıyor, bu oran da gün geçtikçe artıyor” açıklamalarında bulundu.

Hastanede tam donanımlı yoğun bakımın olduğunu belirten Doğa Hospital Başhekimi Op. Dr. Gülnur Seyithanoğlu, “Doğa Hospital yeni doğum bakım ünitesi ve yoğun bakımı ihtiyaç duyan tüm bebeklere gerekli desteği sağlarken, modern tıbbi donanımıyla bebekleri kısa sürede ailelerine kavuşturuyor. Ayrıca ailelerin bilgilendirilmesi ve gerekli kaynaklar da sağlanıyor. Hastanemizin deneyimli yoğun bakım uzmanları ve hemşireleriyle 7/24 başarılı bir şekilde hizmet vermekteyiz” dedi. Doğa Sigorta’nın eğlenceli maskotu Aslan Doğa, Dünya Prematüre Günü özel etkinliğini ziyaret etti, ailelerin ve en çok da çocukların yoğun ilgisini çekti. Etkinlik sonunda çocuklara ve ailelerine hediyeler verildi.

Türkiye Deprem DASK üçlüsü



Merve YAVAŞÇALAR
Sigorta Risk Uzmanı

ÜLKEMİZ dünyanın en aktif deprem kuşağı olan Alp- Himalaya deprem kuşağı üzerinde yer alır ve ülke yüzölçümünün %42 si gibi ciddi bir oran maalesef 1. Deprem kuşağı üzerindedir.3 ana fay hattı bulunan ülkemiz Kuzey Anadolu Fay Hattı ,Doğu Anadolu fay hattı ve Batı Anadolu fay hattı olmak üzere 3 ana riskli fay hattının üzerinde oturmaktadır. Somut tablo böylesine ciddi iken ve depremden kaçış yoksa eğer, böylesine ansızın gelebilecek bir doğal afete karşı tüm ülke son derece bilinçli ve tedbirli olmalıdır. Eğitim kurumları ve sosyal hayatta verilebilecek deprem eğitimleri sonrasında yeterince bilinçlenip can güvenliğini maksimum derece de koruyabilecek seviyeye ulaştıktan sonra sıra geliyor mal güvenliğini sağlamaya.

Nedir bu kurumun güncel hayattaki görevi?

2000 Yılında kurulan DOĞAL AFET SİGORTALAR KURUMU (DASK) zorunlu deprem sigortası faaliyetlerini yürütme ve yönetiminde sorumlu tüzel kimlikli bir kuruluştur.

Peki, ya DASK sigortası?

Hepimizin acı ve hüznüyle yad ettiği 1999 Gölçük depremi sonrası Deprem sigortası geliştirildi ve zorunlu hale geldi. Tekrar yaşanabilecek olası bir afette insanların maddi olanaklarını yerine koyabilmelerine destek amaçlı deprem ve depremden kaynaklı yangın, infilak, yer kayması ve tsunami risklerine karşı ,sigortalı konut sahiplerine maddi güvence sağlayan bir poliçe sistemidir. Bu süreçte bina ister kısmi hasarlı isterse tam ziya olsun bina zararını tazmin ederek yaşamın normale dönmesine maddi olarak katkı sağlamaktadır.

Deprem sigortasında teminat dışı kalan haller nelerdir?

- Enkaz kaldırma masrafları, kar kaybı, iş durması, kira mahrumiyeti, alternatif ikametgâh ve işyeri masrafları, mali sorumluluklar vb. dolaylı masraflar.

- Her türlü taşınır mal, eşya vb.
- Ölüm dâhil olmak üzere tüm bedeni hasarlar
- Manevi tazminat talepleri
- Deprem ve deprem sonucu oluşan yangın, infilak, tsunami veya yer kayması dışında kalan hasarlar.
- Belirli bir deprem hadisesine bağlı olmaksızın binanın kendi kusurundan kaynaklanan hasarlar.

DASK poliçesi ile güvence altına alınmış bir konutta, olası bir deprem sonrası oluşabilecek her hasarda %2 muafiyet uygulanır.%2 lik kısmın üstünde kalan her hasarı DASK poliçesi ödemekle yükümlüdür. Her 72 saatlik dönemde meydana gelen bütün hasarlar bir hasar sayılır.

Türkiye'de DASK?

25 Kasım 2022 tarihi ile yapılan güncelleme neticesinde azami teminat tutarı bütün yapı tiplerinde 640.000 TL'ye yükselmiştir. Azami teminat tutarı hesaplanırken yıkılan meskenin yeniden inşaa bedeli (arsa payı hariç) rakam baz alınır. Sigortalının teminat tutarı azami teminat tutarını geçmeksizin meskenlerin büyüklüğüne ve yapı tarzına göre belirlenir. Fakat maalesef ülkemizde hali hazırda 10 milyon konutun deprem (DASK) sigortası bulunmamaktadır.20 milyon 32 bin konuttan sadece %52,70 'inin Zorunlu Deprem Sigortası bulunmaktadır.

Deprem ne zaman olacağı değil ama ne yapacağı belli! ..

Öyleyse maksimum seviyede bilinç, maksimum seviyede önlem şart. Geleceğe güvenle bakmak, güven çatısı altında toplanmak için sigorta şart.

Depremsiz günlerde, minimum riskle sağlık ve birlik içinde günler görmek ümidi ile.. Sigorta Risk Uzmanı

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



Generali Sigorta çalışanları AÇEV için koştu

Generali Sigorta'nın sosyal sorumluluk gönüllüleri, 44'üncü kez gerçekleştirilen İstanbul Maratonu'nda yerini alarak, Anne Çocuk Eğitim Vakfı (AÇEV) için koştu.

DÜNYADA kıtalararası koşulan ilk yarış olan, Türkiye'nin en geniş katılımlı kitlesel etkinliği İstanbul Maratonu, 44'üncü kez gerçekleştirildi. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta'nın sosyal sorumluluk gönüllüleri, pazar günü düzenlenen maratonda yerini alarak, Anne Çocuk Eğitim Vakfı (AÇEV) için koştu. Generali Sigorta koşucuları, eğitim programları ve saha çalışmalarının yanı sıra toplumsal farkındalığı artırmak, bilinç ve destek oluşturmak üzere çalışmalar yürüten AÇEV adına koşarak vakfın projelerine destek sundu.

“AÇEV’e destek sunmak için koştuk”

Generali Sigorta çalışanlarının katılım gösterdiği maratonun ardından bilgi sunan Generali Sigorta Direkt Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Fuat Işıksal:

"Generali Sigorta koşu takımı, geçen yıllarda olduğu gibi bu yıl da maratondaki yerini aldı. Bildiğiniz üzere, Anne Çocuk Eğitim Vakfı (AÇEV) sağlıklı, mutlu ve başarılı çocuklar için erken çocukluk ve yetişkin eğitimleri geliştiren ve sahada uygulayan önemli ve köklü bir oluşum. 2019 yılında AÇEV ile el ele vererek "Aile Eğitimleri Projesi"ni hayata geçirdik. AÇEV'in gönüllü eğitimci kadrosu tarafından uygulanan programlarla, çocuklarını özgüven ve umutla büyüten annelerin ve çocuklarının bakım ve gelişiminde sorumluluk alan babaların sayısının artması amaçlanırken, Generali Sigorta gönüllüleri de farkındalık ve kaynak geliştirme faaliyetleriyle projeye destek veriyor. Bu projeye olan desteğimiz tüm hızıyla sürüyor. Bu iş birliğimizin yanı sıra İstanbul Maratonu'nda AÇEV'e destek sunmak için koştuk. AÇEV, imkanları kısıtlı, dezavantajlı konumdaki çocuklar ve ailelerine eğitim yoluyla destek veriyor. Bizler de maratonda yerimizi alarak yanlarında olduğumuzu göstermek istedik." dedi.



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**

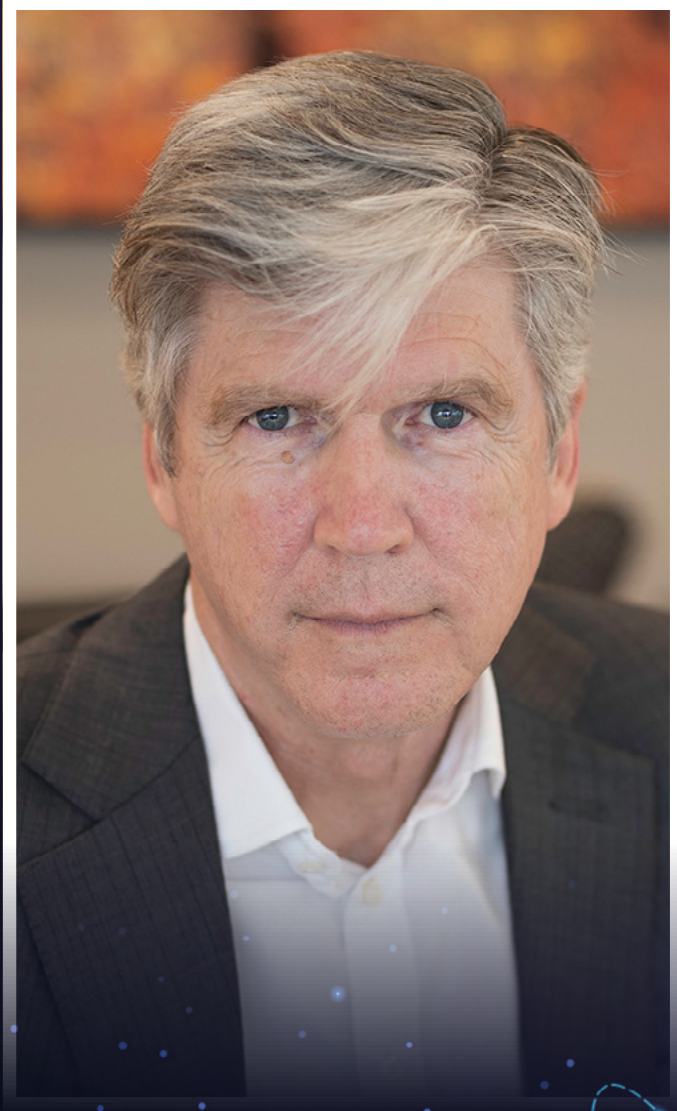
ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASI

ETKİNLİK SİGORTASI



C O R P U S
S İ G O R T A

Insurance Europe, Alexander Sarrigeorgiou'yu Başkan Yardımcısı olarak seçti



Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu Insurance Europe, Yunan sigorta şirketi Eurolife'in Başkan ve CEO'su Alexander Sarrigeorgiou'yu federasyonun yeni Başkan Yardımcısı (VP) olarak seçti.

Sarrigeorgiou, 18 yıldır Eurolife'a liderlik ediyor ve bundan önce de beş yılı aşkın bir süre Yunanistan'daki Allianz Insurance'ın CEO'luğunu yaptı. Sarrigeorgiou ayrıca 2018 yılından bu yana Yunanistan Sigorta Şirketleri Birliği'ne de başkanlık ediyor. Aynı zamanda Yunanistan İşletmeler Federasyonu'nun (SEV) Genel Konsey Üyesi olan Sarrigeorgiou, IOBE Ekonomik ve Endüstriyel Araştırma Vakfı Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Üyesi ve NOMIKOS AM Transworld Denizcilik Acenteleri SA'da Danışma Kurulu Üyesi.

Atanması hakkında yorum yapan Sarrigeorgiou, "Insurance Europe'un başkan yardımcılığına seçilmekten onur duyuyorum. Dünyamız pek çok zorlukla karşı karşıya ve sigortacılar koruyucu ve uzun vadeli yatırımcı rolleri aracılığıyla toplumlarımızı ve ekonomilerimizi desteklemek için iyi bir konumda. Bu nedenle, bu önemli katkıları yapmaya devam etme yeteneğimizi şekillendirecek yasama tartışmalarında sektörümüzü temsil etmek için meslektaşlarımla birlikte çalışmayı dört gözle bekliyorum." dedi.



Swiss Re'den 2023 ve 2024 için olumlu beklenti

Swiss Re Enstitüsü'nün son SIGMA raporuna göre, 2022'de toplam küresel primlerin, sigortacıların en büyük endişesi olmaya devam eden enflasyon nedeniyle tahmini olarak yüzde 0,2 reel olarak düşmesinin ardından, sigorta sektörünün 2023 ve 2024 yıllarında reel olarak yıllık ortalama yüzde 2,1'lik prim büyümesine geri döneceği tahmin ediliyor.

Swiss Re enstitüsü, bu büyümenin, enflasyonun düşmesi, mülk ve zayıat hatlarında piyasa sertleşmesinin yanı sıra daha güçlü hayat sigortası talebi tarafından desteklendiğini belirtti.

Enstitüye göre, merkez bankası faiz oranı artışlarının orta

vadede yatırım sonuçlarını iyileştirmesi ve sigorta sektörü için bir umut ışığı olması bekleniyor.

Swiss Re Enstitüsü'ne göre, özellikle Avrupa'daki büyük ekonomiler, yüksek faiz oranları nedeniyle önümüzdeki 12-18 ay içinde muhtemelen enflasyonist durgunluklarla karşı karşıya kalacak. Küresel GSYİH büyümesinin 2022'de yüzde 2,8'den 2023'te yüzde 1,7'ye yavaşlayacağı tahmin ediliyor.

Swiss Re Enstitüsü, ekonomiler toparlandıkça ve fiyatlandırma iyileştirmeleri yürürlüğe girdikçe, sigorta piyasalarının önümüzdeki ve sonraki yıl iyileştirmeler göreceğini kaydetti.

Gerçek hayat dışı primlerin 2023'te yüzde 1,8 ve 2024'te yüzde 2,8 artacağı tahmin ediliyor. Enstitüden yapılan açıklamada, "Avrupa'da beklenen toparlanma, bölge yaklaşan krizden çıkarken ekonomik koşulların iyileşmesini yansıtıyor. Ayrıca, ABD'deki olası sigorta oranlarındaki artışlar ve düşen enflasyonun yanı sıra Asya'daki daha olumlu reel büyümenin bu bölgelerde daha güçlü prim artışını desteklemesi bekleniyor. Gelişmekte olan piyasadaki hayat dışı primlerin yüzde 60'ını temsil eden Çin, 2023'te yüzde 4,0 ve 2024'te yüzde 5,8'lik gerçek hayat dışı prim büyümesi görebilir." denildi.



RS Otomotiv Grubu'ndan kış ayına özel kampanya yağmuru!

OTOMOBİLLERİ kış aylarının zorlu hava şartlarına hazırlamak adına RS Otomotiv Grubu birçok kampanyayı devreye almaya başladı. Kampanya kapsamında RS Servis'te yapılacak periyodik bakım işlemlerinde ön silecekler hediye edilirken, 950 TL'den başlayan avantajlı fiyatlar sunuluyor. Öte yandan 5 bin TL yerine 2 bin 900 TL'ye sunulan seramik kaplama hizmetinde 2 yıl garanti, ücretsiz bakım hakkı, ozon temizliği, klima temizliği, iç temizlik hediye ediliyor.

Satış sonrası hizmetlerde ülkemizin önde gelen şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, araç sahiplerinin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Sürücülerin araçlarını kış aylarına hazırlaması adına yeni kampanyaları hayata geçiren grup, RS Servis'te yapılacak

periyodik bakımlarda ön silecek hediye ediyor. 950 TL+KDV'den başlayan fiyatlarla gerçekleştirilen periyodik bakım ile otomobiller kış aylarına hazırlanmış oluyor. Kil temizliği, ince pasta, kalın pasta, hare giderme ve seramik kaplamayı kapsayan 5 aşamalı seramik kaplama hizmeti ise 5 bin TL yerine 2 bin 900 TL avantajıyla otomobil severleri bekliyor. Seramik kaplama hizmetinden faydalanan sürücülere 2 yıl garanti, ücretsiz bakım hakkı, klima dezenfeksiyonu, ozon temizliği ve iç temizlik hediye ediliyor.

Geleceğin mimarı öğretmenler için Öğretmenler Günü'ne özel olarak RS Boyasız Onarım'da gerçekleştirilecek boyasız onarım işlemlerinde öğretmenlere özel olarak yüzde 25 indirim tanımlanırken, RS Oto Ekspertiz'de yapılacak ekspertiz işlemlerinde ise yine öğretmenlere özel olarak yüzde 50 indirim fırsatı sunuluyor.

açık havadaki yerin ayrıldı!



#akıllışlerakıllıfikirler

0072666



santramarketing

santramarketing.com



2023'e girerken Sigortam.net'ten müşterilerine 23 muhteşem hediye

Türkiye'nin lider insurtech markası Sigortam.net, yeni yıl heyecanını müşterileriyle birlikte yaşıyor. 23 Kasım 2022 - 3 Ocak 2023 tarihleri arasında, Sigortam.net'ten herhangi bir branşta teklif alan, form dolduran ya da poliçe yaptıran herkes, yılbaşı çekilişine katılma şansı elde ediyor. Çekiliş sonunda ise Sigortam.net müşterileri, iPhone 14, iPad Mini, Apple Watch SE ve AirPods 3, nesil kulaklık gibi hediyeler ile buluşacak. Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, yeni yılı müşterileri için çok özel hediyeler ile karşılamaya hazırlanıyor. 23 Kasım 2022 - 3 Ocak 2023 tarihleri arasında web sitesini ziyaret ederek teklif alan, form dolduran ya da poliçe yaptıran tüm Sigortam.net müşterileri, yılbaşı çekilişine katılmaya hak kazanıyor. Çekiliş ile bir adet iPhone 14, beş adet iPad Mini, yedi adet Apple Watch SE ve 10 adet AirPods 3, nesil kulaklık Sigortam.net müşterilerinin olacak. Kampanya kapsamında Sigortam.net'ten teklif alan ya da form dolduran herkes bir çekiliş hakkı elde ederken, poliçe satın alanlar ise poliçelerin her 50 TL'si için ayrı bir çekiliş hakkına sahip oluyor.



Anadolu Sigorta'dan kasko yaptıranlara 500 TL'lik Opet yakıt puan

Anadolu Sigorta Kasım ayına özel kasko kampanyasıyla, Birleşik Kasko veya Elektrikli Araç Sigortası yaptıran müşterilerine 500 TL değerinde Opet Yakıt Puan hediye ediyor.

Anadolu Sigorta, 30 Kasım'a kadar hususi otomobil aracı için Birleşik Kasko veya Elektrikli Araç Kasko Sigortası yaptıran bireysel müşterilerine, 500 TL tutarında Opet Yakıt Puan hediye ediyor.

Araç model yılı 2021 veya 2022, kullanım tarzı hususi otomobil olan ve Anadolu Sigorta'dan devam eden kasko poliçesi olmayan araçlar için geçerli olan kampanya, Anadolu Sigorta'dan yeni düzenlenecek Birleşik Kasko Sigortası veya Elektrikli Araç Kasko poliçelerinde uygulanıyor.

Anadolu Sigorta'dan gençlere yüzde 50 indirim fırsatı



Kaybetmek yok

%50 indirim var

Siz de hemen Anadolu Sigorta'ya gelin, **%50 indirimle** Tamamlayıcı Sağlık Sigortanızı veya sadece yatarak tedavi teminatını kapsayan Hesaplı Sağlık Sigortanızı yaptırın, endişelerinizi arkanızda bırakın.

Ayrıntılı bilgiye acentelerimizden, İş Bankası Şubelerinden ve anadolusigorta.com.tr web sitemizden erişebilirsiniz. 20-35 yaş aralığındaki yeni sigortalılarımız için geçerlidir.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

Anadolu Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ve yatarak tedavi teminatı içerikli Hesaplı Sağlık Sigortası'nda gençlere yüzde 50 indirim fırsatı sunuyor. Anadolu Sigorta'dan ilk defa sigorta yaptıracak 20-35 yaş arası gençler, 16 Aralık tarihine kadar kampanyadan faydalanabilecekler.

Farklı ihtiyaçlara ve bütçelere uygun alternatifler sunmayı hedefleyen Anadolu Sigorta, Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ve sadece yatarak tedavi teminatı içerikli Hesaplı Sağlık Sigortası'nda gençlere yüzde 50 indirim fırsatı sunuyor. Ekim ayında başlayan ve 16 Aralık'a kadar geçerli olan kampanya ile Anadolu Sigorta'dan ilk defa sağlık sigortası yaptıracak 20-35 yaş arasındaki gençler, uygun fiyatlarla sigortalı olabilecekler.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda hem yatışlı hem de yatışsız ve yatışsız teminatlı poliçelerde uygulanan kampanya, Bireysel Sağlık Sigortası'nda ise sadece yatarak tedavi teminatını kapsayan Hesaplı Sağlık paketi için geçerli.

Sağlık sigortaları alanında ürünleri güncel müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak her geçen gün geliştirmeye devam ettiklerini söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, "Teminat çeşitliliğinin, anlaşılabilir sağlık kurumlarının ve sigortalıların bütçesine uygun seçenekler sunulmasının önemi artmaya devam ediyor. Şirket olarak biz de bu konularda birçok çalışma yapıyoruz. Bu süreçte özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sunduğu avantajlarla öne çıkan ürünlerden. Özel kurumlarda sağlık hizmeti alırken ihtiyaç duyulan teminatların, daha uygun primlerle karşılanabilmesini sağlayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na gerçekleştirilecek yatırımın sigortacılıkta farkındalığın artmasında önemli olduğunu düşünüyoruz. Sağlık sigortaları belki de hayatın en zorlu risklerine karşı güvence altında olmak ve onlara hazırlıklı olmak demek. Bu bağlamda, gerçekleştirdiğimiz kampanyalarla sağlık sigortası ürünlerimizi daha fazla kişiyle buluşturmaya çalışıyoruz. Genç Sağlık kampanyamız da bunlardan biri." dedi.



HDI Sigorta'dan Kadınlar ve Erkekler Hentbol Türkiye Kupası'na isim sponsorluğu

IMZA töreni; Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Uğur Kılıç, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, THF Yönetim Kurulu Üyeleri, HDI Sigorta yöneticileri ve basın mensuplarının katılımıyla HDI Sigorta Genel Müdürlük Binası'nda gerçekleştirildi. Taraflar arasında imzalanan anlaşmaya göre 2022 – 2023 yılı spor sezonunda kupa organizasyonlarının ismi “HDI Sigorta Kadınlar Hentbol Türkiye Kupası” ve “HDI Sigorta Erkekler Hentbol Türkiye Kupası” olarak anılacak.

Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Uğur Kılıç, “HDI Sigorta, değerli katkılarıyla geçtiğimiz sezon Erkekler Türkiye Kupası Dörtlül Final’in isim sponsoru olmuştu. Karşılıklı iki kurum da bu birliktelikten memnun kaldı. Sayın Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu ile yaptığımız görüşmelerde bu güzel iş birliğinin kapsamının genişletilmesi kararını aldık. Artık HDI Sigorta hem kadınlar hem de

erkeklerde Türkiye Kupası’nın isim sponsoru oldu. Sayın Ceyhan Hancıoğlu ve HDI ailesine teşekkür eder, bu anlaşmanın hentbol ailesi ve HDI Sigorta için hayırlı olmasını dilerim.” şeklinde konuştu.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu da yaptığı konuşmada, “HDI Sigorta olarak Türk spor ve sporcusunun yanında yer almaktan, mücadelelerine ortak olmaktan ve yine başarılarını birlikte karşılamaktan büyük keyif alıyoruz. Türkiye Hentbol Federasyonu ile geçtiğimiz sezon da başarılı bir iş birliğine imza atmıştık. Bugün anlaşma kapsamımızı biraz daha geliştirerek hem Kadın hem de Erkek kategorisinde Türkiye Kupası’na ismini veriyoruz. Başkanımız Uğur Bey nezdinde Türkiye Hentbol Federasyonu’na bizlere olan güvenleri için teşekkür ediyor, HDI Sigorta Türkiye Kupası için mücadele edecek tüm takımlarımıza başarılar diliyoruz.” dedi.

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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





3 yeni odak alan oluşturan Aksigorta'dan yeni atamalar

TÜRKİYE'NİN köklü sigorta şirketlerinden Aksigorta, yeni dönemin ihtiyaçları ve şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda Kasım ayı itibariyle önemli organizasyon yapısı ve üst yönetim atamaları gerçekleştirdi. Türkiye'deki sigorta sektörünün önemli aktörlerinden Aksigorta, yeni dönemin ihtiyaçları ve şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyon ve üst yönetim yapısında önemli değişikliklere imza attı. Bu kapsamda Genel Müdür Uğur Gülen yönetiminde; stratejik bakış açısıyla 3 yeni odak alan oluşturuldu. Aksigorta, yeni fonksiyonlarla müşterilerini odağında tutmaya devam ederken, dijital iş birliklerini çok iyi kullanmayı ve Bireysel Bankacılıkta data analitiğinin gücünden faydalanarak pazar payını artırmayı gündemine aldı.

Strateji ve Bireysel Bankasürans İş Geliştirme Fonksiyonu

Aksigorta'nın bireysel bankacılık stratejik odağını destekleyecek şekilde "Strateji ve Bireysel Bankasürans İş Geliştirme Fonksiyonu" oluşturuldu. Sabancı Topluluğu'nun liderlerini kendi içinden yetiştirme, grup içindeki yetenekleri üst düzey yönetim rollerinde görevlendirme ilkesi doğrultusunda 7 Ka-

sım 2022 tarihinden itibaren geçerli olacak şekilde; Strateji ve Bireysel Bankasürans İş Geliştirme Direktörü görevine Strateji ve Dijital Kanallar Bölüm Müdürü görevini yürütmekte olan Elif Horasan atandı. Buna ek olarak belirsiz koşullar ve yoğun rekabet ortamında, güçlü kurumsal ilişkileri ve geniş dijital iş birliklerini çok iyi kullanarak rekabet avantajı kazanma vizyonu ile 7 Kasım 2022 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere "Reasürans & Stratejik İş birlikleri Fonksiyonu" kuruldu. İlgili fonksiyon Genel Müdür Yardımcısı rolüne 2010-2016 yılları arasında Aksigorta Reasürans Bölüm Müdürü olarak görev yaptıktan sonra Marsh McLennan şirketinde Plasman ve Stratejiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevini yürüten ve yeni göreviyle tekrar Aksigorta'ya dönecek olan Deniz Ceylan getirildi.

Pazarlama ve Teknik Fonksiyon

Değişen müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda çevik takımlarla müşteriye odağına alan, onu daha iyi tanıyıp, uygun çözümler sunan bir Aksigorta için Teknik ve Reasürans Fonksiyonu organizasyonu Pazarlama ve Teknik Fonksiyon adıyla yeniden yapılandırıldı. İlgili fonksiyon altında yer alan ekipler Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel liderliğinde çalışmalara devam edecek.

SigortaShop Var, Endiře Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

Erişilebilirlik varsa engellilik yoktur

Anadolu Sigorta, Blindlook iş birliğiyle, web sitesini herkes için erişilebilir kılıyor. Audio Simulation teknolojisi sayesinde yeniden tasarlanan Anadolu Sigorta web sitesi, kullanıcıların, sesli yönlendirmeler ile rahatlıkla bilgi alıp, işlem yapabilmesine olanak sağlıyor.

BLINDLOOK iş ortaklığında sesli yönlendirmelerle yeniden tasarlanan Anadolu Sigorta web sitesi, Audio Simulation teknolojisi ile siteyi zihinde haritalayabilme imkanı sunuyor. Kullanıcılar sesli yönlendirme sistemiyle teklif alma, ürünleri inceleme, müşteri destek ve hasar bildirimi gibi pek çok hizmetten kolaylıkla faydalanabiliyor.

Attıkları her adımda kapsayıcılık anlayışıyla hareket ettiklerini belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan “İletişimin yüzde 80’inin görme odaklı olduğu günümüz dünyasında, Audio Simulation teknolojisiyle web sitemizde yüzde 100’e yakın ses odaklı bir dünya yarattık. Web sitemizde, sesli yönlendirmeler ile yalnızca görsel odaklı iletişimin getirdiği engellemeleri ortadan kaldırarak tüm işlemleri herkes için erişilebilir duruma getirdik. Türkiye’de 1 milyonu aşkın görme engelli var; aileleri ve yakın çevreleri ile 5 milyona yakın kişi her gün erişilebilirlik problemleri yaşıyor. Attığımız bu adımın gerek somut faydaları gerekse yaratacağı farkındalıkla daha erişilebilir bir dünya hayaline önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz. Erişilebilirlik varsa engellilik yoktur” dedi. Uygulama şu şekilde çalışıyor; görme engelli kullanıcı Blindlook web sitesine kaydoluyor ve EyeBrandler sayfasında Anadolu Sigorta marka profiline tıklıyor. Burada web sitesinin kullanımına dair simülasyonlar ile yapmak istediği işlemi seçiyor. Mevcuttaki ekran okuyucu programları ile simülasyonlar eşleşiyor ve kalan süreç Anadolu Sigorta web sitesi üzerinden ilerliyor.

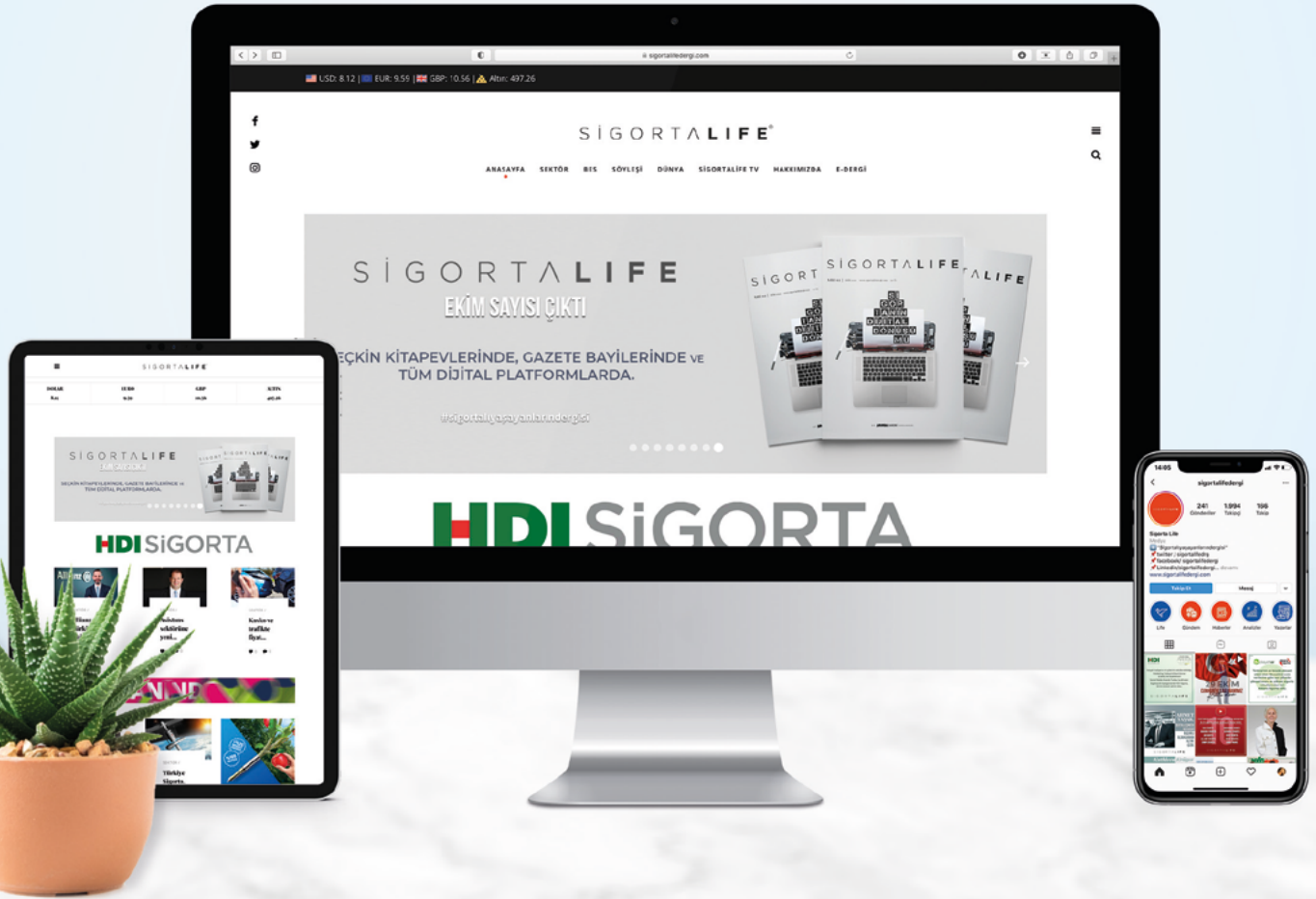
Mehmet Şencan

Anadolu Sigorta Genel Müdürü

SİGORTALİF E®

"SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ"

www.sigortalifedergi.com





F Kasko, HDI Sigorta ile Ford sahiplerinin hep yanında

YALNIZCA Ford markalı araçlara özel olarak sunulan, genişletilmiş kasko poliçesi F Kasko; kullanıcıların Ford bayilerinde orijinal parça ve eğitimli uzman personelle, Ford güvenlik standartlarında onarım hizmeti almasını sağlıyor. Ford binek ve ticari araç sahipleri, artık kasko poliçelerini F Kasko ürününü sunan şirketler arasına katılan HDI Sigorta'dan alabiliyor. F Kasko'ya Ford bayilerinin sigorta birimleri ve HDI Sigorta'dan ulaşılabilir.

Ford kullanıcıları; F Kasko ile kendilerini her zaman güvende hissediyor. Türkiye'nin her yerinde hizmet alabilen Ford sahipleri; muafiyetsiz orijinal cam değişimi, belirli bir limite kadar ekspertiz ve hızlı onarım ayrıcalığı, %65'e varan hasarsızlık indirimi ile deprem, terör gibi beklenmedik olaylar için muafiyetsiz sigortalama gibi fırsatlardan yararlanabiliyor. Ford Türkiye İş Alanı Lideri Özgür Yüçetürk, F Kasko ve HDI Sigorta iş birliğiyle ilgili "F Kasko ile

Ford araç sahiplerine sağladığımız güvenilir ve kaliteli servisi, HDI Sigorta'nın sigortacılık alanındaki uluslararası deneyimiyle sunmaya devam edeceğimiz için çok mutluyuz. 'F Kasko ile yanında Ford var' diyerek, müşterilerimizin Ford bayilerinde yüksek teknolojiye sahip ekipmanlarla, fabrika standartlarında, çevre dostu bir atmosferde onarım, boya ve diğer tüm işlemlerini yaptırabilmelerini sağlıyoruz. Partnerlerimiz arasına HDI Sigorta ile araç sahiplerimiz, F Kasko ter-cihlerinin keyfini çıkarmaya devam edecek" diye konuştu.

İş birliğine ilişkin HDI Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Sigortacılık ve otomotiv sektörünü birbirinden ayrı değerlendirmek pek mümkün değil, bu noktada sektörler arası iş birlikleri de büyük önem taşıyor. Alanında öncü otomotiv markası Ford ile gerçekleştirdiğimiz bu kıymetli iş birliğinin, sigortalılarımıza sunduğumuz kapsamlı hizmet ağını yaygınlaştırma yolunda önemli bir adım olacağına inanıyoruz." açıklamalarında bulundu.

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.

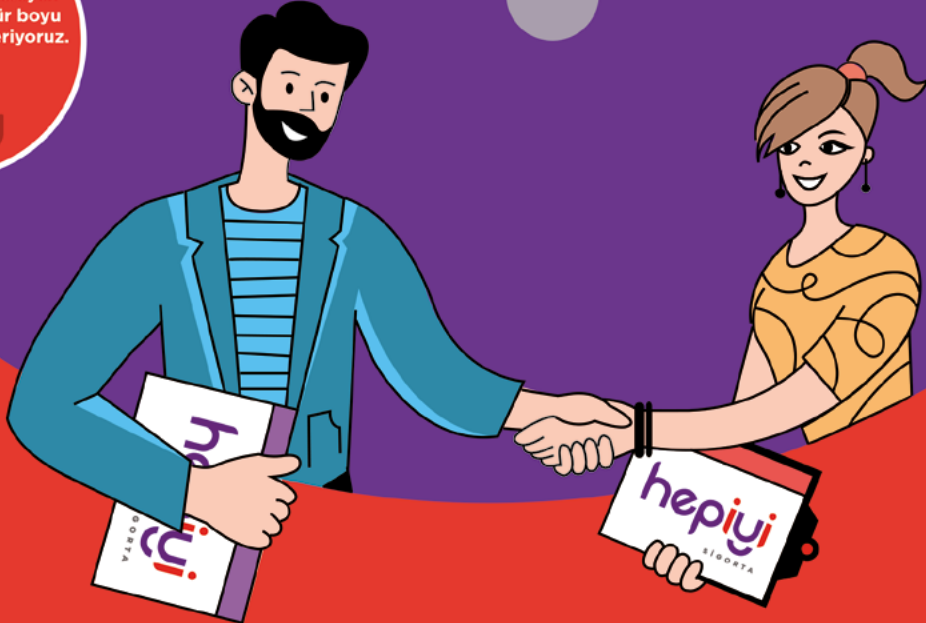
**DETAYLARI ÖĞRENMEK VE
ÇÖZÜM ORTAĞIMIZ OLMAK İÇİN:**



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

Sektörden Kısa Kısa



AgeSA'ya Kristal Elma Ödülleri'nde iki ödül

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, Kristal Elma'dan iki ödülle döndü. AgeSA, Reklamcılar Derneği (RD) tarafından düzenlenen Kristal Elma Ödülleri'nde "Büyüyünce Ne Olacaksın?" kampanyası ile "Entegre Kampanyalar" kategorisinde Gümüş, "Radyo ve Ses" kategorisinde ise Bronz ödülün sahibi oldu. Geleceğe bugünden hazır olmaya ihtiyacı duyduğumuz içgörüsünden yola çıkarak hazırlanan "Büyüyünce Ne Olacaksın?" kampanyasında, hayallerin ve planların yaşının olmadığı vurgulanarak bireysel emeklilik sisteminin bu planları gerçekleştirmedeki rolüne dikkat çekiliyor. Kampanyada çocuklara sorulmasına alışkın olduğumuz "Büyüyünce Ne Olacaksın?" sorusu yetişkinlere yöneltilerek, izleyenler ters köşe bir düşünceye teşvik ediliyor. Kampanya 4129 Grey imzası taşıyor.

Anadolu Sigorta'dan Juno için yeni reklam filmi

juno

**Kaskoya fazladan ödeme,
Juno'yla iadeni at cebe**

Juno'dan Başka Kasko yaptırın, aylık araç kullanımınız 500 km'yi geçmezse, paranızın %40'ını para puan olarak iade alın.

**ANADOLU
SİGORTA**

500 KM'Yİ GEÇME
KASKONUN
**%40'İ
İADE**

juno

App Store'dan
İndirin

Google Play
DEN ALIN

"Aracımı az kullananla çok kullanan bir olur mu?" sorusunun yöneltildiği filmde, Juno Başka Kasko ile bu soruya yanıt veriliyor. Juno Başka Kasko ile artık aracımı az kullananlar, çok kullananlarla aynı kasko bedelini ödemiyor. Juno ile Başka Kasko yaptıranlar, bir ay boyunca araç kullanımı 500 km'yi geçmezse, ödediği miktarın %40'ını para puan olarak iade alıyor.

Artan yakıt fiyatları ve evden çalışma gibi sebeplerle aracımı az kullanan müşterilerin bütçesine katkı sağlayan bir ürün geliştirme amacıyla yola çıktıklarını söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, "Müşterilerimizin beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda hayata geçirdiğimiz ürünümüz, araç sahiplerinin kullanım alışkanlıklarına göre değişen fiyat avantajları sunuyor. Aynı zamanda araç kullanımını azaltmaya teşvik ederek karbon salımlarının 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.



AgeSA'nın "Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa" kitabı Storytel'de yerini aldı

Her Yaşta kurumsal sosyal sorumluluk projesi ile Türkiye'de yaşlanmayla ilgili toplumsal sorunu ele alan ilk şirket olan AgeSA, yaşlanma döneminde dolu dolu yaşamaya rehberlik edecek Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa kitabını Storytel iş birliği ile seslendirdi. Oyuncu Sezin Akbaşoğulları'nın seslendirdiği Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa kitabı, Storytel platformu üzerinden dinlenebiliyor.

Yaşlanma sanatını anlatıldığı Her Yaşta Dolu Dolu Yaşa kitabında yaşlılık üzerinde araştırmalar, yaşlanmaya bakış açımız, yaşlanma sanatı, "yaş"ın tanımı, Türkiye'nin yaşlanma stratejisi ve anatomisi yer alıyor. Dünyadan farklı örneklerin yer aldığı "Dünyada Yaş Almak" ve "Başarılı Yaşlanmak" bölümleri ve yaş almaya dair deneyimlerin paylaşıldığı "Dolu Dolu Yaşa" bölümü Şair Sunay Akın, Ekonomist Prof. Dr. Emre Alkin, Klinik Psikolog Beyhan Budak ve Uzman Diyetisyen Dilara Koçak'ın önerileriyle akıcı bir okuma ve dinleme deneyimi sunuyor.



Türkiye Hayat Emeklilik'ten birikim danışmanlığı: Fona Sor

Türkiye Hayat Emeklilik, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) katılımcılarının birikimlerini modern varlık yönetimi yaklaşımları ile değerlendirebilecekleri yeni mobil birikim danışmanlığı hizmetini hayata geçirdi. Teknolojiden maksimum oranda fayda sağlayarak fon karma önerisi hizmeti veren robot danışmanlık uygulaması "Fona Sor" ile hizmet vermeye başladı. Sigorta algısını dönüştürerek, teknolojiyi daha iyi kullanmak için kişiselleştirilmiş çözümlere odaklanan Türkiye Hayat Emeklilik, yeni uygulaması "Fona Sor" ile kişisel bir birikim danışmanlığı deneyimi sunuyor. Piyasaları ve kişilerin risk profillerini değerlendirerek en uygun fon dağılımını öneren hizmet, piyasalardaki ani değişimleri ve trendleri hızlı takip imkânı sağlıyor. Katılımcılar kendilerine sunulan uygun fon dağılımını, "Fona Sor" hizmetinin önerilerine göre otomatik olarak değiştirebiliyorlar.

Türkiye Sigorta Müşteri Platformu üzerinden hizmet veren "Fona Sor" için kullanıcıların, mobil uygulamasındaki fon güncelleme adımından sonra Risk Profil Anketini tamamlamaları gerekiyor. Anket yanıtlarına göre fon tavsiyesinde bulunan uygulama zaman içinde piyasalardaki değişiklikleri takip ediyor. Yeni fon önerilerini yıllık 12 kez fon dağılım hakkını dikkate alarak ve bu hakkı optimum şekilde değerlendirip katılımcılara anlık bildirimlerle iletiyor. Tamamen kişiye özel olarak hazırlanan profesyonel fon tavsiyesine göre değişiklik yapabilen uygulamanın temel amacı katılımcıların risk profiline en uygun fon dağılımında maksimum faydayı sağlamasıdır.



Doğa Sigorta'dan 'Güven ve Sigorta' temalı yeni reklam filmi

Doğa Sigorta, 'Güven ve Sigorta' temalı, eğlenceli ve bir o kadar da sürprizlerle dolu yeni reklam filmiyle izleyicisini şaşırtmaya hazırlanıyor. Güvenin ve güvencenin kıymetine değinen reklam filminde, sigortanın çağımızdaki önem ve gerekliliğine de dikkat çekiliyor.

Grup paydaşlarının donanım ve yetkinliklerinden en iyi şekilde faydalanmayı ve ortak projelerde buluşmayı prensip edinen Doğa Sigorta, yeni reklam filminin çekimlerini grup bünyesinde yer alan İstanbul Topkapı Üniversitesi Kazlıçeşme Kampüsü ev sahipliğinde akademik ve idari kadronun desteği ve Tiyatro Bölümü öğrencilerinin katkılarıyla gerçekleştirdi.

Filmde başrolde yer alan İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, "Güven Nedir? Sigorta Nedir?" sorusu ile öğrencilerine ve izleyicilere güvencenin önemini sürpriz bir dersle anlatıyor.

Hayattaki risklere karşı dikkat çekici ve aynı zamanda eğlenceli bir anlatım sergilenen filmin fikir üretiminden hayata geçmesine, çekimlerinden montajına kadar üniversitenin hoca ve öğrencilerinin katılım ve katkısı, adeta Doğa Sigorta'nın gençliğe ve eğitime verdiği değer bir ürünü olarak ekrana yansıyor.



Unico Sigorta, kanserli çocuklar için koştu

Dünyanın kıtalar arası koşulan tek maratonu olma özelliği olan 44. İstanbul Maratonu bu yıl 7 Kasım'da koşuldu. Maratonun "Yardımseverlik koşusu" bağış süreçleri ise 21 Kasım'da sona erdi. Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV) yararına koşan ve bağış toplayan Unico Sigorta çalışanları, 65 Bin TL'nin üzerinde bağış rakamına ulaşarak 108 aileye Umutlu Kutu desteğinde bulundu.

"Umut elçisi olmaktan dolayı mutluyuz"

Çalışanlarının gönüllülük ve spor faaliyetlerini her zaman desteklerini belirten Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, "Unico Sigorta olarak bu yıl da İstanbul Maratonu'nun umut elçileri arasına katılmaktan mutluluk duyuyoruz. Çalışanlarımızın bu tip yardımseverlik ve gönüllülük aktivitelerini maddi-manevi destekliyor ve onlarla gurur duyuyoruz. Bu yıl maratona 28 koşucuyla katıldık ve adımlarımızı Kanserli Çocuklara Umut Vakfı için attık. KAÇUV uzun süredir birlikte olduğumuz bir yol arkadaşımız ve aynı bağışlarımızla da desteğimizi sürdürüyoruz. İstanbul Maratonu'nda gösterdikleri hassasiyet için bağış toplayan ve bağışlarıyla çalışma arkadaşlarına destek olan herkese teşekkür ediyorum." dedi.



Türkiye İtibar Akademisi'nden Anadolu Sigorta'ya iki ödül

Türkiye İtibar Akademisi ve Beykoz Üniversitesi iş birliğiyle bu yıl dördüncü kez Türkiye'nin elmas, platin ve altın markalarının derecelendirildiği Ekonomiye Fayda Endeksi (EFE) açıklandı. Endeks sonuçlarına göre Anadolu Sigorta, "Türkiye'nin Elmas Markası" seçildi. Anadolu Sigorta ayrıca, Türkiye İtibar Akademisi tarafından gerçekleştirilen Türkiye İtibar Endeksi (TİE), Türkiye Gençlik Endeksi (G250), Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi ve Ekonomiye Fayda Endeksi (EFE)'nde, iki yıl üst üste sektörel derece elde ederek Türkiye'nin sembol markası sertifikasına da sahip oldu. 9 Kasım'da Beykoz Üniversitesi'nin ev sahipliğinde düzenlenen törenle sertifikaları Anadolu Sigorta adına İletişim Koordinatörü Berna Semiz Ergünten ve Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü Elif Banu Kocaoğlu Yıldız aldı. Türkiye örnekleme kabul edilen 26 bölge ve 72 ilde gerçekleştirilen EFE'de, kurum ve markalar kamuoyu nezdinde; yönetim, ürün/hizmet ve sosyal fayda ekseninde sergiledikleri performanslarının bıraktığı izler çerçevesinde ölçümlendi.



Anadolu Sigorta'dan gençlere yüzde 50 indirim

Farklı ihtiyaçlara ve bütçelere uygun alternatifler sunmayı hedefleyen Anadolu Sigorta, Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ve sadece yatarak tedavi teminatı içerikli Hesaplı Sağlık Sigortası'nda gençlere yüzde 50 indirim fırsatı sunuyor. Ekim ayında başlayan ve 16 Aralık'a kadar geçerli olan kampanya ile Anadolu Sigorta'dan ilk defa sağlık sigortası yaptıracak 20-35 yaş arasındaki gençler, uygun fiyatlarla sigortalı olabilecekler. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda hem yatışlı hem de yatışsız teminatlı poliçelerde uygulanan kampanya, Bireysel Sağlık Sigortası'nda ise sadece yatarak tedavi teminatını kapsayan Hesaplı Sağlık paketi için geçerli.

Sağlık sigortaları alanında ürünleri güncel müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak her geçen gün geliştirmeye devam ettiklerini söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, "Teminat çeşitliliğinin, anlaşmalı sağlık kurumlarının ve sigortalıların bütçesine uygun seçenekler sunulmasının önemi artmaya devam ediyor. Şirket olarak biz de bu konularda birçok çalışma yapıyoruz. Bu süreçte özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sunduğu avantajlarla öne çıkan ürünlerden. Özel kurumlarda sağlık hizmeti alırken ihtiyaç duyulan teminatların, daha uygun primlerle karşılanabilmesini sağlayan Anadolu Sigorta'na gerçekleştirilecek yatırımın sigortacılıkta farkındalığın artmasında önemli olduğunu düşünüyoruz. Sağlık sigortaları belki de hayatın en zorlu risklerine karşı güvence altında olmak ve onlara hazırlıklı olmak demek. Bu bağlamda, gerçekleştirdiğimiz kampanyalarla sağlık sigortası ürünlerimizi daha fazla kişiyle buluşturmaya çalışıyoruz. Genç Sağlık kampanyamız da bunlardan biri." dedi.



Türkiye Sigorta müşteri platformuna ödül

Dünyanın önde gelen araştırma ve danışmanlık şirketlerinden Gartner, Eye on Innovation for Financial Services ödülünün kazananlarını açıkladı. Türkiye Sigorta, organizasyonları dünya sınıfı standartlarda objektif bir şekilde karşılaştıran Gartner Awards Framework ile yapılan değerlendirme sonucunda final etabına seçildi. Sunduğu geniş avantaj dünyasıyla sigorta ve emeklilik maliyetini ortadan kaldırmayı hedefleyen Türkiye Sigorta müşteri platformu Barcelona'da gerçekleşen yarışmada kıdemli sektör profesyonellerinin oylarıyla ikincilik ödülüne layık görüldü. 2022 yılı Nisan ayında canlıya alınan ve 1,6 milyon kullanıcısı olan platformda, 50 farklı markanın, sigorta ve emekliliğin ötesinde 85 farklı avantajlı hizmeti bulunuyor.

Türkiye Sigorta Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, ödüle layık görülen projenin şirket kuruluş vizyonunun somut bir çıktısı olmasından dolayı gurur duyduklarını söyledi. Türkmen, bugün platformların inovasyonun temeli olarak görüldüğünü ve ilk günden dijital yatırımlara verdikleri önemin bu ödülle taçlanmasıyla dolayı mutlu olduklarını ifade etti. Ekip çalışmasının önemine vurgu yapan Türkmen, "Müşteri platformu projemiz, EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinden katılan yüzlerce proje arasından seçilerek finalde yarıştı. Türkiye Sigorta olarak ilk kez katıldığımız yarışmada, ikincilik ödülü bizim oldu. Dijital yatırımlarımızın uluslararası platformlarda BT profesyonellerinden gördüğü yüksek ilgi motivasyonumuzu güçlendiriyor. Bu gururu yaşıtan, bu projeye emek veren tüm ekip arkadaşlarımı canı gönülden kutluyorum. Rekabetin giderek daha da yoğunlaştığı dijital alanda, inovatif yaklaşımlarımızla sektörümüze öncülük etmeyi sürdüreceğiz" dedi.



Türk Nippon Sigorta SASDER Kongresine katıldı

Sağlık ve sigorta sektörünü buluşturan Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği'nin organize ettiği SASDER Ulusal Kongresi 3-6 Kasım tarihleri arasında Gloria Verde Resort Otel Antalya'da gerçekleşti.

Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Yasemin Özel ve Türk Nippon Sigorta sağlık birimi yöneticilerinin de katıldığı "Geleceğe Liderlik Etmek" sloganı ile yapılan kongre bu yıl 9.kez düzenlendi.

Kongrenin birinci gününde "Değer temeli sağlık" üzerine konuşmalar yapılırken, ikinci gününde ise "kamu tarafında ve özel sektörde yatırımları neler etkiliyor", "obezite ve obezitenin ülkemiz üzerindeki finansal yükü", "hastanecilikte şu anda yapılanlar ve gelecekte yapılması gerekenler" ve "ilaç endüstrisindeki gelişmeler" ele alındı.

Kongrenin üçüncü ve son gününde ise geleceğin sağlığı, sağlığın geleceği panelinde Sağlık hizmeti sunumunda gelecekte teknolojinin ve dijitalleşmenin önemi konusu konuşulurken bir diğer oturumda ise Yaşlanan nüfus ve artan sağlık harcamaları hem yurt içi hem de yurt dışında örneklerle ele alındı.



Türk Nippon Sigorta çalışanları hayatına hareket katıyor

Türk Nippon Sigorta gerçekleştirdiği çalışan aktiviteleri ile personel memnuniyetini en üst planda tutmayı hedefliyor. Ekim ayı itibari ile çalışanların daha aktif spor yapabilmelerini destekleme amacıyla Benefits Systems ile ortak bir çalışma yapan Türk Nippon Sigorta İstanbul genelindeki tüm çalışanları için Benefits Systems'in anlaşmalı olduğu spor salonlarını ücretsiz olarak kullanma imkânı sağlıyor.

Konu ile ilgili açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Çalışanlarımız için aktiviteler gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Yoğun çalışma temposunun getirdiği stresi bir nebze azaltmak ve Şirket dışında da çalışanlarımızın hayatına renk katmak amacı ile hayata geçirdiğimiz projemiz tüm çalışanlarımız tarafından memnuniyetle karşılandı. "Hayatına hareket kat" olarak mottosunu belirlediğimiz projemizde çalışanlarımıza İstanbul genelinde anlaşmalı spor salonlarına ücretsiz giriş imkânı sağladık. Şirketimizin hedeflerine ulaşmasında en önemli unsurlardan biri olan çalışanlarımıza yeni etkinlikler yapmaya 2023 yılında da devam edeceğiz." Şeklinde konuştu.



"sigortaladım.com'dan trafik sigortası alana ücretsiz çekici hizmeti ve alışveriş çeki"

Ne aldığını bilerek al, sigortana iyi bak" mottosuyla yola çıkan sigortaladım.com, trafik sigortası poliçesini sigortaladım.com'dan online satın alan kullanıcılara sunduğu ücretsiz çekici hizmeti kampanyasına 2023'de de devam edecek. Kurulduğu günden bugüne tüketicilerine fayda sağlayacak kampanyalara imza atan sigortaladım.com, sunduğu avantajlar ve hediyeler ile müşterilerinin hayatına değer katmayı sürdürüyor. sigortaladım.com, ücretsiz çekici hizmetine ek olarak 500 TL'ye varan market ya da akaryakıt hediyesi de sunuyor. Kampanya kapsamında poliçesini sigortaladım.com'dan alan kullanıcılar, kaza ve arıza durumunda çekici hizmetinden yılda 2 kez ücretsiz yararlanabiliyorlar. Hizmet kapsamında araç kapılarının arızalanması, anahtarların kaybedilmesi-çalınması-araçta unutulması nedeniyle araca girilememe durumunda aracın en yakın çözüm merkezine çekilmesi sağlanıyor. Trafik sigortasını sigortaladım.com'dan alan tüketicilerin yakıtlarının bitmesi halinde ise araçları en yakın benzin istasyonuna çekiliyor. Oluşabilecek lastik hasarlarında ve yaşanan kaza neticesinde hareketsiz kalan araçların da en yakın servise çekilmesi sağlanıyor. sigortaladım.com Pazarlama Direktörü İzzet Özveren; "Trafikte yaşanabilecek kaza, arıza gibi hızlı çözümlere ihtiyaç olan tüm sorunlarda müşterilerimizin yanlarında olarak çözümün bir parçası olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Yenilikçi kampanyalarımıza devam etmeye ve müşterimizin hayatına fayda sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

Sigorta Sözlü- ğü

• Pertotal

Bir sigorta kapsamında teminat verilen herhangi bir malın ya da değer, sigorta anlaşmasında belirtilen tehlikelerden birine maruz kalması sonucu kullanılamayacak hale gelmesi, yok olması ya da ekonomik değerini büyük oranda kaybetmesiyle ortaya çıkan duruma pertotal (perte totale) denir.

• Seyrüsefer Sahası

Seyrüsefer sahası, sigorta poliçesinin sınırlarını ve koşullarını belirlemek için kullanılan kriterlerden biridir. Sigorta edilen kişinin ya da aracın hangi coğrafi sınırlar dahilinde sigorta kapsamında değerlendirileceğini belirten seyrüsefer sahası ifadesi, her türlü taşıt sigortasında mutlaka kullanılması gereken bir bilgidir. Kara taşıtlarının, hava taşıtlarının ve deniz taşıtlarının risk alınarak güvenli olmayan bölgelere sürülmesi ve bu bölgelerde yüksek risk teşkil eden tehlikeler sonucunda zarar görmesi gibi durumlarda tazminat ödenmesini önleyen seyrüsefer sahası, ihtiyaç durumunda bireysel sigorta türlerine de eklenebilir.

• Kuvertür

Kuvertür, sigortacılıkta en çok kullanılan kavramlardan biridir. Kimi durumlarda sigorta ettiren ve sigortacı arasında poliçe koşulları üzerinde sözlü mutabakata varılsa da sigorta edilecek nesnenin maddi değerinin hesaplanması, poliçe detaylarının belirlenmesi ve ödenecek primlerin tespit edilmesi gibi detaylar vakit alabilir. Bu vakit sebebiyle poliçenin hazırlanıp imzalanması da ileri bir tarihe kalır. Bu süre zarfında sigorta konusu olan araç, yapı ya da eşyanın herhangi bir zarara uğraması, sigortalının mağduriyet yaşamasına yol açabilir. Bu mağduriyeti engellemek amacıyla başvuru kuvertür, sigortalıyla sigortacı arasında anlaşmaya varılmasıyla poliçenin imzalanması arasında geçen sürede, sigorta konusu olan varlığın zarar görmesi durumunda sigortalının tazminat almasını sağlar ve böylece sigortalının haklarını korur.

• Dar Kasko

Dar kasko, standart bir kasko paketinde yer alan ana teminat maddelerinin yalnızca bir kısmını içeren, tabiri caizse mini bir kasko sigorta türüdür. Kasko için düzenlenen genel ve standart şartlardan herhangi bir tanesi paketten çıkarılırsa o durumda ortaya çıkan poliçe türü, dar kaskonun cevabı olarak tanımlanabilir. Dar kasko poliçesinin en dikkat çekici noktası, fiyat anlamında standart kasko paketlerine göre daha uygun seçenekler sunmasıdır.

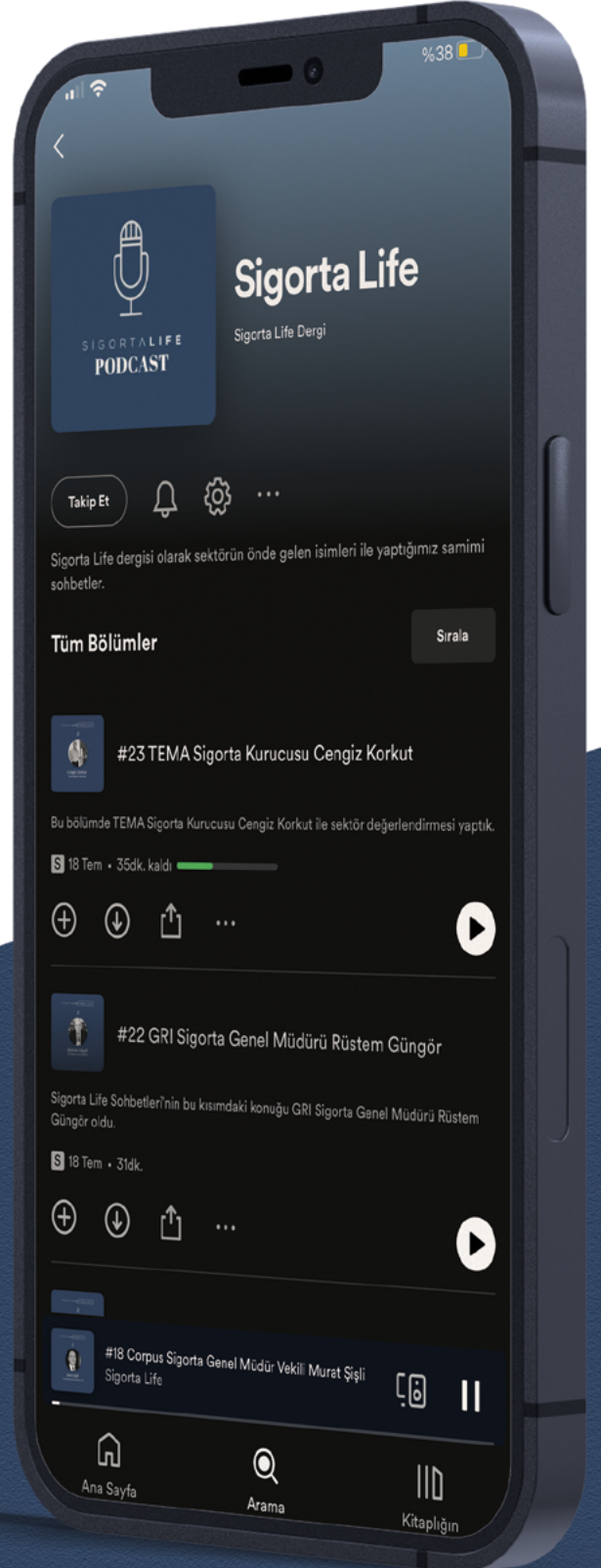
• Eksedan

Reasürans işlemleri, sigorta şirketlerinin düzenledikleri poliçeler nedeni ile üstlendikleri riskleri bir başka sigorta şirketine sigortalattırmasıdır. Üzerlerinde taşıdıkları risklerin bir kısmını reasürans işlemleri sayesinde reasürörlere devreden sigorta şirketleri, mali açıdan yeni poliçeler kesebilmek için esneklik kazanmış olurlar. Karşılığında ise ürettikleri primlerin bir kısmını reasürans şirketleri ile paylaşmak zorunda kalırlar. Eksedan yöntemi, reasürör ve sedan arasında kullanılan sigortalama yöntemlerinden bir tanesidir. Sigorta şirketi (sedan) rizikolarının ağırlığına bağlı olarak farklı tiplerde saklama payları belirler. Sedan, bu yöntemde hesaplamalarını tamamen kendi mali gücü ve teknik anlayışına bağlı olarak yapar. Belirlediği saklama paylarından fazlasını ise anlaşmalı olduğu reasüröre otomatik olarak devreder.

SİGORTALIFE®

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.