

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/28



OCAK 2023 • sigortalifedergi.com • 40 TL



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

#YENİYILINIZKUTLUOLSUN



 **TUR | ASSIST**
KATKILARIYLA

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



**We
Globally
Value**

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Sigortasız kalmadığınız bir yıl dileğiyle...



“Küresel düşün, yerel hareket et” zihniyeti ile çıktığımız bu yolculukta güzel işler gerçekleştirerek 2022 yılını da geride bırakıyoruz. 28 sayı boyunca sigorta ve bireysel emeklilik sektörüne mercek tutmaya, yaşanan tüm gelişmeleri bütün detayları ile okuyucularımıza aktarmaya devam ediyoruz.

Kısa zamanda güzel işler ortaya çıkaran Sigorta Life dergisinin bu sayısını da diğer sayılarımızda olduğu gibi tüm markalarımız ve okurlarımız için özenle hazırladık. “Sigortalı yaşayanların dergisi” denildiğinde akla gelen Sigorta Life ile birlikte sizlerin sektördeki yoluna ışık tutmaya dopdolu içeriklerimizle 28. sayımız olan Ocak sayımızda da devam ediyoruz.

Santra Marketing olarak projelerimize de ara vermeden sigorta sektörü için kollarımızı sıvadık ve Türkiye’nin en büyük ekonomi dergisi olan Capital ile Sigorta ve BES özel eki hazırladık. Üçüncü kez hazırladığımız bu özel projede de markalarımızın yoğun ilgisiyle karşılaştık. 1 Ocak tarihinde yayınlanan ve Sigorta Life ekibinin güçlü editör kadrosuyla hazırladığı bu özel eki okumanızı tavsiye ediyorum.

Tüm ekip arkadaşlarımızın canla başla çalıştığı bu mecrada siz değerli markalarımızın sesini okurlarımızla buluşturuyoruz. 2023 yılında da yepyeni projelerimizle karşınızda olmaya devam edeceğiz.

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.

2023 yılının ilk günlerini yaşarken Santra Marketing ve Sigorta Life ailesi olarak başta ülkemizin ve sonra tüm sigorta sektörünün güzel bir yıl geçirmesini temenni ediyorum.

Sigortasız kalmadığınız bir yıl dileğiyle...

Sevgilerimle,

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin- deki- ler

8-9

HABER |

SEDDK 3. yılını Bakan Nureddin Nebati'nin katıldığı resepsiyonla kutladı!

10-12

HABER |

"Ekonomiye en çok katkı yapan ikinci sektörüz"

14-17

HABER |

Quick Sigorta'nın "Söz Verdiğimiz Gibi" temalı toplantısına yoğun katılım

18-19

HABER |

18 yaş altı BES katılımcı sayısı 3'e katlandı

20-23

HABER |

Dijital sanat eseri "Moment" Sompo Sigorta'nın yeni binasında harekete geçti

24

HABER |

Türkiye Sigorta'dan kapsamlı acil sağlık güvencesi

26-27

HABER |

AXA Sigorta ve Amerikan Hastanesi'nden bir ilk

28

GÜNCEL |

HDI Sigorta, Yenicep Kasko ile tam koruma sağlıyor

30-31

HABER |

Ray Sigorta sigortacılığın geleceğini iş ortaklarıyla birlikte yazıyor

32

HABER |

"Sigortalanmak lüks değil, ihtiyaç"

34-35

HABER |

MHR Gayrimenkul halka açılma yolunda ilk aşamayı tamamladı

36

HABER |

Anadolu Sigorta'ya 3 ödül

38-39

HABER |

Aksigorta'dan Sürdürülebilirlik Raporu

40-41

GÜNCEL |

Türk sporunun sürdürülebilir niteliğine destek olmak için çalışıyoruz

42-43

HABER |

Quick Sigorta acenteleri Quick Finans ile tanıştı

44-45

GÜNCEL |

"Birçok yönetmeliğe uyulmuyor"

46

HABER |

Sompo Sigorta GES Sigortası ile yenilenebilir enerjiye destek oluyor

48

HABER |

"Acentelerimizi her daim ön planda tutuyoruz"



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

Oğuzcan Genç

Oguzcan.genc@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / Bursa

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti

Abonelik

abone@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com



| sigortalifedergi

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

www.santramarketing.com



50

HABER |

"Acentelerimizin yanında olmaya devam edeceğiz"

52-53

HABER |

"Reçetemiz tutarlı ve sürdürülebilir olmak"

54

HABER |

SAP Pioneer ve Lumnion küresel ölçekte güçlerini birleştiriyor

56

HABER |

Düzce depremi sonrası DASK sahiplerine 100 milyon TL ödeme

58

HABER |

Doğa Sigorta, "2023 Yol Haritası" toplantısı düzenledi

60-61

MAKALE |

Açık sigortacılığa ilk adımlar

62

HABER |

BES'i olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı yüzde 37'ye varan indirimlerle yapıyor

64

HABER |

Lumnion, sigorta risklerinin fiyatlamasını mükemmelleştiriyor!

66-68

ÖZEL HABER |

"Hedefimiz doğru zamanda, doğru kişiye, doğru tazminatı ödemek"

70-71

ÖZEL HABER |

Webhelp, müşteri hizmet yönetimi ve deneyimi için bütünsel çözümler sunuyor

72

LIFE |

Biliyor muydunuz?

74-75

LIFE |

Soru-Cevap

76

HABER |

Zorunlu Deprem Sigortası tarifesinde yeni dönem başlıyor

78-79

HABER |

Sektörden Kısa Kısa

80

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

EDİ TÖR DEN

Sigorta sektörü oldukça hareketli bir yılı geride bıraktı. Bu hareketlilikleri yakından takip ettiğimiz ve sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi ile 28. sayımız olan Ocak sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz.

“Sigortalı yaşayanların dergisi” denildiğinde akla gelen Sigorta Life için artık sigortaya bir de buradan bakın diyerek, sigorta bilincini tabana yaymak için yeni nesil bir perspektifle yayın hayatımıza devam ediyoruz. Sigorta Life dergisinin bu sayısını da diğer sayılarımızda olduğu gibi tüm markalarımız ve okurlarımız için özenle hazırladık. Birbirinden değerli konu ve konuklarla hazırladığımız dergimizde gündem maddelerine ışık tuttuğumuz özel haber ve röportajlarımızla yine karşınızdayız.

Dopdolu geçirdiğimiz 2022 yılının ardından 2023 yılına Türkiye’nin en büyük ekonomi dergisi olan Capital ile Sigorta ve BES özel eki ile başlamış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Üçüncü kez hazırlamış olduğumuz bu özel projede de desteklerini esirgemeyen kurum, kuruluş ve değerli çalışanlarına sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. 1 Ocak tarihinde yayınlanan ve Sigorta Life ekibi olarak hazırladığımız bu özel eki okumanızı tavsiye ediyorum.

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

2023 yılında da yeni projelerde ve yeni sayılarda buluşmak dileğiyle,

Mutlu kalın.

Sigorta Life Dergi Editörü
Gökçen Kuşcu

gokcen.kuscu@sigortalifedergi.com



SEDDK 3. YILINDA



SEDDK 3. yılını Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati'nin katıldığı resepsiyonla kutladı

Sigorta-özel emeklilik sektörlerinin düzenleyici ve denetleyici kurumu olan SEDDK'nın 3. yıl resepsiyonu T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati'nin katılımıyla gerçekleşti.

SEDDK, penetrasyon hedefi ile Türkiye Yüzyılında ekonomiye olan katkısını artıracak.

7 0 şirket ile 610 milyar liralık büyüklüğe sahip iki önemli sektörün regülatörü olan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) 3. yıl resepsiyonu T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Dr. Nureddin Nebati'nin katılımıyla gerçekleşti. Resepsiyona ayrıca Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Murat Zaman, Cumhurbaşkanlığı

Ekonomi Politikaları Kurulu Üyesi Prof. Dr. Servet Bayındır, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı Mehmet Ali Akben, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu Başkanı Hasan Özçelik, Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Erişah Arıcan ve finans-sermaye piyasalarının üst düzey yöneticileri ile sigorta-özel emeklilik aktör ve paydaşları katıldı.

“Finansal mimariden alınan pay artırılacak”

Resepsiyonun açılış konuşmasını gerçekleştiren Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati; “Türkiye Yüzyılı programımızla, Cumhuriyetimizin yeni yüzyılına güçlü bir başlangıç yapmak için ilerliyoruz. Bu kapsamda, sürdürdüğümüz en önemli çalışmalardan biri de, “finansal mimari” alanında ülkemizin daha üst bir seviyeye çıkarılmasına yönelik çalışmalardır. Finansal piyasalarımızın dengeli ve sürdürülebilir şekilde gelişimini sağlamayı teminen, sigorta ve özel emeklilik ile sermaye piyasalarımızın finans sisteminden aldığı payı artırmayı hedefliyoruz.” dedi.

“Sektörün destekçisi olmayı sürdüreceğiz”

Sigorta ve özel emeklilik sektörlerinin önemine değinen Bakan Nebati; “Bu iki sektör dijitalleşme sürecindeki gelişmeleri yakından takip ederek dijital platformlara önemli yatırımlar yapmayı sürdürüyor. Sektörümüzün geliştireceği yenilikçi ürünlerle, mevcut potansiyeli daha da fazla harekete geçirebileceğine inanıyoruz. Bu süreçte, biz de Bakanlığımız ve SEDDK olarak sektörümüzün her daim destekçisi olmayı sürdüreceğiz.” vurgusu yaptı.

“Sigorta sektörü Türkiye yüzyılının teminatı olacak”

Türkiye Yüzyılının ülkemiz için istikrarın, istikbalin ve değerlerin hâkim olduğu bir refah yüzyılı olacağını belirten Bakan Nebati, “Bu yolda, sigortacılık sektörümüzde tüm paydaşların atacağı her adım, ülkemizin güçlü yarınlarının ve Türkiye Yüzyılının teminatıdır. Bir yandan muhtemel tüm riskleri, geliştireceğiniz enstrüman ve süreçlerle bertaraf ederken, oluşan yeni fırsat alanlarını da ülkemiz ve milletimiz için en iyi şekilde değerlendireceğinize inancım tamdır.” diye konuştu.

“Hükümetimizin desteği ile güçlenerek yola devam ediyoruz”

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu ise Sayın Hazine ve Maliye Bakanı Nurettin Nebati'ye bu özel günde yanlarında

oldukları için şükranlarını sunarak başladığı konuşmasında kurumun 3.yılıni kutlamanın gururunu ve heyecanını yaşadıklarını belirterek, “2019 yılında faaliyetlerine başlayan kurumumuz kurulduğu günden bu yana sigortahıların korunması ve güvenilir, istikrarlı, uluslararası piyasalara entegre bir sektörün varlığını sağlamak misyonu ve hükümetimizin desteği ile kuruluş sürecini tekemmül ettirerek yoluna devam etmektedir.” dedi.

“Sektörlerimizin toplam varlığı 610 milyar TL’yi aştı”

Sigorta-özel emeklilik sektörlerinin her geçen yıl istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ettiğini vurgulayan Eroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: “Üretim ve yatırıma dayalı Türkiye Ekonomi Modeli ve Türkiye’nin küresel krizleri fırsata dönüştüren dinamik yapısı sayesinde ekonomimizin yüksek büyüme performansı sektörümüze de yansımış olup, 2022 yılında enflasyonun oldukça üzerinde bir büyüme gerçekleşmiştir. Bu yılın yaklaşık 200 milyar TL prim üretimi ile tamamlanması öngörülmektedir. Toplam varlıklarımız 610 milyar TL’nin üzerine, Fon arzımız 500 milyar TL’nin üzerine çıkmış ve toplam ödenen tazminat tutarı 60 milyar TL’ye ulaşmıştır.”

“Türkiye yüzyılı vizyonuyla ekonomiye katkıyı artıracacağız”

Penetrasyonu artırmaya ve daha fazla vatandaş sigorta-özel emeklilik sisteminin sağladığı güvence altına almayı hedeflediklerini ifade eden SEDDK Başkanı; “Cumhurbaşkanımızın ortaya koyduğu Türkiye Yüzyılı vizyonu ve Sayın Bakanımızın çizdiği rota ile ülke ekonomisine sunduğumuz katkıyı, tüm paydaşlarımızla işbirliği içinde ve ortak akılla artırarak sürdüreceğiz “ vurgusu yaptı

18 yaş altı BES sayısı 500 bini aştı

Bireysel emeklilik sisteminde 18 yaş altı katılımcıların 500 bini aşmasının başarısını kutlamak amacıyla, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile Emeklilik Gözetim Merkezi’nin katkılarıyla BES Hatıra Ormanı projesi hayata geçirildi. Aksaray ilinde kurulacak BES Hatıra Ormanının sertifikasını Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati ve SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, sisteme 500 bininci çocuk olarak dahil olan Masal Tiryaki ve kamu spotu yüzü Aras Özadalı’ya takdim etti.

*"Ekonomiye
en çok katkı
yapan
ikinci
sektörüz"*

Atilla Benli

TSB Başkanı



TÜRKİYE Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Mevzuat Uyum Derneği tarafından "Düzenlemelerin Dönüştürücü Gücü ve Mevzuat Uyumun Katalizör Rolü" temasıyla bu yıl ikincisi düzenlenen Mevzuat Uyum Konferansı'nda bir açılış konuşması gerçekleştirdi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, sigortacılığın Türkiye ekonomisine en çok katkı sağlayan ikinci sektör olduğunu kaydederek, kendilerinin de bu gücü korumak ve daha da geliştirmek için hareket ettiklerini söyledi. Benli, Türkiye Sigorta Birliği olarak sektöre sahip çıkacak adımları kararlılıkla attıklarına değinerek, çalışmalarını "Daha güçlü sigortacılık sektörü, daha güçlü milli ekonomi" şiarıyla şekillendirdiklerini ifade etti. Benli, sigorta sektörünü etkileyebilecek ve gelecek için önemli hazırlıklar gerektirecek pek çok gelişmenin yaşandığı bir dönemden geçildiğine dikkati çekerek, "Bu dönem sigorta sektörü için çeşitli fırsatları beraberinde getiriyor. Teknoloji ve dijitalleşmenin sunduğu imkanlarla yeni ürünlerin ortaya çıkması için gerekli teknolojik uygulamalar, yeni satış kanallarının kullanılacağı dijital tabanlı çalışmalar, hasar tahmin, takip ve uyarı sistemleri gibi birçok teknolojik gelişme sektörümüzün gelişimine katkı sunacak." değerlendirmesinde bulundu.

"Pek çok unsur sigortacılıkta ciddi tedbirler alınmasını zorunlu kılıyor"

Benli, sektörde fırsatların yanı sıra tehditlerin de bulunduğunu belirterek, "İklim değişikliğine bağlı olarak artan doğa olayları, teknolojik ilerlemeyle birlikte yükselen siber güvenlik riski endişeleri, dünya nüfusunun değişen demografik yapısına bağlı olarak emeklilik sistemlerinin sürdürülebilirliklerinin tehlike altına girmesi, sermaye maliyetleri altında kalan gelirler ve küresel finans piyasalarında yaşanan aşırı oynaklıklar, giderek sertleşen rekabet koşulları ve artan büyüme baskıları gibi pek çok unsur sigortacılık konusunda ciddi tedbirlerin alınmasını zorunlu kılmaktadır." ifadelerini kullandı.

Benli, sigorta sektörü açısından yasal düzenlemelerin çok önemli olduğuna vurgu yaparak, şu değerlendirmelerde bulundu: "Sektörümüzün önündeki fırsatların değerlendirilmesi ve tehditlere karşı tedbirlerin alınması ise önemli yasal düzenlemeler ile mümkündür. Biz, Türk Sigorta Sektörünün çatı kuruluşu olarak, paydaşlarımız ve sigortalıların ihtiyaçları doğrultusunda, uluslararası rekabet koşullarını ve düzenlemeleri de göz önüne alarak, düzenleyici otoritemiz SEDDK'nın rehberliği ile tüm düzenlemeler ve tedbirler için büyük bir hassasiyetle çalışmaya devam ediyoruz." TSB olarak, 70

üye şirketle birlikte, Türkiye ekonomisine katma değer sağlama ve sigorta sektörünü büyütme hedefine emin adımlarla ilerlediklerini, çalışmalarını tüm güçleriyle sürdürdüklerini dile getiren Benli, bu nedenle sigortacılık sektörünü daha da büyütmeyi milli bir vazife olarak gördüklerini, ona sahip çıkacak adımları kararlılıkla attıklarını vurguladı.

Benli, "Burada sektörün sürdürülebilir gelişimine katkı sağlayacak stratejilerin belirlenmesi, politikaların üretilmesi için bazı çalışmalar yapıp öneriler geliştiriyoruz" dedi. Benli bu önerileri maddeler halinde şu şekilde paylaştı:

Masak mevzuatı önerileri:

Hayat Sigortasının sürekli iş ilişkisi kapsamında çıkarılması: Suç gelirlerinin aklanması, terörizmin finansmanı ve kitle imha silahlarının yayılmasının önlenmesi kapsamında, hayat sigortalarının düşük riskli faaliyet olarak kabul edilmesi nedeniyle, hayat sigortasının sürekli iş ilişkisi kapsamında çıkarılması ve bu değişiklik ile tüm sigortacılık faaliyetleri için yeknesak düzenleme ve uygulamaya geçilmesi önerilmektedir.

Kimlik tespitine esas tutarların artırılması: Kimlik tespitine esas tutar olan 75.000 TL'nin FATF'in önerdiği tutar olan 10.000 Euro / 15.000 USD seviyesinde tutulmasını teminen 300.000 TL'ye çıkarılması ve bu tutarın TÜFE ya da Vergi Usul Kanunu yeniden değerlendirilme oranında piyasa koşulları gözetilerek artırılması önerilmektedir. Kimlik tespitine ilişkin kolaylaştırıcı uygulamalar: Müşterinin kimlik tespiti sürecinde imza örneği alınması yükümlülüğünün gerek dijitalleşme çalışmaları kapsamında temin ve saklanma süreçleri açısından, gerekse sigortacılık teamüllerinde operasyonel yük oluşturması açısından yarattığı zorluk nedeniyle ve sektör riskinin düşük olması göz önünde bulundurulduğunda kaldırılması önerilmektedir.

Bunun yanında diğer taraftan sigortacılık işlemlerinde müşterinin kimlik tespitinin, T.C. Kimlik ve doğum tarihi bilgisi ile KPS ya da MERNİS üzerinden yapılan sorgu ile edinilen bilgiler kullanılarak yapılması ve teyit yükümlülüğünün de bu vesile ile ortadan kaldırılması önerilmektedir. Kamu idareleri ile kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarına ilişkin kolaylaştırıcı uygulamalar: Kamu idareleri ile kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarının müşteri olduğu işlemlerde, bunlar adına işlem yapan kişilerin kimlik tespitinde yaşanan zorluklar dikkate alınarak, söz konusu maddenin iptali ya da sigorta işlemlerinin kapsam dışı bırakılması hususunun basitleştirilmiş tedbirlere eklenmesi önerilmektedir.

Bireysel emeklilik – otomatik katılım sistemi katılımcıları için sağlanan kimlik tespit ve teyit yükümlülüklerinin, tüm bireysel emeklilik sistemi katılımcıları için genişletilmesi: Katılımcıların bireysel emeklilik sistemin dahil olarak, yatırımlar için ayrılan tutarı yükseltmeleri eyleminin suç gelirlerinin aklanması, terörizmin finansmanı ve kitle imha silahlarının yayılmasının önlenmesi kapsamındaki düşük riski nedeniyle, bireysel emeklilik – otomatik katılım sistemi katılımcıları için sağlanan kimlik tespit ve teyit yükümlülüklerinin, tüm bireysel emeklilik sistemi katılımcıları için genişletilerek, dijital müşteri kabul yönünde bir kolaylaştırıcı aksiyon alınması önerilmektedir.

KVKK'ya yönelik öneriler

Atilla Benli Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanuna ilişkin önerileriyle ilgili şunları söyledi: “Sigortacılık sektörü, güven esasına dayalı olarak kişi ve kurumlara sözleşme kapsamında güvence sunan bir sektör. Diğer bir deyişle, sektörün ana faaliyeti riski doğru tespit etmeye çalışarak kişi ve kurumlara bu riske karşı güvenli bir liman sunmaktır.

Bu anlamda sigortalıların mağduriyetlerine yol açabilecek sektörümüzle ilgili kişisel verilere ilişkin mevzuat kapsamında belirsizliklerin giderilmesi sektörümüz açısından büyük önem arz etmektedir. Bu kapsamda uygulamada yaşanan zorlukların önüne geçilmesi ve sigortalılara daha iyi hizmet sunabilmek adına; özel nitelikli kişisel veri olan sağlık verilerinin işlenmesinde açık rıza alınması ve reasürans işlemlerinde yurtdışına veri aktarımı konularında Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun’a ilişkin Değişiklik önerilerimiz KVK Kurumu Başkanlığı’na ve SEDDK’ya iletilmiştir.”

Torba Kanunu hakkındaki öneriler

Atilla Benli, Torba Kanun hakkında hukuk biriminin hazırladığı aydınlatma yükümlülüğüyle ilgili önerilerini şöyle ifade etti:

“Teknolojik yeniliklerle birlikte sigorta satışında farklı pazarlama stratejileri dikkate alınarak pazarlama modeline uygun bir şekilde bilgilendirme yönteminin uygulanması amaçlanmakta-

dır. Ancak 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu 1423’üncü maddesinde sigortacının aydınlatma yükümlülüğü düzenlenmekte olup sigorta sözleşmesi akdedilmeden önce ve sözleşmenin devamında yapılan tüm bilgilendirmeler yazılı şekil şartına bağlanmıştır.

Anılan düzenleme, Avrupa Birliği metinleri de esas alınarak hazırlanmış olsa da söz konusu metinlerde “yazılı” kavramı ile “basılı” kavramı birbirinden ayrılmakta iken Türk hukuk sisteminde “yazılı” kavramı, “basılı” kavramını da kapsamaktadır. Dolayısıyla yazılı şekil şartı sebebiyle başta mesafeli satış işlemlerinde sorunlar yaşanmakta, bunun yanı sıra e-poliçe uygulaması gibi daha hız ve pratiklik sağlayan insurtech uygulamalarının hayata geçirilmesi de zorlaştırmaktadır.

Öte yandan basılı yöntemle yapılan bilgilendirmeler, kâğıt ve tebligat maliyetlerine de sebep olmaktadır. Örneğin 2021 yılının üçüncü dönemi için yaklaşık 58 milyon poliçe için yapılan her bir bilgilendirmede ayrıca kâğıt israfı ve tebligat gideri getirmektedir.

Bu çerçevede, teknolojik yeniliklerle birlikte sigorta satışında farklı pazarlama stratejileri dikkate alınarak pazarlama modeline uygun bir şekilde bilgilendirme yönteminin uygulanması, dijital dönüşüme katkı sağlanması ve kâğıt israfının azaltılması amacıyla Türk Ticaret Kanunu’nun ilgili maddesine yönelik değişiklik önerisi sunulmuştur.”

Tahkim’e dair öneriler

TSB Başkanı, Sigorta Tahkim Komisyonu’na ilişkin öneri ise şöyle ifade etti: “Sigorta Tahkim Komisyonu, sigorta sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlıkların alanında ihtisaslaşmış kişiler tarafından etkin ve hızlı şekilde çözülmesini hedefleyen alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemi olarak 2009 yılından itibaren faaliyet göstermekte olup, gelineen noktada yıllık yaklaşık 300.000 dosya sigorta hakemleri ve itiraz hakemleri aracılığıyla sonuçlandırılmaktadır. Komisyon nezdinde yargısal faaliyet yürütülmekte olduğundan, maddeyle Komisyonun ve hakemlerin tarafsızlığı ve bağımsızlığını güçlendirmeye yönelik düzenleme önerileri sunulmuştur.”



Türk Ticaret Kanunu, tacir olmanın hükümlerini "Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde **basiretli bir iş adamı*** gibi hareket etmesi gerekir" diye emreder.

Faaliyetleri sırasında öngörülebilir risklerini, ödenebilir primlerle sigorta güvencesi altına alarak, işletmesini, istihdamı, vergi gelirlerini ve ekonomiyi sürdürülebilir kılmak **basiretli bir tacirin** önde gelen **yasal görevidir**.

Risklere karşı basiretli tacir olmanın gereği Quick Sigorta **Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası**.

Quick'le özeniniz tam, içiniz rahat.

*İş adamı ibaresi kanunda geçtiği şekli ile kullanılmıştır.



www.quicksigorta.com

QUICK 
SİGORTA



*Quick Sigorta'nın
“Söz Verdiğimiz Gibi”
temalı acenteler
toplantısına yoğun katılım*



“SÖZ Verdiğimiz Gibi” teması ile 25 Kasım tarihinde Belek Cornelia Delux Resort Otel’de başlayan Quick Sigorta’nın geniş katılımlı ilk acenteler toplantısı, 81 ilden gelen 500’den fazla acente, basın mensubu ve davetlilerin katılımıyla görkemli bir şekilde tamamlandı.

Quick Sigorta, 2017’de faaliyete başladıktan sonra acentelerinin de onayını alarak acente toplantısı yapmayıp buradan elde edilen tasarrufla bir okul inşa etme kararı almıştı. 24 Kasım’da Quick Sigorta Gülseren-Hüseyin Doğan İlkokulu’nun resmi açılışını yaptıktan hemen bir gün sonra ise 81 ilden gelen 500 den fazla acentenin katılımıyla geniş katılımlı ilk acenteler toplantısını hayata geçirdi.

İki özel uçak ve baklava sürprizi

Quick Sigorta, Türkiye’nin her köşesindeki acentesini TH-Y’e ait iki özel uçak ile Alanya Gazipaşa Havalimanına uçurdu. Havalimanından yine özel otobüslerle Alanya’nın Mahmutlar Beldesi’ne götürülen acenteler burada Quick Sigorta Gülseren-Hüseyin Doğan İlkokulu’nun resmi açılış törenine katıldı. Okul açılış töreni ile birlikte 4 gün süren toplantılarda yaşanan bir diğer sürpriz de baklava oldu. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu’nun Gaziantep’ten özel olarak getirttiği İmam Çağdaş baklavaları hem okul açılışında hem de acenteler toplantısında ikram edildi.

“Tüm acentelerimize teşekkürler”

Tüm gün süren toplantının ilk etabında Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu ile tiyatrocu Hakan Bilgin’in sunuculuğunu yaptığı söyleşi gerçekleşti. Konuşmasına babasının halı tezgâhı işçiliğinden başlayıp, oradan da sanayiciliğe uzanan kariyerini anlatarak giriş yapan Erdemoğlu, babasının işletmelerinde daha öğrenciyken yaz tatillerinde çalışmaya başladığını anlattı. “Tabii biz de ‘patronun oğlu’ ayrımı olmazdı, işçiye ne muamele yapılırsa bize de aynısı yapılırdı” diyerek iş hayatındaki bakış açısının temellerinin böyle atıldığını paylaştı.

Erdemoğlu, babası Mehmet Erdemoğlu’nun, “Asla yalan söylemeyin. Hiçbir zaman dürüstlükten şaşmayın. Kimseyi azarlamayın ve hor görmeyin. Kimsenin işine müdahale etmeyin. Bitmiş işi bozmaya çalışmayın. Ödemelerinizi söz verdiğiniz zamanda yapın. İşçinin parasını alın teri kurumadan ödeyin. Pazarlık yaptığınız işten ödeme sırasında, tekrar para kesmeyin. Söz ağızdan çıkar. Anlaşma yaptığınız bir alışverişten zarar etmeniz bile dönmeyin. İşinize, insanınıza, vatanınıza, devletinize, bayrağınıza sahip çıkın. Ailenize daima sahip çıkın. Eş, dost ve akrabalarınızı bırakmayın. Kapınıza gelen kimseyi geri çevirmeyin. Başkasını kendiniz bilin; öyle bakın. Servetin sınırı yoktur, mükafatı vardır. Herkese karşı hoşgörülü olun.” şeklindeki öğütlerini de serlevha gibi hep göz önünde bulundurduğunu söyledi.

“İyi ki bu ekiple bu işe girmişim”

2015 yılında aile işletmelerindeki görevinden ayrılıp sanayi dışında farklı yatırımlar yapmak amacıyla Gaziantep'ten İstanbul'a geldiğini anlatan Erdemoğlu şöyle devam etti: “İstanbul'da Levent Uluçecen ile tanışıp sigorta sektörüne girme kararı aldım. Aslına bakarsanız şirketi kurarken sektör dibe vurmuş durumdaydı. Bu dibe vuruşun sıçramayla ilerleyeceği öngörüsüyle hızlı bir şekilde sektöre giriş yapmış olduk. Şirketleri kurmak kolay ama en önemli kriter ekiptir. Orkestra şefimiz Levent Bey başta olmak üzere konusunda uzman ve birbiriyle ahenk içinde çalışan bir ekibimiz var. Teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, onu kullanan yine insandır. Bu nedenle aynı prensiplere ve iş ahlakına sahip kişileri bulmak çok büyük şans. Bugün geldiğimiz noktada, geriye dönüp bu beş yıla bakınca iyi ki bu ekiple bu işe girmişim diyorum. Bugün de genişleyen acente ağımla burada birlikteyiz.” Acentelere yönelik de mesajlar veren Erdemoğlu, “Dağıtım kanallarımızda acentelerin payının yüzde 85 olduğunu belirtmeliyim ki sektörde bu oran yüzde 65. Bize teveccüh

gösterdikleri için tüm acentelerimize teşekkür ediyorum. Umuyorum ki bize duydukları güveni hiç sarsmamışızdır. Bundan sonra da birlikte büyüebilmek için ekibimiz yeni ürünler kazandırmaya devam edecek” diye konuştu.

“Zarar açıklamak da gücün göstergesidir”

Maher Holding CEO'su Levent Uluçecen ise sigorta grubu olarak 10 yıl sonrasını dahi düşünen bir planlamayla yatırım yapıldığını ve şirketlerin gücünün de buradan geldiğini vurguladı. Büyümeye dair verilen bir diğer rakamda da Quick Sigorta'nın özsermayesini beş yılda 20 kat artırdığı görüldü. Uluçecen'in “Zarar açıklamak da gücün göstergesidir. Gücünüz yoksa açıklayamazsınız, şirket anahtarını teslim edersiniz” sözleri ise acentelerin alkışlarıyla karşılandı. Uluçecen ayrıca yeni kurulan Quick Finans ve QPAY Ödeme Hizmetleri şirketleri ile finans alanında da genişleyerek bir finansal ekosistem oluşturacaklarını kaydetti.





Maher Sigorta Grubu yüzde 176'lık büyüme kaydetti

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'yı bünyesinde bulunduran Maher Holding Sigorta Grubu'nun yüzde 176'lık büyüme ortaya koyduğunu açıkladı. Programın devamında Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ve Maher Sigorta Grubu'nun büyüme rakamlarını paylaştığı konuşmasında, 4,5 milyar TL'lik prim üretimi ve yüzde 176'lık büyümeyle sektörde lider sigorta grubu olarak yer aldıklarına değindi.

Quick Sigorta'nın dijital gelişimi tüm hızıyla devam ediyor

Quick Sigorta'nın kurulduğu günden bu yana beş yılda sekiz kat, Corpus Sigorta'nın dokuz kat büyüdüğüne ve aynı dönemde sektörün ise ancak 3,3 kat büyümesine dikkat çeken Yaşar, ba-

şarının yalnızca üretimle değil diğer çalışmalar ve bilanço ile de ölçülmesi gerektiğini söyledi.

Quick Sigorta'nın hayat dışı sigorta alanında Türkiye'nin ilk 10 şirketi arasında yer almasının vurgulandığı sunumlar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un paylaştığı detaylı verilerle devam ederken acentelerin işleyişi ile ilgili de bilgiler paylaşıldı. Ardından Quick Sigorta'nın "Agent değil Acente" gibi projelerinin yanında 2023 hedef ve stratejileri hakkında bilgiler verildi. Quick Sigorta'nın zengin ürün gamını hatırlatma amacıyla vurgulanan "Trafığe takılıp kalmayın, Quick'te fazlası var" sloganından sonra Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ'ın sunumuyla Quick Finans'ın acentelere özel lansmanı yapıldı ve onlara nasıl faydalar sunulacağı anlatıldı. Acentelerin söz alması ile interaktif bir yapıya kavuşan toplantı yoğun ilgi görürken o günün akşamında verilen Anıl Selvi konseriyle davetliler yorgunluk attı. Ertesi gün Quick Sigorta Ödülleri 2022 Gecesi ile başarılı acentelerin ödüllendirildiği 187 ödül sahiplerini buldu. Ödül töreninin ardından gerçekleşen gala gecesinde Fethah Can sahne alırken, davetliler keyifli anlar yaşadı.

Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

*18 yaş altı
BES katılımcı
sayısı 3'e katlandı*

GEÇEN sene yapılan düzenlemeyle BES'e katılım yolu açılan 18 yaş altı katılımcıları 576 bini geçti. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Sene başında 180 bin civarında olan katılımcı sayısı 1 yılda 3 kattan fazla artarak 576 bini aştı. 18 yaş altı BES, büyüyen sektörün dinamosu haline geldi. En büyük artış 0-1 yaş grubunda görülüyor. Bu vatandaşlarımızın yeni doğan bebekleri dahil tüm ailenin geleceğini güvence altına almak istediğini gösteriyor" dedi.

18 yaş altına yönelik BES ailelerin çocuklarının geleceğini güvence altına almaları için güvenli bir tasarruf aracı olarak öne çıkıyor. 2021 yılında hayata geçen düzenlemenin ardından 2021 yılı sonunda 180 bine ulaşan 18 yaş altı katılımcı sayısı, bu yıl Kasım sonu itibarıyla 3 kattan fazla artış göstererek 576 bini geçti.

Bu sene en yoğun katılımın 0-1 yaş arasında görüldüğünü vurgulayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Sene başından bu yana katılımcı sayısı 3 kattan fazla artış göstererek 576 bine ulaştı. Erken BES, büyüyen sektörün dinamosu olmuş durumda. En dikkat çekici artışı 0-1 yaş grubunda görüyoruz. 0 yaş grubunda 45 bin, 1 yaş grubunda 39 bine ulaşan katılımcı sayıları, vatandaşlarımızın yeni doğan bebekleri dahil tüm ailenin geleceğini güvence altına almak istediğini gösteriyor. Ülkemizde çocuk nüfusunun yaklaşık 23 milyon olduğunu dikkate alırsak, bu segmentte daha yolun başındayız. Erken başlanan tasarruf sayesinde çocuklarımız ilerleyen yaşlarında eğitim, evlilik, iş kurma, ev alma gibi konularda ciddi bir birikimle hayata atılma imkanına sahip oluyor. Ailelerin yüzde 30 devlet katkısı ve altın, gümüş, döviz gibi enstrümanlara yatırım yapan fon alternatifleri ile daha da cazip hale gelen BES'e olan ilgileri her geçen gün daha da artıyor." değerlendirmesini yaptı.

'18 Yaş Altı BES'te de Katılım Emeklilik Farkı'

Katılım Emeklilik olarak 18 yaş altı BES'te en çok tercih edilen kurumlardan biri olduklarını vurgulayan Ayhan Sincek, "Ailelerimizin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda oluşturduğumuz avantajlı Erken BES planlarımıza olan ilgiden çok memnunuz. Sektör genelinde ilk 5 içinde, katılım tarafında ise lider konumda

olmaktan gururluyuz. 0-1 yaş grubunda 7 bin 500, tüm 18 yaş altında ise 57 bin katılımcıyı aştık. Erken BES'e toplumumuzda tasarruf ve birikim anlayışını geliştirdiği için ayrı bir önem ve değer atfediyoruz. Bu segmentteki öncelikli çalışmalarımızı sürdürmenin gayreti içindeyiz" diye konuştu.

Sağlık, eğitim, rehberlik hizmetlerinde ek avantajlar

Katılım Emeklilik olarak 18 yaş altına özel olarak hazırlanan Erken BES planlarında aileler ve çocukları için birçok ek avantajlar da sunduklarını söyleyen Ayhan Sincek, şunları söyledi: "Çocukların yaş gruplarına özel olarak hazırladığımız Erken BES planlarımızda, tasarrufları büyüterek geleceği teminat altına almanın yanı sıra çocuklarımız büyürken sağlık, spor, bakım, okul ihtiyacı gibi alanlarda da indirimler ve ücretsiz göz ve diş muayenesi, online rehberlik, danışma hizmeti gibi asistans hizmetlerinden faydalanılabilir. Katkı payı ödemeleri aylık, 3 aylık ya da yıllık periyodlarla yapılabilir. Bu planda düzenli birikim yapan katılımcılardan giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi alınmıyor.

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

2-5 yaş arası katılımcılar faydalandığı Okul Öncesi özel avantaj paketindeyse; diş hekimlerinde ücretsiz diş check-up; göz doktorlarında ücretsiz göz check-up; çocuklar için oyun terapisi, anlaşmalı klinik ve hastanelerde ücretsiz tanışma seansı, sonraki seanslar için indirimli erken ergenlik danışma hizmeti; anlaşmalı firmalardan mobilya ve kıyafet alışverişlerinde indirimler sağlıyoruz.

Okul Çağı özel avantaj paketinde ise 5-18 yaş arası katılımcılar için; diş ve göz hekimlerinde ücretsiz check-up, lise ve üniversitelere giriş tercihlerinde online rehberlik hizmeti, anlaşmalı klinik ve hastanelerde ücretsiz tanışma seansı, sonraki seanslar için indirimli ergenlik danışma hizmeti, anlaşmalı spor salonlarında indirimli spor kursları gibi pek çok avantajı sayabiliriz.



Dijital sanat eseri "Moment" Sompo Sigorta'nın yeni binasında harekete geçti

Sompo Sigorta'nın 20. yılında, yeni genel müdürlük binası için Yeni Medya Sanatçısı ve Besteci Mehmet Ünal tarafından tasarlanan, sanat ve teknolojiyi buluşturan dijital sanat eseri Moment'in açılışı yapıldı. Anlık blockchain datasından beslenen, interaktif, sürekli değişen ve dönüşen Moment adlı eser, Sompo Sigorta'nın yeni genel müdürlük binasında herkese açık olarak sergileniyor.

SEKTÖRÜNÜN öncü markası Sompo Sigorta, sanat ve teknolojiyle birleştirdiği gelecek vizyonu çerçevesinde, Yeni Medya Sanatçısı ve Besteci Mehmet Ünal ile özel bir çalışmaya imza attı. “Moment” adlı eserin eş küratörlüğünü ise Ahmet Said Kaplan yaptı. Sompo Sigorta’nın 20 yıldır başarılarla devam eden gelişim, değişim ve dönüşüm yolculuğunu simgeleyen, aynı zamanda Türkiye’de bir ilk olarak anlık blockchain datasından beslenen bu interaktif ve sürekli yenilenen eser, Sompo Sigorta’nın son teknolojiyle tasarlanmış, çevre dostu ve insan merkezli mimarisiyle öne çıkan yeni genel müdürlük binasının açılışına özel olarak sergilenecek.

“Uzun vadeli bakış, sürekli gelişim ve sürdürülebilir başarı”

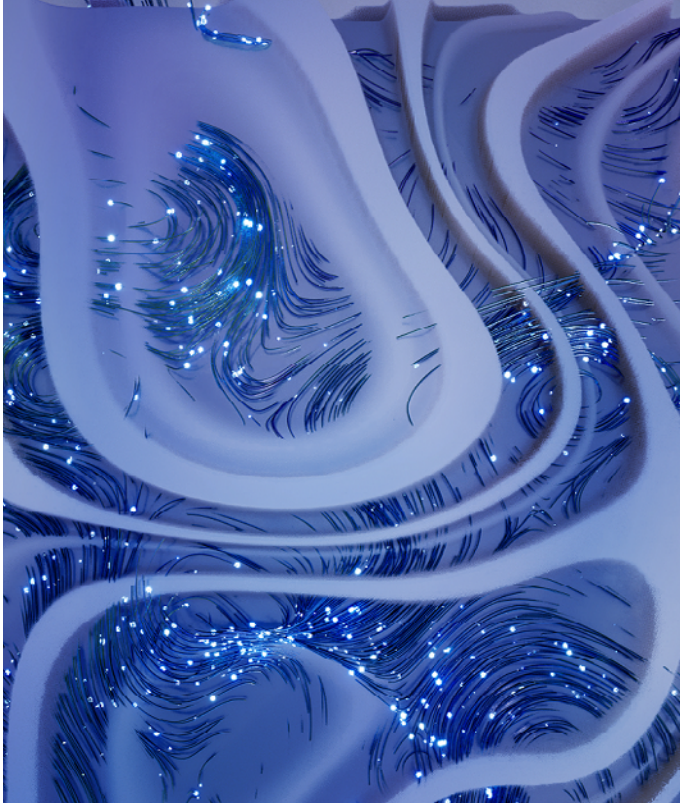
Mehmet Ünal tarafından tasarlanan Moment, birçok uyarana tepki veren algoritma ve sensörleriyle izleyicisinin hareketlerini algılayıp kendi devinimini buna göre tanımlıyor, ortamdaki beden formlarına ve ortamın renklerine göre şekilleniyor, güneşin durumuna göre şekil değiştiriyor. O sebeple eserin her saniyesi benzersiz ve özel bir deneyim sunuyor.

Sompo Sigorta’nın 20. yılında her gün bir öncekinden daha iyi bir şirket olma vizyonuyla çalıştıklarını belirten Sompo Sigorta CEO’su Recai Dalaş müşterileri, çalışanları, iş ortakları ve toplumun geneli için sürekli değer yaratmayı şirket olarak en öncelikli konuları olarak vurguladı. Recai Dalaş konuşmasında şunları söyledi: “Şirketimiz, kuruluşundan itibaren insana ve teknolojiye sürekli yatırım yaparak rekabette farklılaşmayı başarmış, mevcut iş modelleri, metodolojiler ve yönetim felsefesi sayesinde kusursuza yakın bir işleyişe kavuşmuştur. Sompo Sigorta Ailesi olarak, ortaya koyduğumuz sürdürülebilir başarı ile Türkiye sigortacılığını dünyaya örnek hale getirmiş bulunuyoruz. Yıl sonu itibarı ile CEO’luk görevimi değerli arkadaşım Fahri Uğur’a devrediyorum. Ben de yönetim kurulu başkanı olarak görevime devam edeceğim. 20 yıldır aynı ekiple, aynı yönetim felsefesiyle şirketimizi yönetmenin faydalarını da gördük. Son derece istikrarlı, çizgisinde sapmayan, belli ilke ve değerlere dayanarak yönetilen, stratejilerinde ve uzun vadeli yaklaşımlarında bir kırılma olmadan, piyasadaki dağıtım kanallarını ve müşterilerini şaşırtmadan yönetilen ve kendine özgü bir kurumsal kültürü olması açısından rakiplerinden ayrılan bir şirket olmayı başardık. Fahri Bey’e güvenim ve inancım tam. Sompo Sigorta’nın yöneticilerimiz ve çalışanlarımızla birlikte gelecekte de yeni başarılarla imza atacağına inanıyorum” dedi.



“Teknoloji ve sanatı buluşturan Moment, şirket kültürümüzü ve hikayemizi yansıtıyor”

Sompo Sigorta’da teknolojinin olduğu kadar sanata ve sanatçıya verilen değer de şirket kültüründe önemli bir yer teşkil ettiğini söyleyen Dalaş, “Yönetim felsefesi, şirket kültürü, finansal gücü ve istikrarıyla sektörde farklılaşan şirketimiz, başarılarla dolu yolculuğuna kararlılıkla devam edecek” dedi. 2021 yılında taşındıkları yeni genel müdürlük binasına yönelik de açıklamalarda bulunan Recai Dalaş bu yatırımın gerçekleşmesinde globalin Türkiye’ye olan güveninin önemli bir rolü olduğunu altını çizdi. Recai Dalaş sözlerini şöyle sürdürdü: “Yeni Medya Sanatçısı ve Besteci Mehmet Ünal, yeni genel müdürlük binamızın resmi açılışına özel benzersiz ve özgün bir eser hazırladı. Türkiye’de bir ilk olan bu önemli eseri kamuoyu ile paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Bilgi, teknoloji ve insan arasındaki etkileşim ve sonsuz devinimi yansıtan bu eser, üstün kalite hizmette sınır tanımadığımızın önemli bir göstergesi olarak geleceğe bakışımızı da ortaya koyuyor. Kendi alanında en özel eserlerden biri olan Moment’ı merkez binamızda tüm sanatseverlerin ziyaretine açıyor olmaktan da büyük onur duyuyoruz.”



“Binamız sanat eserlerine ev sahipliği yapmaya devam edecek”

Recai Dalas'tan devralacağı bu zorlu görevin kendisi için çok anlamlı olduğu ifade eden Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur, “Sompo Sigorta sıfırdan kurularak sektörün en büyük şirketlerinden biri haline gelmiş, 20 yıl gibi kısa bir süre içinde sektördeki başarısını ispat etmiştir. Kurucu CEO'muz Recai Dalas bu başarının ve liderliğin mimarıdır.” dedi. Sompo Sigorta'nın yeni genel müdürlük binasına yönelik bilgiler de paylaşan Uğur, “Yeni binamızda tüm detayların en üst kalite ve teknolojide olması için 58 farklı firma ve tedarikçi ile çalıştık, toplam bin saat toplantı yaptık. Binaya ilişkin proje çalışmalarımız Şubat 2020'de başladı ve pandeminin zorlayıcı etkisine rağmen hızlıca tamamlandı. 20'inci yılımızda yeni binamızın insan, teknoloji ve sanat unsurlarını barındıran “Moment” adlı bu özel ve zamansız eser ile bütünleşiyor olması bizim için gurur verici. Genel merkezimizde kalıcı olarak yer alacak Moment'ı izleyiciler, eserin yanında yer alan QR kod sayesinde kolaylıkla deneyimleyebilecek. Bu kapsamda önümüzdeki süreçte de sanata ve sanatçıya desteğimiz sürececek. Herkesin ziyaretine açık olacak özel sanat eserlerine ev sahipliği yapmaya ve binamızda sergilemeye devam edeceğiz” dedi.



Gökçen Kuşcu

Sigorta Life Dergi
Genel Yayın Yönetmeni

Fahri Uğur

Sompo Sigorta CEO'su



Uğur sözlerine şöyle devam etti: “Yeni yılda da teknolojiyi tüm iş süreçlerimize entegre ederek, müşteri odaklı yaklaşımımız, acentelerimiz ve çalışanlarımızla omuz omuza hedeflerimizi gerçekleştirmek önceliğimiz olacak. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da şirketimizin temel yapıtaşları olan insan, teknoloji ve müşteri eksenindeki odağımızı ve gücümüzü artırarak, farklılaşmaya, müşteri ve iş ortaklarımız için sürekli değer yaratmaya devam edeceğiz. Zor şartları doğru yöneterek, finansal gücümüzle birlikte 2023’e pozitif bakıyoruz.” dedi.

Sompo Sigorta, 1 Nisan 2021 tarihinde taşındığı; sağlıklı, yüksek verimli ve çevreci bir anlayışın ürünü olan yeni Genel Müdürlük binasının tasarımıyla LEED yeşil bina sertifikasını aldı. Çalışanların ihtiyaçları baz alınarak 14 ayda dekorasyonu tamamlanan yeni bina; Sompo Sigorta’nın geleceğe odaklanan, müşterisine sunduğu kaliteyi en üst çıtada tutma hedefiyle de örtüşüyor. 19 bin 500 m²’lik bir alana sahip, akıllı özelliklerle donatılan bina, Sompo Sigorta çalışanlarına özel sosyalleşme alanları ve çevre dostu olmasıyla da öne çıkıyor.

“Moment kendini tekrar etmeyen sonsuz olasılıkları barındırıyor”

Etkinlikte Yeni Medya Sanatçısı ve Besteci Mehmet Ünal, anlık datalardan beslenen, interaktif eserinin hikayesini de katı-

lmcılarla paylaştı. Ünal, esere dair açıklamasında şunları söyledi: “Dijital sanatlarda teknoloji sanatçının fırçasıdır, boyasıdır. Moment eserini üretirken günümüz insan faaliyetinin en hızlı ve akışkan yansımalarından biri olan Ethereum verisini kullandım. Moment’ı benzerlerinden ayıran en önemli özellik, içerdiği yeni teknoloji katmanları ile kendini tekrar etmeyen sonsuz olasılıkları barındırması. Bu özelliği ile izleyiciyi, post-modern anlamda sadece fiziksel olmaktan çıkıp teknolojik ve sosyolojik katmanlarla bütünleşen güncel bir doğa algısına davet ediyor”.

Moment: Doğadan ilham alan, her anı biricik bir eser

Moment, doğanın parçası olan canlı bir organizma gibi sürekli devinim halinde. Canlıların çevresinde algıladığı uyaranları sürekli işlemesi ve doğanın kendini her an değiştirmesi gibi, eser de kendisini hiç tekrar etmeden değiştirerek yeniliyor ve sürekli evrim geçiriyor. Bu nedenle izleyicilerin eserle iletişime geçtikleri her bir an; tamamen eşsiz, benzersiz ve biricik bir deneyime dönüşüyor.

Sompo Sigorta’nın Genel Müdürlük binasında yer alan Moment adlı dijital sanat eserini hafta içi her gün 08.00 - 19.00 saatleri arasında ziyaret edebilir, sanatın teknolojiyle buluşmasına tanıklık edebilirsiniz.



Türkiye Sigorta'dan kapsamlı acil sağlık güvencesi

GÜNLÜK yaşamda her an insan sağlığını aniden etkileyebilecek ve acil müdahale gerektiren durumlar gelişebiliyor. Bunun bilincinde olan Türkiye Sigorta, “Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası” ile 18-70 yaş aralığındaki tüm bireylerin sağlığını acil durumlarda da güvence altına alıyor.

Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası, kadın ve erkek sigortalılara özel olarak hazırlanan teminat paketi yanında, ihtiyaca özel bir acil sağlık sigortası deneyimi sunuyor.

Türkiye Sigorta Sağlıkta Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu konuya ilişkin olarak; “Türkiye Sigorta olarak acil durumlar için hazırladığımız sağlık sigortası, hem bütçenizi hem de sağlığınızı koruma altına alarak dahili/cerrahi yatış, oda-yemek ve yoğun bakım masraflarınızı teminat limitleri dahilinde karşılarken; aynı zamanda ücretsiz check-up hizmeti sunuyor. Ayrıca ihtiyaca özel hazırlanan genişletilmiş Diş Paketi ve göz sağlığı için Göz Koruma Paketi içeriyor” dedi.

Buldu; ürünün kadın ve erkek sigortalılar için kişiselleştirilmiş olarak hazırlandığını belirterek “Kadın ve erkek sigortalılarımız için özel olarak hazırlanan ürünümüz, yılda 1 defa kadınlar için ücretsiz mamografi veya meme ultrasonu; erkekler için ise ücretsiz PSA hakkını da kapsıyor. Tüm bunlarla birlikte erkekler için üroloji kadınlar için ise kadın doğum alanında ücretsiz fiziki muayene imkânı da Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası’nın sunduğu fırsatlar arasında yer alıyor” diyerek; ek hizmetlerle zenginleştirdikleri ürün ile sigortalılarının sağlığını acil durumlarda da ön planda tuttıklarını vurguladı.

Acil durumlarda 15.000 TL’ye kadar teminat

Kapsamlı Acil Sağlık Sigortası, Dünya Sağlık Örgütü’nün acil kabul ettiği; aralarında ani felç, donma, suda boğulma, elektrik çarpması, trafik kazası ve kalp krizi gibi birçok acil durumda 15.000 TL’ye kadar güvence sağlıyor. Poliçede belirtilmiş olan acil durumlardan birinin gerçekleşmesi durumunda ise Türkiye Sigorta’nın anlaşmalı olduğu 2 bin 500’ün üzerinde sağlık kuruluşu veya anlaşmasız sağlık kuruluşları tarafından yapılacak olan tedavi masrafları Türkiye Sigorta tarafından karşılanıyor.

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

Türkiye'nin değerleri,
umutları güvencemiz altında.



AXA Sigorta ve Amerikan Hastanesi'nden bir ilk



Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO'su

Dr. Erhan Bulutcu

Koç Healthcare CEO'su

Öncü sigorta şirketi AXA Sigorta, Koç Healthcare hastanelerinden Amerikan Hastanesi ile yaptığı iş birliğiyle müşterileri için değer yaratacak ve sigorta sektörüne öncülük edecek yenilikçi bir sağlık hizmeti çözümü sunmaya hazırlanıyor. Sağlık ekosisteminin iki önemli aktörü arasında atılan imzayla, Türkiye’de dijital sağlık alanında yeni bir dönem başlıyor.

ÖNCÜ sigorta şirketi AXA Sigorta, Koç Healthcare hastanelerinden Amerikan Hastanesi ile yaptığı iş birliğiyle müşterileri için değer yaratacak ve sigorta sektörüne öncülük edecek yenilikçi bir sağlık hizmeti çözümü sunmaya hazırlanıyor. Sağlık ekosisteminin iki önemli aktörü arasında atılan imzayla, Türkiye’de dijital sağlık alanında yeni bir dönem başlıyor.

Yenilikçi adımları, ürün ve hizmet inovasyonlarıyla 130 yıldır Türkiye’de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, Koç Healthcare (Vehbi Koç Vakfı Sağlık Kuruluşları) iş birliğiyle sağlık çözümleri alanında bir ilki gerçekleştirmeye hazırlanıyor. AXA Sigorta Genel Müdürlük Binası’nda gerçekleşen törenle yeni bir iş birliği için el sıkışan AXA Sigorta ve Koç Healthcare bünyesindeki Amerikan Hastanesi, 2023 yılı başında sağlık hizmetlerinin dijitalleşmesine yönelik ortak bir çalışmaya başlıyor.

AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken ve Koç Healthcare CEO’su Dr. Erhan Bulutcu’nun katılımlarıyla gerçekleşen imza töreninde, sağlık ekosisteminin iki önemli aktörünün sektörde bir ilki gerçekleştirecek olan yüksek kaliteli, düşük maliyetli, erişilebilir ve sürdürülebilir bir yeni nesil sağlık çözümü sunmak için yola çıktıkları belirtildi. Teknolojik dönüşümün etkisiyle hızla gelişen sağlık sektöründe öncü olması beklenen AXA Sigorta ve Koç Healthcare hastanelerinden Amerikan Hastanesi ortak projesinin, sektörde hayati önem taşıyan tanı, tedavi, tedavi sonrası hizmetler, koruyucu sağlık, kritik ve kronik hastalık takibi gibi süreçler açısından önemli bir atılım olduğu ifade edildi.

AXA Sigorta CEO’su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, şunları söyledi: “Sağlık branşındaki ürün ve hizmetleriyle ön plana çıkan bir sigorta şirketi olarak, yalnızca sağlık poliçesi

satmayı değil, müşterilerimizin sağlık yolculuğunda güvenilir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Müşterilerimiz için çözüm ortağı olma yaklaşımıyla, sunduğumuz sağlık çözümleriyle onların her ihtiyacına cevap verebilmek için inovatif sağlıklı yaşam teknolojilerine yatırım yapıyoruz. Özellikle pandemi sonrasında, pek çok alanda olduğu gibi sağlık alanında da dijital teknolojiler hızlandı, müşterilerimizin sağlık hizmetlerinin hızı ve kalitesine dair beklentileri de değişti. Bu beklentilere cevap verebilmek için Koç Healthcare iş birliğiyle sunacağımız ve Türkiye’de sağlık hizmetlerini yeni bir seviyeye taşımasını umduğumuz, yeni nesil teknolojiler ile geliştirilen dijital sağlık çözümümüz ile müşterilerimiz için değer yaratacak olmaktan dolayı çok heyecanlı ve mutluyuz.”

Koç Healthcare CEO’su Dr. Erhan Bulutcu ise, “Koç Healthcare olarak sağlık hizmetlerini sunarken, yenilikçi ve vizyoner yaklaşımımızla en güncel teknolojileri bir araya getiriyoruz. Tıp alanında ve toplum sağlığı konusunda dijital dünya ve yenilikçi buluşlar çok önemli bir noktaya geldi. Hastalıkların tedavi ve bakım maliyetlerini azaltan uzaktan hasta takip ve muayene sistemleri, dijital sağlık teknolojilerinin en hızlı büyüyen ve stratejik öneme sahip alanlarından biri konumunda. Dijital tıp, proaktif yaklaşım ile daha büyük sağlık sorunlarını engelleyerek ayaktan hasta hizmetlerinde hastanelerin yoğunluğuna çözüm olacağı gibi aynı zamanda sağlığa erişimi de kolaylaştıracak. Özellikle pandemi sonrası hızla artan bu değişimde sağlık hizmeti sunan kurumların birlikte hareket etmesi büyük önem arz ediyor. Axa Sigorta ile yaptığımız anlaşma kapsamında da telemedicine ekosisteminde bir ilke imza atarak iş birliğimizi başlatıyoruz. Koç Healthcare olarak, Türkiye’de dijital sağlık alanında büyük fark yaratacağımıza ve bu iş birliği sayesinde Türkiye sağlık sektörüne son derece önemli katkılar sunacağımıza yürekten inanıyorum” şeklinde konuştu.



HDI Sigorta, Yenicep Kasko ile tam koruma sağlıyor

A KILLI teknolojileri ve müşteri deneyimini odağına alan yaklaşımları ile sigortacılık sektörüne öncülük eden HDI Sigorta, Türkiye'nin ilk Cep Telefonu Yenileme Merkezi olan Garantili Teknoloji ve uzman kadrosu ile kesintisiz hizmet veren Helmet Brokerlık'ın iş birlikleri ile Virtual i Technologies yapay zeka teknolojisinin gücünden de faydalanarak Yenicep Kasko ürünüyle sıfır ve ikinci el cep telefonu sahiplerine yepyeni bir sigortacılık deneyimi sunuyor. HDI Sigorta'lının sabit fiyat avantajıyla sahip olabilecekleri Yenicep Kasko ürünü ile poliçe süresi boyunca toplamda 550 USD'lik teminat kapsamında cihazın herhangi bir nedenle arızalanması; kırılması ve ekran, batarya, tuş, hoparlör veya kameralarının zarara uğraması gibi olası risklere karşı tam koruma sağlanıyor. Akıllı teknolojileri baz alan ürün ile kullanıcılar, cep telefonlarına yüklenen uygulama ve yazılım sayesinde cep telefonlarının güncel durumunu test edebiliyor, kişisel verilerin çalınma ve kaybolma risklerine karşı koruyabiliyor ve yine uygulama üzerinden gerektiği durumlarda hasar dosyası açarak dosyaların yönetim ve takibini sağlayarak da yenilikçi bir kasko deneyimi yaşama fırsatı buluyor. İş birliklerini duyurmak amacıyla 28 Aralık Çarşamba günü HDI Sigorta Genel Müdürlük binasında gerçekleşen kapalı oturum imza töreninde, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Sigortalılarımız için

değerli olan tüm varlıkları korumak, yenilikçi modeller ile kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmak her daim önceliğimiz... Bu kapsamda özellikle son dönemki maliyet artışları göz önünde bulundurulduğunda korumanın belki de daha da önem kazandığı akıllı telefonlarımıza yönelik bütçe dostu yeni ürünümüzü müşterilerimiz ile buluşturuyoruz. Yenicep Kasko projesinde yol arkadaşlarımız olan, Garantili Teknoloji, Virtual i Technologies ve Helmet Brokerlık'ın uzman ekipleri ile iş birliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz." açıklamalarında bulundu.

Garantili Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Bilgili iş birliğine ilişkin, "Üstün teknolojik alt yapısı ile sigortalılara yepyeni bir deneyim olanağı sunan ürünümüzün tüm taraflar için hayırlı olmasını diliyoruz. Çok çalıştık ancak karşılığımı alacağımıza inancımız tam. HDI Sigorta ve Helmet Brokerlık ailelerine bizlere olan güvenleri için teşekkür ediyoruz." dedi. Helmet Broker Genel Müdürü Galip A. Gökakın ise "Güncel gelişmeleri yakinen takip ederek sektörümüze uyarlamak ve müşterilerimize sunmak amacıyla büyük bir özveri ile çalışıyoruz. Bugün burada lansmanını gerçekleştirdiğimiz kullanıcı dostu ürünümüzün de ilgi göreceğinden eminiz. Çok kıymetli taraflar ile özverili bir çalışmanın sonucunda hazırlamış olduğumuz ürünümüzde emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum." dedi.

Otomobilini herkes sever

kasko isteyen
Türk Nippon'u seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon'a gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın.

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



TÜRK NIPPON
SİGORTA

Koray Erdoğan:

Ray Sigorta CEO'su

*Ray Sigorta
sigortacılığın geleceğini
iş ortaklarıyla
birlikte yazıyor*

Konusunda uzman ekibi ve teknolojik çözümleri ile fark yaratan Ray Sigorta, sigorta sektöründe yeni girişimi Ray API Portal sigorta sektörünün dijitalleşmesine yönelik katkılarını artırarak sürdürüyor. Yeni ve benzersiz dijital deneyim oluşturmak isteyen geliştiriciler için hazırlanan Ray API Portal aracılığıyla hazır servislerini iş ortaklarının, start-up'ların ve serbest çalışanların kullanımına sunan Şirket, finansal ekosistemi büyütmeyi hedefliyor.

GÜNÜMÜZDE şirketlerin bütünsel bir gelişimi yakalamasının en büyük adımı dijital dönüşümden geçiyor. Tüm sektörlerde olduğu gibi, sigortacılık sektöründe de gündemi yakalayabilmek adına dijital yatırımlar öne çıkmakta. Dijital sigortacılık denildiğinde ilk yıllarda akla sadece internet sitesi üzerinden ürün satışı gelirken bugün iş ortaklarının hatta finansal ekosistemin gelişimine olanak sağlayan teknolojiler ön plana çıkıyor. İş ortaklarının gelişimini her noktada destekleyen ve bu yönde somut adımlar atan Ray Sigorta, farklı uygulamaların birbirleriyle etkileşime girmesini ve veri alışverişi yapmasını sağlayan ara yazılım API (Application Programming Interface) teknolojisini devreye alıyor. “Ray API Portal sayesinde bugün iş ortaklarımız, acentelerimiz, diğer finansal kurumlar, geliştiriciler hatta girişimciler ürettiğimiz API’lar hakkında bilgi edinebilecek ve kendi dijital ortamlarına bu uygulamaları dâhil edebilecek.” diyen Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan değişen piyasa koşullarına adapte olmak için dijitalleşme yatırımlarına önem vermek gerektiğinin altını çiziyor.

Bir uygulamanın özelliklerini geliştirmek, süreçleri otomatize etmek ve işlevselliğini artırmak için kullanılan API, ülkemizde bankacılık sektöründeki girişimlerle öne çıkmıştı. Dijital kanalların kullanımını artırmak ve rekabette öne çıkmak için teknolojinin farklı noktalarda entegre olduğu sistemler sigortacılık sektöründe de fark yaratıyor. Dijitalleşme faaliyetleriyle öne çıkan Ray Sigorta, devreye aldığı Ray API Portal ile sigortacılığın gele-

ceğini iş ortaklarıyla birlikte yazmayı hedefliyor. “Süreçlerimizde acentelerimizin hayatını kolaylaştıracak çözümler sunmaya özen gösteriyoruz.” diyen Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, RAY API Portal ile ilgili görüşlerini şöyle dile getirdi: “Ray Sigorta olarak tüm ürün ve hizmetlerimizde günümüzün gerektirdiği çevik ve kullanıcı dostu çözümlerle ilerlemeye çalışıyoruz. Yaptığımız yatırımlardan acentelerimizin de faydalanabildiğini görmek, onlara zaman kazandırabilmek ve hayatlarını kolaylaştırmak bizim için çok önemli. Sektörümüzde dijitalleşme faaliyetleri denildiğinde akla sadece web siteleri ve mobil uygulamalar geliyorken, bu alanda öncü uygulamaları hayata geçiren bir Şirket olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Devreye aldığımız Ray API Portal sayesinde acentelerimiz, mevcutta hazır bulunan uygulamalarımızdan faydalanarak hem sıfırdan yazma zahmetine girmeyecek hem de zaman ile kaynak maliyetinden tasarruf etmiş olacaklar. Bu da acentelerimize dijital ürünlerini hızlı bir şekilde geliştirme kabiliyeti kazandıracak.”

Police üretimi, asistans hizmetleri ve hasar faaliyetleri gibi birçok hizmeti kullanıma sunan RAY Sigorta API Portal (developer.raysigorta.com.tr) fazlası halinde geliştiriliyor. Şimdilik Ray Sigorta’ya ait sigorta ürünleri için teklif ve police oluşturma, mevcut poliçeleri ve dosyaları sorgulama, anlaşmalı acente, servis ve sağlık kuruluşu gibi iş ortaklarına ait konum bilgilerine ulaşma gibi acentelerin günlük hayatlarını kolaylaştırmaya yönelik hizmetleri kullanıcıların deneyimine sunuyor.



Uğur Gülen

Aksigorta'nın Genel Müdürü

*“Sigortalanmak
lüks değil,
ihtiyaç”*

TÜRKİYE’deki sigortacılık sektörünün en önemli aktörlerinden olan Aksigorta’nın Genel Müdürü Uğur Gülen, sektöre ilişkin yıl sonu değerlendirmelerini ve gelecek yıla ilişkin beklentileri paylaştı. Türkiye’deki sigortacılık sektörünün sahip olduğu aktif büyüklük ile ülke ekonomisine ve uzun vadeli finansman ihtiyacına önemli bir katkı sağladığını buna rağmen toplumdaki sigorta algısının halen bir ‘lüks’ olduğunun altını çizen Uğur Gülen, “Ülkemizde sigortacılıkta penetrasyon oranı her yıl artsa da daha iyi yerlere gelebilmesi elbette mümkün. 85 milyon vatandaşımıza sigorta güvencesini daha iyi anlatmayı, sigortalanmayı ve sigorta okuryazarlığını hızla artırmayı hedefliyoruz. Penetrasyon oranı dünya genelinde %7,4 iken ülkemizde bu oran %2,2 civarında. Bu oranı yükseltmek amacıyla, ‘Vizyon 2024’ projesiyle yol haritamızı belirledik. Bu proje ile sektörümüzün potansiyelini gerçekleştirmesinin önündeki yapısal zorluk ve bariyerlere işaret ederek, atılması gereken adımları belirledik. Türkiye’nin ihtiyaçlarını, en iyi uygulamaları ve dünyadaki örnekleri analiz ederek reform fikirlerini oluşturduk. Detaylı hesaplar yaparak ilgili branşların 2024 prim üretimleri ve poliçe adetlerine ilişkin beklentilerimizi ortaya koyduk. Buna göre planlanan reformların da hayata geçirilmesiyle 2024’e kadar brüt prim üretimini 299 milyar TL’ye ulaştırmayı; penetrasyon oranını %3,5’e çıkarmayı hedefliyoruz” dedi. Sigortalananın önündeki en büyük engellerden birinin enflasyon olduğunu görmezden gelemeyeceklerini de belirten Gülen, şunları söyledi: “Enflasyondaki artış hepimizin malumu. Örneğin, sağlık sigortalarında muayene ücretleri, ilaç fiyatları ve tıbbi malzeme fiyatları gibi pek çok kalemtedki artış nedeniyle maliyetler oldukça yükseldi. Bu tablo sigorta sektörünü birçok açıdan etkiliyor. Bu etkileri hepimiz bir şekilde hissediyoruz. Ancak burada mesele bugün hissettiklerimiz değil, daha çok yarın ne olacağının öngörülmesi. Makro ekonomideki mevcut tablonun devam etmesi halinde küresel olarak sektörün yaşayacağı gelişmeleri analiz etmek ve şimdiden pozisyon almak gerekiyor.”

Yüksek enflasyonun daha uzun yıllar devam edeceği düşünülen bir ortamda enflasyonun sektördeki etkisinin ağırlıklı olarak kaza hasar branşlarında ortaya çıkacağı ve zorunlu trafik sigortalarının mevcut durumdan en hızlı etkilenen sigorta türü olacağını söyleyen Gülen, sözlerini şöyle sürdürdü; “Swiss Re’nin Sigma raporunda yayınladığı global verileri sigortanın zorlu dönemlerde de büyüyen bir sektör olduğunu ortaya koyuyor. 2023 yılında ticari primlerde yüzde 3,1’lik bir artış öngörülüyor. Hayat dışı sektörde 2023’te reel olarak pozitif büyümeye dönüş beklentisi var. Her ne kadar artan faizler yatırım ortamında durgunluğa neden olsa da daha sağlam yatırım kararlarını da beraberinde getirecek. Bu durum kârlılıkları olumlu etkileyecek. 2023’te hayat sigortacıları için daha iyi yatırım getirileri olabilir. Dünya virüsle yaşamaya uyum sağladığı için gelecek yıl pandemi önlemleri azalacak. Bu da yaşam sektörü kârlılığını destekleyebilir. Swiss Re’nin sektörle ilgili beklentileri enflasyona ve bunun küresel ekonomi üzerindeki olası etkilerine rağmen olumlu. Bence, Türkiye sigorta sektörü olarak biz de olumlu beklentiler içinde olabiliriz. Enflasyon ekonomisini yöneterek büyüyebiliriz.”



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

Levent Ulueen

Maher Holding CEO'su

***MHR
Gayrimenkul
halka açılma
yolunda
ilk aşamayı
tamamladı***

MAHER Holding Sigorta Grubu'nu oluşturan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın %100 hissedarı olduğu MHR Gayrimenkul Yatırımları A.Ş. halka açılma yolunda ilk aşamayı tamamlayarak Sermaye Piyasası Kurulu'ndan Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı iznini aldı. Sermaye piyasalarında kısaca GYO olarak adlandırılan Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı için Sermaye Piyasası Kurulu'ndan izin alan MHR Gayrimenkul, Maher Holding'in halka arz sürecindeki ilk şirketi ve aynı zamanda Borsa İstanbul'da Sigorta Şirketi iştiraki olan ilk GYO olacak.

Anadolu Yakası'nın en prestijli binalarından Quick Tower'ı portföyünde bulunduran şirket, geçtiğimiz aylarda stratejik bir karar alarak Grubun faaliyet alanlarından biri olan gayrimenkul geliştirme faaliyetini yeniden yapılandırarak halka açılma kararı aldı. Halka arz sürecinde en önemli adımlardan biri olarak SPK'dan gayrimenkul yatırım ortaklığına dönüşüm iznini alan MHR Gayrimenkul'ün halka arzı için çalışmaların kısa süre içerisinde tamamlanması planlanıyor.

Başta sigorta sektörü olmak üzere, finans, bilişim, gayrimenkul, enerji, eğitim gibi alanlarda faaliyet gösteren Maher Holding 30 Mart 2021 tarihinde aktif varlıkları arasında AND Kozyatağı binasının bulunduğu AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin %100 oranındaki hisselerini devir alarak, Şirketin unvanını MHR Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'ye çevirmişti. Bu devir işlemi sonrasında AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları A.Ş.'nin aktifinde yer alan AND Kozyatağı binasının kiralanabilir alanlarının yaklaşık %90'ının mülkiyeti ve bina yönetimi, Quick Sigorta A.Ş ve Corpus Sigorta A.Ş. şirketlerine dolaylı olarak geçerek bina Quick Tower markasını alarak yenilendi.

Ulusal ve uluslararası pek çok ödül

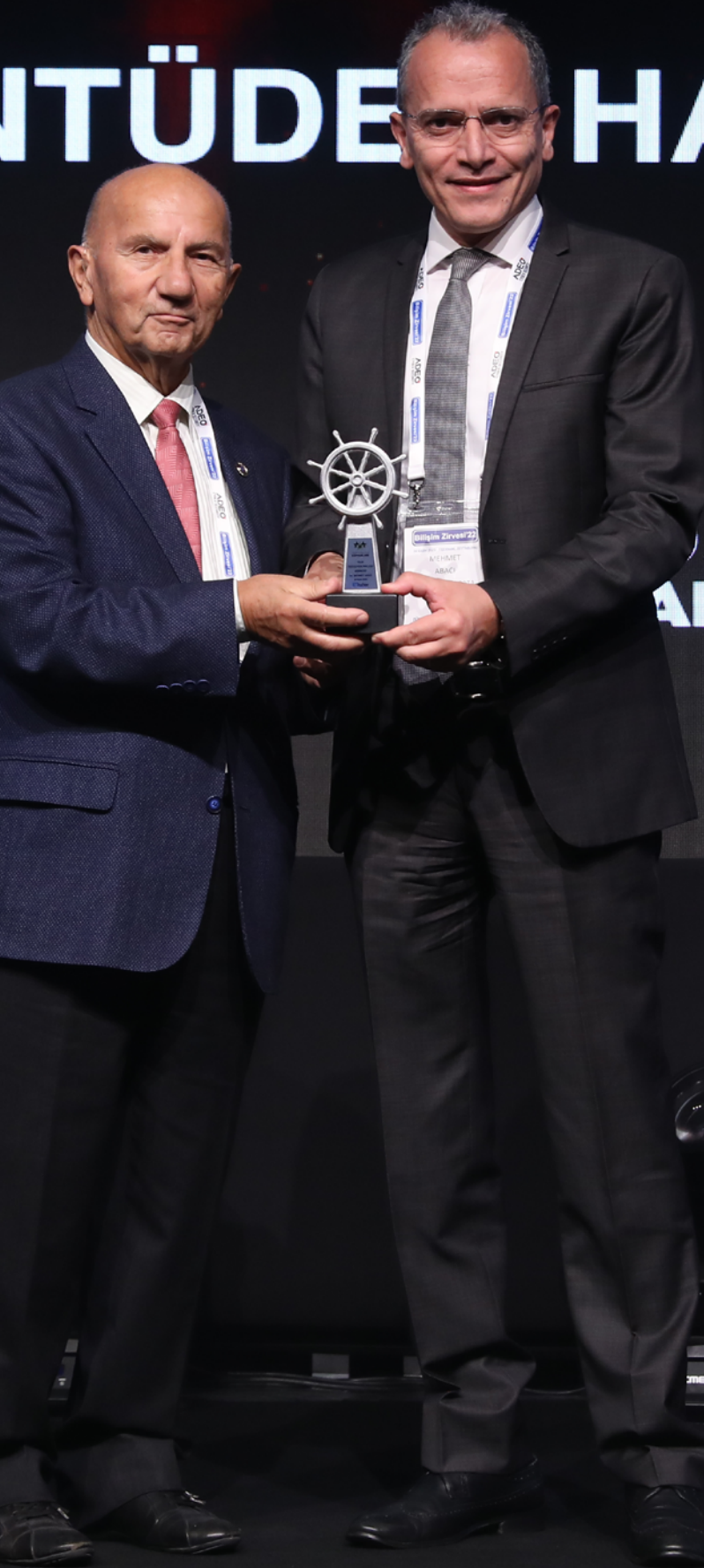
Ulusal ve uluslararası pek çok ödülün sahibi olan Quick Tower binası, yaklaşık 73.325 metrekare inşaat alanı, 36 bin metrekare kiralanabilir alanı ve 710 araçlık otoparkı ile 25 katlı LEED Platinum Sertifikası sahibi A+ ofis binasından ve perakende dükkanlarından oluşuyor. Bina, %100 jeneratör yenilemeye ve kişi başına saatte 50 metreküp temiz hava kapasitesine sahiptir. Binada, ilaç, petro-kimya, bilişim, bankacılık, gıda, sigortacılık, finans, ev elektroniği, gibi farklı sektörlerden birçok ulusal ve uluslararası firmanın yönetim ofisi yer almaktadır. MHR Gayrimenkul önümüzdeki süreçte yeni gayrimenkul yatırımları için çalışmalarına devam etmekte olup, Grubun sigorta ve finans alanındaki sinerjisi ile gayrimenkul alanında yenilikçi projeler ve ürünler geliştirerek sektörde farklılaşan öncü bir GYO Şirketi olma hedefindedir.



"Türkiye'de ilk defa bina tamamlama sigortası teminatı sağlamayı hedefliyoruz"

Konuyla ilgili açıklama yapan Maher Holding CEO'su Levent Uluççen, MHR GYO'nun halka arz sonrası geliştireceği gayrimenkul projelerinde, gayrimenkul yatırımcılarına Türkiye'de ilk defa bina tamamlama sigortası teminatı sağlamayı hedeflediğini belirtti. Ayrıca geliştirilecek projelerin finansman modellerinde, çıkarılacak borçlanma ve diğer sermaye piyasası araçları için yine Türkiye'de ilk defa kefalet teminatı sağlamayı planlamakta olduklarını açıklayan Uluççen, söz konusu yeniliklerin Türkiye'nin gayrimenkul, sigorta ve finans piyasaları için radikal değişimler yaratacağını belirtti.

Enerji ve inşaatla başladığı yatırımlarına önce Quick Sigorta sonra Corpus Sigorta'yı dahil ederek Türkiye'nin en büyük bağımsız, yerli sigorta grubunun sahibi olan Maher Holding, Quick Finans ve QPAY ile yatırımlarını banka dışı finans alanında büyütme devam ederken, finansın yanı sıra enerji, inşaat, gayrimenkul, bilişim ve eğitim alanlarında yatırım ve çalışmalarını sürdürmektedir. MAHER Holding faaliyet gösterdiği tüm sektörlerde, temel değerlerinden ödün vermeden, yerel yaklaşım ve global standartlarda, çağdaş bir hizmet anlayışını benimsemektedir.



Anadolu Sigorta'ya 3 ödül

BT Şirketler Grubu tarafından şirketleri ve ekiplerini dijital dönüşüm konusunda geliştirdikleri projeler ve hayata geçirdikleri uygulamalar konusunda motive etmek amacıyla bu sene 5. kez düzenlenen “Teknoloji Kaptanları Ödülleri” sahiplerini buldu. Fişekhane’de gerçekleştirilen törende, sigorta sektöründe öncü ve yenilikçi uygulamalarıyla fark yaratan Anadolu Sigorta, AS’lı Görüntüden Hasar Tespit projesi ile ‘Yılın İnovasyon Projesi’ kategorisinde birincilik, ‘Yılın Dijital Dönüşüm Projesi’ ve ‘Yılın Maliyet İyileştirme Projesi’ kategorilerinde de üçüncülük ödüllerinin sahibi oldu. Ayrıca Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı ise Yılın Teknoloji Kaptanı seçildi. 68 projenin 6 kategoride yarıştığı, ‘Teknoloji Kaptanları’nda diğer projeler arasında sıyrılarak öne çıkan AS’lı, görüntüden hasar tespiti yapan, araç ve konutlarda gerçekleşen hasarların türünü ve hasar bedellerini yapay zeka modelleri ile tespit eden bir platform olma özelliği taşıyor. Sadece fotoğrafların yüklenmesiyle birkaç saniye içinde hasarın tahmini boyutu ve tutarı öğrenilebiliyor.

Yılın Teknoloji Kaptanı ödülüne layık görülen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, hem kendisinin hem de AS’lının aldığı ödüllerden duyduğu mutluluğu ifade ederek projeye ilgili şöyle konuştu: “AS’lı yirmiden fazla yapay zeka modeli ile fotoğrafları analiz edebilme kapasitesine sahip. Bu proje ile hasarlı bir otomobilin pert olup olmadığı tespit edilebiliyor. Ayrıca 24 farklı kaporta parçası tanıyıp bu parçalarda bulunan hasarda gerçekleşen çizik, göçük, kırık veya yerinden çıkan parçalar belirlenebiliyor. Yüklenen fotoğrafta bulunan araçların marka, model ve yön tespiti de yapılabiliyor. Evrak işleri ve ekspertiz süreçleri ile birlikte 20 günü aşan hasar süreçleri, artık AS’lı ile hızla değerlendirilip çözüme kavuşturuluyor. 2 yıl önce uygulamaya aldığımız bu proje ile müşteri deneyiminde fark yarattık. Her gün geliştirdiğimiz, iyileştirdiğimiz AS’lının, alanında böylesine önemli bir ödül programında, 3 kategoride ödüle layık görülmesinden dolayı son derece gururlu ve mutluyuz.”

Doğa sigorta

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



www.dogasigorta.com  0 850 811 51 00 





Aksigorta'dan Sürdürülebilirlik Raporu

Sigortacılık sektörünün önemli aktörlerinden olan Aksigorta, ilk Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayınladı. Söz konusu rapor, 1 Ocak – 31 Aralık 2021 tarihleri arasındaki şirket faaliyetlerinden kaynaklı; sosyal, ekonomik ve çevresel etkilere yönelik, yönetsel yaklaşım ve hedefleri kapsamının yanı sıra, Birleşmiş Milletler tarafından kabul edilen Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na yönelik Aksigorta'nın katkısını da özetliyor.

YENİ nesil sigortacılık anlayışıyla, odağına insanı ve dünyanın geleceğini alan Aksigorta, bu amaç doğrultusunda gerçekleştirdiği çalışmaları ilkinin yayınladığı Sürdürülebilirlik Raporu ile paylaştı. Global Reporting Initiative (GRI) standartları temel seçeneğine uyumlu olarak hazırlanan rapor, 1 Ocak – 31 Aralık 2021 tarihleri arasındaki faaliyetleri kapsıyor. Raporda, şirket faaliyetlerinden kaynaklanan sosyal, ekonomik ve çevresel etkilere yönelik yönetsel yaklaşım ve hedefler ile birlikte, elde edilen performans sonuçları ve Birleşmiş Milletler tarafından kabul edilen Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na yönelik Aksigorta'nın katkıları da yer alıyor. Raporda ayrıca, şirketin müşterilerini ve risklerini değerlendiren iklim ve sürdürülebilirlik kriterlerini sistematik olarak ele alması da dikkat çekiyor.

Düşük karbonlu ekonomik büyümeye destek

Daha güvenli bir gelecek için, toplumsal risk bilincini artırmaya çalışarak, daha yaşanabilir dünya için insana ve doğaya dokunan projeler ürettiklerini ifade eden Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, “Aksigorta olarak, sahip olduğumuz güçlü kapasiteyi ve 60 yılı aşkın köklü sigortacılık uzmanlığımızı karbonsuzlaştırma ve iklim değişikliğinin yavaşlatılmasının sağlanmasına katkı çalışmalarında kullanmaya hazırlanıyoruz. Bunun yanı sıra hem geliştirdiğimiz ürünlerde hem de hizmet ve operasyonlarımızda olumlu etkiye odaklanıyoruz. Sigortacılık sektöründe primler aracılığıyla yapılan yatırımların sürdürülebilirlik yaklaşımıyla değerlendirilmesinin kritik öneme sahip olduğunu biliyoruz. Bu sebeple, düşük karbonlu ve paydaşı odağına alan ekonomik büyümeyi desteklemek için olumlu etki yaratmaya aracı olacak ürün ve hizmetlere odaklanıyoruz. Operasyonlarımızın çevresel performansını iyileştiriyor, 2050 Karbon Nötr ve Sıfır Atık hedefini benimsiyoruz. Aksigorta olarak, ticari kaygı gütmeksizin iklim acil durumu, ekosistem ile toplum refahı ve güvenliği üzerinde olumsuz etkiye sahip ve bu etkilerin azaltılmasının mümkün olmadığı sektör ve faaliyetlere ürün ve hizmet sağlamıyor; fon yönetimi faaliyetleri kapsamında yatırım yapmıyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz toplumun kalkınması, refahı ve daha iyi bir yaşama

erişmesi için program ve projeler tasarlayarak, ekonomik büyümeyi desteklemek için olumlu etki yaratmaya aracı olacak ürün ve hizmetlere odaklanıyoruz. Bunun bir sonucu olarak, 2021 yılında sürdürülebilir sigortacılık ürünlerinden elde ettiğimiz gelir 54,7 milyon TL oldu. Aynı zamanda, fon yönetimi faaliyetlerimiz kapsamında aldığımız yatırım kararlarında sürdürülebilir ve yeşil yatırım araçlarını önceliklendiriyoruz. Bu bağlamda 2021 yılında yeşil fonlara yaptığımız yatırımlar 53,4 milyon TL olarak gerçekleşti” açıklamasında bulundu.

Sürdürülebilir bir yaşam için değerli olanı birlikte korumak

Ürün ve hizmet döngüsünü çevresel ve sosyal etki odaklı bakış açısı ile ele aldıklarını, sürdürülebilirliğe yatırımlarla katkı sağladıklarını ve paydaşları için değer ürettiklerini belirten Uğur Gülen, sözlerini şöyle sürdürdü; “Aksigorta'nın kurumsal amacını “sürdürülebilir bir yaşam için yeni nesil çözümlerle değerli olanı birlikte korumak” olarak belirledik. Şirket olarak bu hedef kapsamında, zamanın ötesinde teknolojik çözümlerle şekillenen bir müşteri deneyimi inşa ediyoruz. Müşterilerimizin sağlığını, işlerini, ailelerini, sahip oldukları ve edinecekleri değerleri koruyacak ürün, hizmet ve çözümler geliştiriyor, yeni nesil sigortacılık anlayışını içselleştiriyoruz. Bu bağlamda, sürdürülebilirlik öncelikleri ve toplumsal yatırımlarımız kapsamında ürettiğimiz ve paylaştığımız değer ile Birleşmiş Milletler tarafından kabul edilen 17 Sürdürülebilir Kalkınma Amacı'nın, ‘Sağlıklı ve Kaliteli Yaşam’, ‘Toplumsal Cinsiyet Eşitliği’, ‘İnsana Yakışır İş ve Büyüme’, ‘Sanayi, Yenilikçilik ve Altyapı’, ‘Eşitsizliklerin Azaltılması’, ‘Sürdürülebilir Şehir ve Yaşam Alanları’ ve ‘Hedefler İçin Ortaklıklar’ olmak üzere 8'ine doğrudan katkıda bulunuyoruz. Önümüzdeki dönem planlarımızdan bahsetmek gerekirse; düşük karbonlu ve paydaşı odağına alan ekonomik büyümeyi desteklemek için olumlu etki yaratmaya aracı olacak ürün ve hizmetlere odaklanıyoruz. Operasyonlarımızın çevresel performansını iyileştirmek için net Sıfır yaklaşımı benimsiyoruz. Aksigorta, olarak “iklim acil durumunun çözümü için öncü adımlar atmak” odağına uygun olarak en geç 2050'de Net Sıfır Emisyon ve Net Sıfır Atık seviyelerine ulaşmayı hedefliyoruz.”



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken:

**Türk sporunun
sürdürülebilir niteliğine
destek olmak için çalışıyoruz**

TÜRKİYE'DE 130 yıldır sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, "insanlığın gelişimi adına insanlık için değerli olanı korumak" amacıyla Türk sporunu desteklemeye devam ediyor. Türkiye Voleybol Federasyonu (TVF) ile 2018'den beri 'değerler ortaklığı' bulunan ve A Milli Voleybol Takımları'nın resmi sponsoru olan AXA Sigorta, Türkiye'nin ev sahipliği yaptığı ve 14-18 Aralık'ta Antalya'da gerçekleşen Uluslararası Voleybol Federasyonu (FIVB) Kadınlar Kulüpler Dünya Şampiyonası'nda Türk takımlarına destek verdi. AXA Sigorta çalışanları ve acenteleri, şampiyonada Türkiye'yi temsil eden Vakıfbank ve Eczacıbaşı Dynavit takımlarının maçlarını izledi. Turnuvaya katılan tüm seyirciler kurulan taraftar eğlence alanında AXA Sigorta'nın ödüllü oyunları ile zaman geçirirken, saha içi aktivasyonlarla da eğlenme fırsatı yakaladı. Set aralarında yapılan AXA Sigorta ile Dans Et, AXA Sigorta ile Hareket Molası ve AXA Sigorta ile Hediye zamanı ile maçı izleyen seyirciler bir yandan eğlenirken bir yandan da sürpriz hediyeler kazandı. Maç aralarında AXA Sigorta ile Şanslı Servis oyunu oynayan misafirlerimizden iki tanesine başarıları karşısında milli takım forması hediye edildi.

Türk voleyboluna sunduğu katkılarla Türkiye Erkek Voleybol Ligi'ne ismini veren AXA Sigorta'nın spora yaklaşımını AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken 15 Aralık'ta ESA Arena'da gerçekleşen Brand & Sport Summit'te değerlendirdi. Gençlik ve Spor Bakanı Dr. Mehmet Muharrem Kasapoğlu'nun konuşması ile başlayan, markalar ve spor dünyasını bir araya getiren etkinliğin "Filenin Efeleri: Sürdürülebilir Gelişim Yolculuğu ve Yeni Hedefler" başlıklı oturumunda AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken de konuşmacı olarak yer aldı. Yavuz Ölken, AXA Sigorta'nın Türk sporunu sürdürülebilir bir niteliğe kavuşturmak için çalıştığını vurguladı.

AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken şunları söyledi: "İnsanlığın gelişimi adına insanlık için değerli olanı korumak marka amacımız doğrultusunda, AXA Sigorta olarak Türk sporunun sürdürülebilir niteliğine destek olmak için çalışıyoruz. 2018 yılında TVF ile "Değerler Ortaklığı" dediğimiz bir iş birliğine başladık. İş birliğimizle o günden bugüne voleybol branşında çok büyük gelişmeler kaydedilmesine ve voleybolun en hızlı ve istikrarlı ilerleyen spor branşı olmasına katkı sağladık. Türk voleybolunun sürdürülebilir gelişim göstermesi ve Türk gençliğine ulaşabilmesi için çalışarak voleybolun Anadolu'da yaygınlaşmasına öncülük ettik ve TVF Lisesi öğrencilerine burs destekleri sunduk. AXA Sigorta olarak sportif



Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO'su

başarı için değil, ülkemizde sporun gelişmesi ve toplumumuzda spora olan ilginin artması için çalışıyoruz" dedi.

"Yaptığımız işte spordan ilham alıyoruz"

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken yaptığı konuşmada, spordan aldıkları ilhamı iş süreçlerinde kullandıklarını da aktardı: "Sürdürülebilir gelişimin ne kadar önemli olduğunu spor alanında yaşanan gelişmelerden öğrendik. Spora yapılan eğitim yatırımlarının takımlarımızın sürdürülebilir başarısında oynadığı kilit rolü görmek, bizi acentelerimizin gelişimleri için onlara eğitim zemini sunmaya yöneltti. Aynı zamanda sporun yansıttığı rekabet, sportmenlik, bireysel sağlık ve çevre sağlığı için fiziksel hareketlilik gibi değerleri yaşatmak adına çalışmak için harekete geçtik. AXA Sigorta olarak spora ve sporculara olan desteğimizi sürdürmeye devam edeceğiz."

Quick Sigorta acenteleri Quick Finans ile tanıştı



31 Aralık 2021’de kurularak, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)’dan aldığı faaliyet izni ile ilk kredisini 26 Ağustos 2022’de vermeye başlayan Quick Finans’ın acentelere özel lansmanı, 25 Kasım’da Quick Sigorta acenteler toplantısında yapıldı. Belek Cornelia De Luxe Resort Otel’de gerçekleşen toplantıda, Quick Finans hakkında merak edilenleri Şirket’in Genel Müdürü Nihat Karadağ anlattı.

NİHAT Karadağ, yüzde 100 Quick Sigorta'nın iştiraki olan ve finansman sektörünün ilk kuruluşundan itibaren önde gelen şirketlerinde ve bankalarda görev yapmış tecrübeli bir ekiple faaliyetlerine başlayan Şirket'in amacını; "Maher Holding Sigorta Grubu'nun finansal sigortalardaki uzman ve lider konumu ile mevcut grup ve acente potansiyelini değere dönüştürecek tüm kredi ve sigorta ürünlerini bir arada, bütünleşik, yenilikçi ve hibrit yeni nesil finansman modelleri geliştirmek" olarak paylaştı. Maher Holding Sigorta Grubu'nun şimdiye kadar ortaya koyduğu parlak başarı hikayelerinde hep girişimciliği ve öncülük yaptığı sigorta ürünleri yer almaktadır. Bu acenteler buluşmasından önce SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu ve diğer sektör Başkanlarının katılımı ile gerçekleştirilen panelde tartışılan konularında, Quick Sigorta'nın sektöre yön veren yeni bir aşamaya ulaştığının somut bir göstergesi olduğunu söyleyen Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "Quick Sigorta'nın ortaya attığı "finansal market" kavramı da sektöre yeni bir yön verilerek yepyeni yolların açılması aşamasına gelindiğini göstermektedir. Bir finansman şirketi olarak, bu finansal marketin geliştirilmesinde çok önemli bir role sahip olacağımız için büyük gurur ve heyecan duyuyoruz." diye ekledi.

Quick Finans'ın farkı ne?

Mevcut finansman şirketlerinden farklı olarak yeni nesil bir vizyona sahip olan Quick Finans'ın dört önemli özelliği ile öne çıkmaktadır. İlki, bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olması. Yeni nesil finansman şirketi vizyonunu oluşturan bu farklılık kredi ve sigorta ürünlerini bir arada ve hibrit ürünler olarak sunulmasını içeriyor. Birçok sektörde, geniş ürün ve marka yelpazesinde kredilendirme yapacak olması da sektördeki çoğunluğu münhasır olan, yani sadece bir ürün ve marka için finansman sağlayan şirketlerden ayıran ikinci önemli bir husustur. Diğer taraftan, konut finansmanı sağlayabiliyor olması da iki lisansa sahip olmamız anlamına geliyor. Türkiye'deki 20 finansman şirketinin sadece dördünde konut finansmanı ruhsatı bulunuyor. Üçüncü bir farkımız olan konut finansmanı ise, konut sahibi olacaklar için kentsel dönüşüm ve maketten satış projelerinde önemli bir risk alanını gideren "Bina Tamamlama Sigortalı" konut finansmanı ile sektörde yeni bir alan açmasıdır. Bu alan da Quick Sigorta acenteleri ile yeni bir iş birliği alanımız olacaktır. Dördüncü farkımız ise, yeni nesil teknolojileri ve finansman modellerini kullanacak olmamızdır. Bu yeteneğimiz, açıklamış olduğumuz tüm fark yaratan faaliyetlerimizin sürdürülmesi ve geliştirilmesinde çok önemli üstünlük yaratan bir teknik altyapı avantajını sağlayacaktır.

Nihat Karadağ, finansman şirketleri ile ilgili görüşlerini ise şöyle

aktardı: "Finansman şirketlerinin kuruluşunu Ülkemiz finans alanında bir devrim olarak niteliyorum çünkü daha öncesinde kredi almak için mutlaka bir banka şubesine gitmek şarttı. Finansman şirketleri geliştirdikleri ve öncüsü oldukları uzaktan erişim teknolojisi ve süratli kredilendirme süreç ve teknikleri ile bu tabuyu yıkarak, banka dışında yaygın satış noktalarından her türlü mal ve hizmet alımı için satış anında 'kapıdan dışarıya çıkmadan' kredi vermeye başladılar. Bu aşama ile aslında kredi işlem süreçleri ve dijital çözümlerde öncü oldular ve günümüz dijital bankacılığının temellerini atmış oldular. Quick Finans olarak da, Quick Sigorta'nın geliştirdiği "dijital köprü" kavramı ile bu vizyonumuz örtüşerek, önemli etkiler yaratacak bu kavramı daha ileri düzeylere taşımak da önemli bir misyonumuz olacaktır.

Tabii bu ilerleyiş acentelerimizde de önemli etkiler yaratacak, Quick Sigorta ve Quick Finans iş birliği ile önemli gelir artışı ve prestij sağlayabilecekler. Nasıl ki Quick Sigorta'nın finansal sigorta ürünleriyle acentelerin yürüyüşü değişti ise ve müşteri gözünde saygınlıkları arttıysa, aynı ivme Quick Finans iş birliğinde geliştirilerek sunulacak yepyeni ürünlerle de yaşanacaktır."

Finansman sektöründe bir ilk: Sigorta primi için ilk defa kredi kullanıldı

"Sigorta destekli finansal ürünler, günümüzün önemli fırsatlarına dönüşüyor" diyen Karadağ, Quick Sigorta'nın sektörde önünü açtığı ve liderlik ettiği kefalet, bina tamamlama, fatura koruma gibi finansal sigortalar ekosistemi ile Quick Finans'ın güçlü temeller üzerine kurulacağını ve sektöre yepyeni yaratıcı ürünler sunacağını belirtti. Karadağ'ın ilk olarak açıkladığı herhangi bir kredi bağlantısı olmaksızın, münhasıran sigorta poliçesi primlerinin kredilendirilmesi de acenteler tarafından beğeniyle karşılandı. Poliçe Prim Kredisi ile sigortalı, günümüz koşullarında alternatif finansman yöntemi ile Quick Finans'tan kredi alma imkanına kavuşuyor. Daha ilerideki aşamada, sigortalıya istediği şirketten aldığı poliçenin primini ödeyebilmek için Quick Finans'tan kredi alma olanağı tanınacak.

Quick Finans hangi sektörlerde kredi verecek?

Karadağ, Quick Finans'ın kredi vereceği sektörleri sıralarken "Bu vizyon çerçevesinde, iş modelini farklılaşma ve odaklanma stratejileri üzerine kuran Quick Finans, konuttan otomotive, tedarikçi ve stok finansmanından tarımsal üretim tedarik zinciri finansmanına ve dijital ile perakende satış noktalarındaki mikro finansmana kadar geniş bir yelpazede yer almayı hedefliyor." dedi.



RS Oto Ekspertiz Marka Başkanı Fatih Yanık:

"Birçok yönetmeliğe uyulmuyor"

Sıfır kilometre araçlarda yaşanan arz problemleri ve haksız kazanç elde etmek isteyenlere önlem amaçlı olarak geçtiğimiz aylarda çıkan, sıfır kilometre araçların ikinci el olarak satışında 6 ay/6 bin kilometre şartının aranmasına dair yönetmelikle ilgili olarak RS Oto Ekspertiz'den dikkat çeken açıklamalar geldi.

BİRÇOK noterin satıştan 3 gün önceye kadar alınacak ekspertiz belgesi zorunluluğuna uymadığını ileten RS Oto Ekspertiz Marka Başkanı Fatih Yanık “Bazı noterlerde halen TSE-HYB ibareli ekspertiz raporunun sisteme girilmediğini görüyoruz. Satışlar beyana dayalı şekilde gerçekleştirildiğinden 13.02.2018 tarih ve 30331 sayılı Yönetmelik ve 15.08.2020 tarih ve 31214 sayılı Yönetmelikte değişiklik ile birlikte, 8 yaş ve 160.000 kilometrenin altındaki araç satışlarında yönetmelik olmasına rağmen, tam anlamıyla uygulanmıyor. Uygulamanın başından beri, 6.000 km’nin tespiti için TS-13805 HYB (Hizmet Yeterlilik Belgesi) sahibi ekspertiz işletmelerinin raporu ile noter satışı gerçekleştirmesi yönünde görüşlerimizi bildirmiştik. Ülkemizde ortalama 3 bin ekspertiz işletmesi olmasına rağmen sadece 828 adedi TSE tarafından yetkilendirilmiş vaziyette. TSE-HYB belgesine sahip olmayan her işletme aslında kusurlu araçlar sebebiyle tüketicinin mağdur olmasına olanak veriyor.” şeklinde konuştu.

RS Otomotiv Grubu’nun yeni nesil ekspertiz şirketi RS Oto Ekspertiz, ikinci el araç alım satımında hali hazırda yaşanan gelişmelerle ilgili olarak bir takım bilgiler paylaştı. Şirket, 2018 yılında çıkan ve 2020 yılında güncellenen yönetmelikle birlikte 8 yaş ve 160.000 kilometrenin altındaki otomobillerin alım satımında ekspertiz raporu zorunluluğu olduğunu, ancak satış devir işlemlerinde, birçok noterde rapor ibrazının halen gerçekleşmediğini belirtti.

“Satışların sözlü beyana dayalı şekilde yapılması yönetmelikleri kağıt üstünde bıraktı”

Kısa bir süre önce duyurulan 6 ay/6 bin kilometre yönetmeliğinde bireysel satıcıların muaf tutulduğunu hatırlatan RS Oto Ekspertiz Marka Başkanı Fatih Yanık, yönetmeliğin çıkışıyla birlikte kilometre tespiti için TS-13805 HYB belgesi sahibi ekspertiz işletmelerinin raporu ile noter satışının gerçekleştirmesi yönünde görüş bildirmiş olduklarını ifade etti. Motorlu Taşıt Yönetmeliği’ne uygun olarak hizmet veren bazı işletmelerin ve bazı noterlerin, yönetmeliklere uyduğunu, ancak birçok noterin ve işletmenin halen sözlü beyanla alım satım işlemi yaptığını kaydeden Yanık, “Ekspertiz belgesinin ibrazı yerine satıcının sözlü olarak beyan ettiği kilometre dikkate alınarak satış devri veriliyor. Yani araç o kilometre de olsa, 200 bin kilometre de olsa, satıcının beyan ettiği kilometre bilgisi sisteme giriliyor. Bu durum aslında hem alıcının hem de gelecekte bu araca sahip olacak tüketicilerin mağduriyeti riskini barındırıyor. Tüketiciciyi kandırmaya yönelik işlemlerde konu yasal süreçlere taşındığında, ekspertiz raporu ve yetki belgesine bakılmaktadır.” dedi.



Fatih Yanık

RS Oto Ekspertiz Marka Başkanı

“Var olan yönetmeliklerin uygulanması tüketicinin korunmasını sağlar”

Ülkemizde var olan yaklaşık 3 bin oto ekspertiz işletmesinden sadece 828’i TSE tarafından yetkilendirilmiş şekilde, TS-13805 Hizmet Yeterlilik Belgesi ile ekspertiz işlemlerini sürdürüyor. Bir ekspertiz işletmesinin TS-13805 standartlarında belgelenmesi, ekspertiz ekipmanlarının kalibrasyonları ile birlikte, işyeri standartlarını sağlayabilme özelliklerine sahip olduğu anlamına gelirken, bu belgeyi alabilmek için, işyeri çalışma ruhsatından, eğitilmiş personele kadar uzanan birçok standardı sağlamak gerekiyor. Kısaca, TS-13805 HYB sahibi işletmeler, TSE tarafından her yıl denetleniyor ve uygun olması ile birlikte yetkilendiriliyor.

“Nihai tüketicilerin, araç satın alma sürecinde bu belgeye sahip işletmeler tarafından düzenlenmiş ekspertiz raporları ile araç satış işlemlerinin gerçekleştirmesi, menfaatlerine olacaktır.” diyen Yanık “Yetki belgesine sahip olmayan işletmeler, yetkili olmamakla birlikte aynı işi yapmaya devam etmektedir. Burada süreç biraz da nihai tüketiciye bağlı. Tüketicilere tavsiye-
miz; noterde araç satış öncesi ekspertiz raporu olup olmadığına, ekspertiz raporu varsa yetkili işletme tarafından düzenlenip düzenlenmediğine mutlaka bakılmasıdır. Yönetmelikler tüketicinin korunmasına yönelik uygulamalar içeriyor. Ancak bunlara riayet edilmesi koşuluyla ikinci el araç pazarında oluşabilecek mağduriyetlerin önüne geçilebilir.” şeklinde görüşlerini paylaşıyor.



Uğur Özer

Sompo Sigorta Kurumsal Sigortalar
Genel Müdür Yardımcısı

Sompo Sigorta GES Sigortası ile yenilenebilir enerjiye destek oluyor

SOMPO Sigorta'nın Güneş Enerji Santrallerine kapsamlı ve hızlı hizmet sunan GES Sigortası ürünü KOBİ'lerden gördüğü ilgi ile sektörde önemli bir ihtiyacı karşılıyor. Yenilenebilir enerji sistemlerine yatırımı sigorta ürünleriyle destekleyen Sompo Sigorta'nın, KOBİ'lerin kullanımına sunduğu Güneş Enerji Santrali (GES) Sigortası ürünü sektörden büyük ilgi gördü. Şirket, 2020 yılında KOBİ'lerin kullanımına açtığı GES Sigortası ile zemine kurulu yer tipi elektrik üretimi yapan güneş enerji santrallerinde; yangın, doğal afetler, terör, kötü niyetli hareketler, elektronik cihaz, makine kırılması ve buna bağlı kâr kayıpları, işveren ve üçüncü şahıs mali mesuliyet gibi teminatlarla geniş kapsamda güvence sağlıyor. GES Sigortası aynı zamanda maddi hasara bağlı olmayan performans kaybını da teminat altına alıyor.

Yenilenebilir enerjiye destek

Yenilenebilir enerji kaynaklarının ve enerji verimliliğinin artırılması, güneş enerjisi potansiyelinin daha verimli şekilde kullanılmasının, BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri doğrultusunda ülkemizin de öncelikleri arasında yer aldığını aktaran Sompo Sigorta Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, GES Sigorta ürününün bu alana yatırım yapan işletmelere destek olmak üzere hayata geçtiğini ifade etti. Özer, "Dünyada, özellikle Rusya-Ukrayna Savaşı nedeniyle ortaya çıkan enerji sorunu, yenilenebilir ve yerinde enerji üretiminin önemini ortaya koyuyor. Yenilenebilir enerji kaynakları arasında görece düşük yatırım tutarları, kolay uygulanabilir olması ve Türkiye coğrafyasının yüksek verimlilik sağlaması nedeniyle Güneş Enerji Santralleri, hem çevreci hem de ekonomik çözümler olarak karşımıza çıkıyor. Sompo Sigorta olarak ülkemizde gelişen GES sektörüne, sigorta çözümlerimizle katkı sağlamayı sürdüreceğiz" diye konuştu.

GES Sigortası'na KOBİ'lerden büyük ilgi

GES teminatını KOBİ'lere uygun olarak sundukları yeni ürünlerinin gördüğü ilgiden memnun olduklarını belirten Özer şöyle konuştu: "GES Sigortası ürünümüzle önemli bir ihtiyaca yanıt verdiğimizizi gördük. Güneş enerji santrallerine geniş bir yelpazede teminat sağlayan ürünümüz ile ilk 10 ayda, 2021 yılında toplam üretiminin 3 katından fazla üretim gerçekleştirdik. KOBİ tarafında poliçe adedimizi 10 katına çıkardık. KOBİ haricinde üretimimiz artarak devam ediyor, orada da yüzde 100'ün üzerinde prim büyümesi sağladık. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da müşterilerimizi anlamaya ve çağın gerekliliklerine uyum sağlayan güçlü ve yenilikçi ürünlerimizle KOBİ'lerimizin yanında olmaya devam edeceğiz."

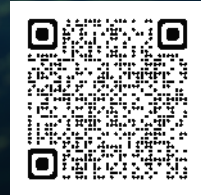
HAYATA CARDIF'LE BAK

Hayat Sigortası 

Bireysel Emeklilik 

Ferdi Kaza 

BNP Paribas Cardif
hayatın her anında
yanında.



BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. - BNP Paribas Cardif Sigorta A.Ş.

bnpparibascardif.com.tr



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen
dünyanın
sigortacısı

Türk Nippon Sigorta'nın düzenlediği, Ağustos ve Eylül aylarını kapsayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Kampanyası'nı kazanan acentelerini Kıbrıs Seyahati ile ödüllendirdi.

HER yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta 2022 yılının ikinci gezisini Kıbrıs'a gerçekleştirdi. Sağlık sigortaları tarafında ilk on şirket arasında yer alan ve getirdiği yeniliklerle adından söz ettiren Türk Nippon Sigorta 2023 yılı için de yine bu tarafta kampanyalar ve buna bağlı geziler yapmaya devam edecek.

Acentelerini en önemli iş ortakları olarak gördüklerini ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "Sene başında da ifade ettiğimiz şekilde odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalar yapmaya devam ediyoruz. 2022 yılının ikinci durağını Kıbrıs olarak belirlemiştik. 2-4 Aralık tarihinde bu gezimizi gerçekleştirdik. Gerçekleştirdiğimiz seyahatler neticesinde acentelerimiz ile buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalıyoruz. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor. Acentelerimizi her daim ön planda tutuyor ve özel kampanyalar yapıyoruz 2023 yılında da bu stratejimizi sürdürmeye devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

Başarı kazandığını paylaşmaktır ilkesi ile hareket ettiklerini ve bu işin bir ekip işi olduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Güçlü acente ağıımız sayesinde hedeflerimize sene bitmeden ulaştık. Şirketimiz ve acentelerimizi bir bütün halinde sene boyunca çok çalışarak güzel bir performans sergilediler. Bu güzel ekibin bir parçası olmak beni çok mutlu ediyor." dedi. 2-4 Aralık tarihleri arasında Kıbrıs Concorde Luxury Otel'de gerçekleştirilen buluşma sayesinde Türk Nippon Sigorta acenteleri keyifli anlar yaşadı. İlk gün gerçekleştirilen hoş geldiniz kokteylinde geziye katılan tüm acenteler bir araya geldi. İkinci gün gerçekleştirilen St.Barnabas Manastırı, Lala Mustafa Paşa Camii ve Kapalı Maraş gezileri ile Türk Nippon Sigorta acenteleri Kıbrıs'ın önemli turistik yerleri keşfetme şansı yakaladılar.

Gezinin ikinci gününde Türk Nippon Sigorta üst yönetimi ve bölge müdürlerinin katılımı ile gerçekleşen bir de toplantı gerçekleştirildi. 2022 yılı değerlendirilmesinin yapıldığı, 2023 yılı hedeflerinin konuşulduğu toplantıda önümüzdeki yıl için strateji ve hedefler belirlenerek yol haritası oluşturuldu.

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

*"Acentelerimizi
her daim
ön planda
tutuyoruz"*



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

"Acentelerimizin yanında olmaya devam edeceğiz"

YENİ nesil sigortacılık anlayışıyla müşterilerinin yanı sıra en büyük dağıtım kanalı olan acentelerinin de yanında olan Aksigorta, Genel Müdür Uğur Gülen ve Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran'ın da aralarında olduğu üst yönetimiyle birlikte bölge ziyaretlerini tamamladı. 60 yılı aşkın zamandır olduğu gibi sigorta sektörünün içinde bulunduğu bu darboğazda da acentelerinin yanında olan Aksigorta, gerçekleştirdiği acente ziyaretleriyle bir kez daha acentelerini yalnız bırakmayarak, onların sektörde yaşadığı sorunlara yönelik geliştirilebilecek çözümleri, onlarla birlikte masaya yatırma fırsatı buldu.

Bölge ziyaretlerine ilişkin açıklamalarda bulunan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen; "Tüm sektörlerde olduğu gibi, sigorta sektörü olarak bizler de oldukça zor bir sınavdan geçiyoruz. Yüksek enflasyon haneye giren her bir metayı olumsuz yönde etkilerken, bizler sigorta sektörü olarak o hanenin de güvencesinden sorumlu olan bir sektörüz. Bizim sigortaladığımız kıymetlerin değeri enflasyona paralel şekilde artış gösteriyor. Bizler de yeni döneme acentelerimizin çok daha hızlı uyum sağlayabilmelerini, yeni ürün ve aksiyonlarımızla destekliyoruz. Aksigorta olarak bu zor günlerde de acentelerimizin yanında olmak, onların yaşadıkları sektörel sorunları birlikte masaya yatırmak amacıyla bölge ziyaretlerimizi gerçekleştiriyoruz. 60 yılı aşkın zamandır olduğu gibi, bugün ve yarın da en büyük dağıtım kanalımız olan acentelerimizin yanında olmaya devam edeceğiz" dedi.

Eylül ayında İzmir ve Kuzey Ege bölgesi ile ziyaretleri başlatan Aksigorta, aralık ayı itibarıyla 9 bölgedeki acentelerle de bir araya gelerek toplamda 10 bölgedeki, 3.000'i aşkın acentesine ulaşmış oldu.

Uğur Gülen

Aksigorta Genel Müdürü

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

RSServis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RSOto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

otoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

RSBoyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com



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

www.garantiliotoservis.com

M **MET**teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com



f @ in v | [rsotomotivgrubu](http://rsotomotivgrubu.com)
www.rsotomotivgrubu.com
444 40 77



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken:

"Reçetemiz tutarlı ve sürdürülebilir olmak"

PROFESYONEL acentelerinin sürdürülebilirliğini sağlamak için çalışan öncü sigorta şirketi AXA Sigorta, yıl boyunca sık sık bir araya geldiği Türkiye'nin dört bir yanındaki acenteleriyle bu kez de oldukça geniş katılımlı dijital bir buluşma gerçekleştirdi. Dijital Acenteler Buluşması'nda 2022 yılı değerlendirildi, gelecek yıla dair yol haritası konuşuldu.

Ödeyenden çözüm ortağına dönüşme sürecinde acenteleriyle tutarlı ve sürdürülebilir ilişkiler kurmayı önemseyen Türkiye'nin öncü ve yenilikçi sigorta şirketi AXA Sigorta, çeşitli illerdeki yüzlerce acentesiyle online olarak bir araya geldiği Dijital Acenteler Buluşması'nı gerçekleştirdi. Tüm yıla yayılan çeşitli organizasyonlarla 1000'in üzerinde acentesiyle fiziksel olarak sık sık bir araya gelen ve güçlü bölge yapılanmaları sayesinde acente kanalıyla temasını kesmeyen AXA Sigorta, 29 Kasım Salı günü gerçekleşen dijital buluşmayla çalışmalarının yıllık değerlendirmesini yaptı. AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken ve AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan'ın 2022 yılı değerlendirmelerini sunduğu ve 2023 hedeflerini dile getirdiği dijital buluşmayı yaklaşık 1800 AXA Sigorta acentesi ve çalışanı canlı olarak izledi.

AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, toplantıda şunları söyledi: "2022 yılı, yangın ve doğal afetler nedeniyle büyük hasarların oluştuğu ve maliyetlerin arttığı, fakat sermayenin yetersiz kaldığı bir yıl oldu. Asgari ücret değişimleri, değişen müşteri beklentileri ve davranışları sigorta sektörünü zorladı. "Kusursuz fırtına" olarak adlandırabileceğimiz zorlayıcı dinamiklerden finans sektörü içinde en çok sigortacılık etkilendi."

"AXA'nın reçetesi tutarlı ve sürdürülebilir olmak"

Yaptıkları değerlendirmelerde CEO Yavuz Ölken ve Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan, 2022 yılının tüm zorluklarına rağmen AXA Sigorta'nın sektördeki diğer şirketlerden görece daha az etkilenecek pozitif yönde ayrıştığına ve bunda acentelerin de büyük payı olduğuna değindiler. Yavuz Ölken, ekonomik kriz, doğal afetler ve jeopolitik gelişmelerle belirlenen 2022 yılında sigorta sektörünün olumsuzluklardan en çok etkilenen sektör olduğunu belirtti. 2022 yılının zorlayıcı dinamiklerini "kusursuz fırtına" olarak adlandıran Ölken ayrıca, gelecek yılda da belirsizliğin sigorta sektörünü etkileyeceğini ifade etti.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken değerlendirmelerine şu şekilde devam etti: "AXA Sigorta olarak kusursuz fırtınadan en az etkilenen şirketler arasındayız. 'Geleceğe hazırız' diyebilen bir şirketiz ve bunu güçlü finansal yapımız, güçlü organizasyonumuz ve güçlü sermayemize borçluyuz. AXA Sigorta olarak olumsuz koşullar karşısında dayanıklıyız. Portföy dengemizi korumak, bölge teşkilatını güçlü kılmak, dijital çözümleri işimize entegre etmek, acente ve müşteri odaklılık, söylemlerimizin tutarlılığı gibi unsurlar bizi yaptığımız işte dayanıklı ve sürdürülebilir kılıyor. Hem AXA Sigorta olarak hem de sektör olarak sorunlar karşısında çözüm üretmeye çalışıyoruz. Belirsizliğin hüküm süreceği 2023'te de sürdürülebilir gelişim ve büyümeye odaklanacağız. Gelişim büyümenin kaldıraçtır. Sürdürülebilir gelişimi sağlamak büyümeyi de beraberinde getirecektir. İlk kez 2021'de ortaya koyduğumuz Sigorta 4x4 stratejisiyle bugün olduğumuz noktaya geldik. Gelecek yılda da bu stratejiyi benimseyerek tüm paydaşlarımız ve müşterilerimiz için çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz."

"Acentelere ve müşterilere yakın olmak sürdürülebilir gelişimin anahtarı olacak"

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan ise şunları söyledi: "2018'den beri 'ödeyenden çözüm ortağına geçiş' söylemini kullanıyoruz ve bu söylemi gerçekleştirmek için de çok çalıştık. Müşterilerimizin her anında yanında olmayı, onları bekleyen tüm risk faktörlerini kapsamayı hedefleyerek portföy dengemizi sağladık. AXA Sigorta'yı dayanıklı kılan etkenlerden biri; portföy dengesini sağlama konusunda acentelerimizle geçmişten bugüne sürdürdüğümüz ve son dönemde daha da arttırdığımız önemli sinerjidir. Tam da bu noktada 'aile sigortacılığı' kavramını daha çok gündemimize aldığımız bir dönem içerisindeyiz. Bir ailenin tüm polise ihtiyaçlarına cevap veren, risk yönetimine dair alternatifli çözümler sunabilen bir şirketiz ve bu konuda kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz hızlı çözüm odaklı hizmetlerimizde acentelerimizin ulaşılabilirliği büyük rol oynuyor ve ulaşılabilirlik müşteri memnuniyetinin sürdürülebilirliği için çok önemli. Biz de şirket olarak güçlü bölge teşkilatlanmamızla acentelerimizle sürekli temas halindeyiz. Sürekli sahadayız, acentelerimizi dinliyoruz. 2023'te de sahada olmaya devam edeceğiz. Acentelerimize ve müşterilerimize yakın olmak sürdürülebilir gelişim ve büyümenin anahtarı olacak."



Cenk Tabakoğlu

Lumnion CEO'su

SAP Fioneer ve Lumnion küresel ölçekte güçlerini birleştiriyor

SAP Fioneer **Lumnion**

KÜRESEL teknoloji lideri SAP tarafından desteklenen ve yenilikçi yazılım çözümleri ve platformlarla finansal hizmetleri bir sonraki seviyeye taşımayı amaçlayan SAP Fioneer, “Yeni nesil sigortacılığı birlikte inşa etmek” mottosuyla oluşturduğu yeni programı “Amplify Insurtech”in global olarak ilk partneri olarak özellikle makine öğrenmesi ile modellemeler yapan ve sigortacılık fiyatlaması alanında uzman Lumnion’u seçti.

Dünyada 800’ün üzerinde finans şirketi ve dünyadaki en büyük sigorta şirketlerinin %50’si ile çalışan SAP Fioneer ortaklığı ile Lumnion, değişen pazar ihtiyaçları ve eğilimleri için birden çok çözüme çok kısa sürede erişebilecektir. Ayrıca, bu ortaklık ile her iki tarafın da sigorta sektörüne ve sigorta teknolojilerine büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz. Bu global ortaklık sayesinde Lumnion, SAP Fioneer’in ana sistemlerine entegre olarak, SAP Fioneer’in küresel erişimi aracılığıyla yeni müşteriler kazanıp, yeni pazarlarda özellikle de ilk aşamada Almanya ve DACH bölgesinde birlikte satışa başlayacak.

Lumnion CEO’su Cenk Tabakoğlu, “Bunun Lumnion açısından çok önemli bir gün olduğuna inanıyor, SAP Fioneer ile ortaklık yapmaktan ve SAP Fioneer’in ilk insurtech partneri olmaktan çok mutlu olduğumuzu belirtmek istiyorum. SAP Fioneer ile daha fazla pazar potansiyeline hitap etmeyi hedefliyoruz. Ağırlıklı olarak sigorta fiyatlandırması alanında makine öğrenimi yeteneklerinin kullanımı ve geliştirilmesi olmak üzere, sigorta sektörü için yeniliğe daha fazla odaklanacağız. Bu ortaklığın bize küresel SAP Fioneer ağı ve teknolojisine dayalı bütünsel ve yenilikçi hizmetlerle pazara hizmet etme fırsatı verdiğine inanıyoruz.” dedi.

KASKO ARIZA TEMİNATI

Motor, şanzıman gibi otomobilinizin en değerli parçalarını garanti altına alarak oluşabilecek arıza ve mekanik kaynaklı masrafların finansal yüklerine karşı sigortalıyı güvence altına alır, kaskonun tamamlayıcısı arıza kaynaklı masraflara karşı koruma sağlar.

Mekanik Garanti

- + 7/24 Yol Yardım
- + Çekici Hizmeti
- + Lastik Değişimi



Düzce depremi sonrası DASK sahiplerine 100 milyon TL ödeme

DASK'TAN yapılan açıklamada hasar dosyalarının yüzde 75'inin inceleme süreci tamamlandığı belirtildi. Kurum Zorunlu Deprem Sigortası sahiplerine toplam 100 milyon TL hasar ödemesi yapıldığını açıkladı. Düzce depreminin ardından hasar alan binaların incelenmesi sürüyor. DASK'tan yapılan açıklamada hasar dosyalarının yüzde 75'inin inceleme süreci tamamlandığı belirtildi. Kurum Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) sahiplerine toplam 100 milyon TL hasar ödemesi yapıldığını açıkladı. Toplam 14 bin adet olan hasar dosyalarında Düzce dışında komşu illerden de hasar bildirimleri yer alıyor.

DASK'tan yapılan açıklamada şu ifadeler yer aldı: "Dask olarak, deprem gerçeğine karşı bilinçlenmeyi artırmak ve deprem nedeniyle oluşacak maddi zararları karşılamak, afet bölgelerinde hayatın normale dönmesi için sistematik çalışmalar yapmak amacıyla çalışmaya devam ediyoruz. 23 Kasım 2022'de yaşanan 5,9 büyüklüğündeki Düzce/Gölyaka Depremi'nden hemen sonra,

ekiplerimiz ve yöneticilerimiz ile birlikte ilk günden itibaren sahadaydık ve vatandaşlarımıza gereken desteği sunmaya başladık. Deprem sonrasında Düzce'den 13.000 adet, çevredeki illerden 1.000 adet olmak üzere toplam 16 ilden 14.000 hasar ihbarı alınmış; hızla inceleme süreçleri başlatılarak ilk günden itibaren tazminat ödemelerine başlanmıştır. Bugün itibarıyla hasar dosyalarının yüzde 75'inin inceleme süreci tamamlanmış olup ZDS sahibi vatandaşlarımıza toplam 100 milyon TL hasar ödemesi yapıldı.

Zorunlu Deprem Sigortası, depreme karşı alınacak en güçlü finansal önlemlerden biridir. DASK olarak en önemli önceliğimiz, afet sonrası vatandaşlarımızın hayatına kolaylıkla devam edebilmeleri için üzerimize düşeni yapmaktır.

Kapsamımıza giren tüm konutların Zorunlu Deprem Sigortası ile güvence altına alınması için çalışmalarımızı sürdürürken vatandaşlarımızın Zorunlu Deprem Sigortalarını yaptırmalarını ve süresi dolan poliçelerini yenilemelerini her fırsatta hatırlatıyoruz."



TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Doğa Sigorta, “2023 Yol Haritası” toplantısı düzenledi

DOĞA Sigorta Yöneticileri 2022 yıl sonu değerlendirme, hedef gerçekleştirme ve gelecek projeksiyonu çerçevesinde “2023 Yol Haritası” temalı strateji ve değerlendirme toplantısında bir araya geldi. Doğa Sigorta Yönetim ve İcra Kurulu, Bölge ve Departman Müdürleri’nin katılım sağladığı, Antalya Titanic Mardan Palace’ta gerçekleşen toplantıda, yıl sonu değerlendirmesi ve yeni yıl hedefleri kapsamında strateji planı ve 2023 vizyonu belirlendi.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı’nın da katılım sağladığı toplantı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar’ın açılış konuşması ile başladı. Toplantının ilk oturumunda, operasyonel süreçler ve mevcut uygulamalar çerçevesinde çözüm ve öneriler geliştirilirken, günün ikinci oturumunda ise bölgelerin potansiyel faaliyet kolları ve büyüme alanları masaya yatırıldı.

Grup Müdürleri ve Bölge Müdürlerinin gerçekleştirdikleri sunumlarda branşlar özelinde üretim hedefleri ve 2023 yılı gelişim alanlarının konuşulduğu toplantıda yeni fikirler ve geliştirici öneriler ile yol haritası belirlendi. Strateji toplantısında bir araya gelerek yeni yıla kuvvetli bir motivasyon sağlayan yöneticiler, arta kalan zamanda, hafta sonu boyunca otelin keyifli ortamında hoşça vakit geçirme fırsatı buldular.

**SOMPO SİGORTA'DA
HERKESE GÖRE
UYGUN BÜTÇELİ
BİR KASKO VAR!**

**BÜTÇE
DOSTU
KASKO**

**%50'ye
VARAN
AVANTAJLI
FİYATLAR**



SOMPO SİGORTA

Biz Sizi Anlıyoruz



Dr. Zeynep Stefan

Yazar

Açık sigortacılığa ilk adımlar

ÖMER Aras'ın kitabında yer alan radikal kişiselleştirme (extremist customisation) ve platformlaşma (platformisation) kavramları tek başına bir kitap konusu olabilecek kadar detaylı incelenmeyi hak ediyorlar. İlk okuduğumda, her ne kadar bankacılık sektörü için söylenmiş olsa da sigorta sektörünün varacağı yeri ne kadar güzel ifade ediyor diye düşünmüştüm. Böylelikle sigorta sektörünün geleceğini tanımlayan kelime sayısını beşe çıkarıyorum: Me; Free; Easy; Radikal Kişiselleştirme ve Platformlaşma. Aslında yazması çok kolay, ancak hayata geçirmesi ne kadar da zor! Nedenini kısaca anlatayım.

Birincil veya ikincil? İşte bütün mesele bu!

Sigorta şirketlerinin birincil faaliyetlerini (sigortacılık değer zincirindeki beş ana adım / ürün ve servis geliştirme, pazarlama ve satış faaliyetleri, polise üretimi, hasar süreci ve fon yönetimi) gerçekleştirebilmek için ikincil süreçlerinde yer alan birçok faaliyeti (veri analizi, şirket altyapısı (finans, bilgi işlem, risk yönetimi), reasürans ve insan kaynakları yönetimi) şirket adı fark ettirmeyecek kadar benzer şekilde gerçekleştirdiklerini biliyoruz. Nedeni ise ikincil adımlar için standartların net bir şekilde belirlenmesi ve düzenleyici kurum tarafından süreç kalitesinin yakından takip edilmesi. Bununla birlikte birincil adımlar zordur. İnovasyon ister, farklı düşünebilmeye ve kaliteli insan kaynağına gereksinim duyar. Bu sebeple genellikle rekabet, birincil adımlardan ziyade ikincil adımdaki ufak farklılıklar eksenine kaydırılmak istenir. Nedeni ise bunu gerçekleştirmenin daha kolay olmasıdır. İşte tam bu aşamada karşınızda bankacılık sektöründe uzun zamandır var olan ancak sigortacılar için yakın zamanda ortaya çıkan bir kavram belirlemek: Açık Sigortacılık.

Açık sigortacılığa doğru

Açık bankacılığın sigorta sektöründeki izdüşümü olan açık sigortacılık, kısaca yukarıda saydığımız ikincil adımdaki faaliyetler ile birincil faaliyetler arasında net bir ayrım konulması anlamına gelmekte. Birincil adımların olduğu grupta yer almak isteyen şirketler markalarıyla yola devam ederken ikincil adımlarda kalmak isteyen şirketler markalarını sektörden çekiyorlar ve 'white-label' olarak birincil adımlarda yer alan şirketlerin ikincil adımdaki faaliyetlerini dış hizmet olarak vermeye başlıyorlar. Böylelikle ikincil adımdaki faaliyetlerin kalitesi artıyor, operasyonel maliyetleri düşüyor, riskler azalıyor ve ikincil



adımların her şirket bünyesinde gerçekleştirilmesi yerine bazı şirketlere verilerek ortaklaştırılmasıyla boşta kalan finansal kaynaklar birincil adımlara transfer ediliyor. Dolayısıyla ikincil adımda platformlaşma gerçekleştirilirken birincil adımda sıra radikal kişiselleştirmeye geliyor.

Radikal kişiselleştirme ise uzun zamandır bilmemize rağmen ancak ve ancak teknolojik gelişmeler ile hayata geçirebileceğimiz bir hedef. Çünkü bu kadar verinin değerlendirilmesi ve sanki tek bir kişinin verisiymiş gibi özelleştirilmesi sadece yüksek veri inceleme teknikleri ile mümkün. Bu özellik gerçekleştiğinde kişilerin gerçek riskleri ve gerçek risk primleri ortaya çıkmış olacak. İşte tam anlamıyla bir kişiselleştirme (me). Tıpkı bir risk mühendisinin tesise gidip bütün gününü orda geçirmesi ve risklerini her anlamda inceleyerek o tesise özel bir poliçe düzenlemesi gibi. Bu özenin teknoloji eliyle milyonlarca bireysel poliçeye uygulandığını, risk gruplarının inanılmaz derecede farklılaştırıldığını ve aynı aileden kişilerin bile prim bedellerinin taşıdıkları riske göre farklılaştığını, teminat süresi seçeneğinin arttığını, mikro sigortacılık seçeneklerinin devreye alınabildiğini hayal edelim. Sigortacılık Değer Zinciri'ndeki bütün adımların kişinin riskleri özelinde farklılaştığı ve benzersiz bir risk priminin ortaya çıktığı bir yapıda kim gerçek risklerine karşı oluşturulan gerçek risk primini ödemeye razı olmaz? Hiç kimse! En azından asgari rasyonel hiç kimse. Ancak davranışsal iktisat

bize asgari düzeyde de rasyonel olmadığımızı söylediğinden bu adımda devreye düzenleyici kurumumuzu alıyoruz ve kişiselleştirilmiş zorunlu sigortalar havuzumuzu büyütüyoruz. Böylelikle SEDDK'nın haklı olarak altını özellikle çizdiği finansal mimaride denge; bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin payları (Bankacılık %90 ve Sigortacılık sadece %4,5) arasındaki dağılım; sağlanmış oluyor. Burada düzenleyici kurumumuzun altını özellikle çizdiği diğer bir unsur ise özkaynak karlılığı.

Temel hedef: Özkaynak karlılığı

İlk defa ülkemizde sigorta sektöründe, üstelik düzenleyici kurumumuz Başkanı'ndan özkaynak karlılığının gözetilmesi amacını duydum ve inanılmaz mutlu oldum. Zira bir sektörde fon birikimi ancak sermayedarın bu endüstriyi yatırıma devam edecek kadar karlı bulmasıyla olur. Avrupa'da da CEO değişimleri genellikle sermayedarın beklediği getiriyi sağlayamadığı durumlarda gerçekleşir. Dolayısıyla sigorta ve reasürans sektörlerinde bu göreve yeni getirilen bir yöneticinin ilk açıklamaları özkaynak karlılığının ne şekilde geliştirileceğine yönelik olur. Türkiye finansal piyasalarında ise özkaynak karlılığı bankacılık sektörü için 2022 yılı içerisinde %40 olarak gerçekleşirken sigorta sektöründe sadece %5! Radikal kişiselleştirme ve platformlaşma kavramları ile bu dört göstergenin yakın-orta vadede dengeye geleceğini büyük bir sevinç ile görüyor olacağız.



Burak Ali Göçer

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü

BES'i olanlar Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı yüzde 37'ye varan indirimlerle yaptırıyor

BES'in sigorta ürünleriyle birlikte paket olarak sunulabilmesinin önünü açan düzenleme hayata geçtiğinden bu yana sigorta sektöründe "sağlık güvencesi" önemli bir konu haline geldi. Artık, Bireysel Emeklilik Sistemi müşterileri eğitim, sağlık, hayat sigortaları gibi hizmetleri bir arada alabiliyor. Sektörde öncü ve yenilikçi çalışmalarıyla öne çıkan Garanti BBVA Emeklilik de, müşterilerinin birikimlerinin yanında sağlıklarını da güvence altına alacak uygulamaları hayata geçiriyor ve BES'li müşterilerine TSS (Tamamlayıcı Sağlık Sigortası) hizmetini %37'ye varan indirimlerle sunuyor. Bununla birlikte 1-31 Aralık tarihleri arasında mevcutta Garanti BBVA Emeklilik'te BES'i olup TSS yaptıran ya da TSS ile birlikte BES başlatan müşterilerinin sözleşmelerine ek 200 TL hediye ediyor. Çocuklara BES sözleşmesiyle birlikte TSS yaptıranlar ise BES birikimlerine ek 300 TL kazanıyor.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Müşterilerimizin birikimlerini büyütüp fonlarda değerlendirmelerini sağlarken, sağlıklarını da güvence altına alacak uygulamaları hayata geçiriyoruz. 2022 yılının Nisan ayı itibarıyla Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzün satışına başladık. Sağlık sigortası ürünlerini çeşitli avantajlarla müşterilerimize sunuyoruz. BES'i olan müşterilerimiz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçelerinde %37'ye varan indirimlerden yararlanabiliyor. Aynı zamanda müşterilerimiz başlattıkları poliçe kapsamında ücretsiz check-up ve diş bakım hizmetlerinden faydalanabiliyorlar.

TSS, Çocuklara BES katılımcılarımız için de çok avantajlı. Çocuklara BES hayata geçeli henüz 1,5 sene olmasına rağmen şimdiden 500 bini aşkın çocuk bireysel emeklilik sistemine dahil oldu. Sistemdeki her 5 çocuktan 1'i BES birikimi yapmaya bizimle başladı. Bu çocuklarımızın sağlıkları da güvence altında olsun diye, onlara da aynı indirim avantajını sunuyoruz. Çocuklara TSS ürününün en büyük avantajlarından birisi yeni doğan bebeklerin 14 günden itibaren tek başına sigortalanabiliyor olması. Anne adayları ise kendilerine yapacakları TSS sayesinde doğum teminatının avantajlı hizmetlerinden faydalanabiliyorlar.

Sağlıklarını bizimle güvence altına alan tüm müşterilerimiz için asıl dileğimiz sigorta ürünlerini kullanmak durumunda kalmamaları; bugünden kendilerine, sağlıklarına iyi bakmaları. Bu amaçla Tamamlayıcı Sağlık Sigortası müşterilerimizin tamamı iyi yaşam platformumuz Sağlıklı Yaşa'daki online etkinliklere tamamen ücretsiz olarak katılabiliyor ve kendilerine bugünden iyi bakıyorlar. Müşterilerimizin de Sağlıklı Yaşa'ya olan ilgileri oldukça yüksek. Kendilerine iyi bakmanın yollarını keşfettikleri bu yolculukta en çok meditasyon, kişisel gelişim & koçluk ve fitness derslerini tercih ediyorlar.

Müşterilerimizin hem yarınlарını hem de sağlıklarını güvence altına almaları için çalışmaya devam edeceğiz. Kendilerine ve ailelerine iyi bakmalarını oldukça önemsiyoruz" dedi.

MÜŞTERİLERİNİZİ

**YARI
YOLDA
BIRAKMAYIZ**

Müşteri deneyimi yönetiminde
sektörün lider markası Webhelp,
7/24 Yol Yardım ve Asistans Hizmeti ile
müşterilerinizin hep yanında.

Bu ayrıcalıklı hizmeti tüm müşterilerinize
yaşatmak için bizimle iletişime geçin.



© f / webhelptr

🐦 / webhelpTr

in / webhelp

Webhelp

Think Human



Lumnion, sigorta risklerinin fiyatlamasını mükemmelleştiriyor!

TÜM dünyayı etkileyen günümüz ekonomisinde sigortacılıkta doğru modelleme sonucu doğru fiyatlamamanın önemi her geçen gün daha da artmakta. Ayrıca, dijitalleşmenin dönüştürücü etkisiyle, iş süreçleri büyük ölçüde ve hızla yenilendi. Bunun bir sonucu olarak fiyatlama süreçlerinde daha yeni teknolojiye sahip olan şirketler sektörde ticari olarak olumlu yönde ayrışma fırsatı yakaladı. Büyük ve etkin datayı kullanmanın yanı sıra, bu datayı anlamlı hale getirmek ve bu sayede, riskin fiyatlamasını daha doğru gerçekleştirerek teknik karlılığı artırmak çok önemli bir hale geldi. Lumnion'un sigorta fiyatlama platformu da bu aşamada sigorta şirketlerinin tam da ihtiyacı olan desteği sağlamakta.

VHF Re Yönetim Kurulu Üyesi Okan Utkueri'nin Moderatör, Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Genco Fas'ın, Akalitas Kurucu Ortağı ve CEO'su Arzu Akkaş'ın, Lumnion Danışma Kurulu Üyesi Rolf van Dawen'in ve Lumnion Analitikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (CAO) Aren Haddeler'in konuşmacı olarak katıldığı ve 23 Kasım'da gerçekleştirilen "Dalgalı Piyasalarda Risk Fiyatlaması ve Sürdürülebilirliği" panelinde, makro ekonomik durum ve riskler, dalgalı piyasalarda Lumnion'un sunduğu değer ve riski nasıl fiyatlandığı, bu tablonun sağlık ve hayat dışı sigorta sektörü için ne ifade ettiği, Avrupa ve özellikle Almanya'daki durum ele alındı. Ayrıca, detayları gelecek günlerde paylaşılacak olan ve Lumnion ekibi ile Genco Fas'ın ortak geliştirecekleri eğitim platformu hakkında bilgi paylaşıldı.



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

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



Güvence Hesabı Genel Müdürü Abdullah Kara:

**"Hedefimiz doğru zamanda,
doğru kişiye, doğru
tazminatı ödemek"**

SİGORTA Life ekibi olarak yaptığımız ziyaretler kapsamında Güvence Hesabı Genel Müdürü Abdullah Kara ile bir araya geldik. Yaptığımız sohbet sırasında Güvence Hesabı'nın genel işleyişi ile ilgili bilgiler veren Abdullah Kara, kaza sonucu oluşan mağduriyetlerin en kısa sürede karşılanması ile sigorta bilincinin ve sigortasızlık oranının düşürülerek penetrasyonun artırılmasının öncelikleri arasında olduğunu ifade etti. Sigorta Life ekibi olarak gerçekleştirdiğimiz ziyaretler kapsamında bir araya geldiğimiz Güvence Hesabı Genel Müdürü Abdullah Kara, Garanti Fonu'ndan Güvence Hesabı'na geçiş süreci hakkında bilgi verdi. Güvence Hesabı'nın 18 Ekim 1983 tarih ve 18195 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun (KTK) 108. maddesi kapsamında Garanti Fonu adıyla kurulduğunu ifade eden Abdullah Kara kuruluş amacını ise şu şekilde sıraladı;

- Kazaya sebebiyet veren aracın tespit edilememesi durumunda kişiye gelen zararları,
- Sigortasız aracın sebebiyet verdiği kazalar sonucunda kişiye gelen zararları,
- Aracın çalınması durumunda, işletenin sorumluluğu yoksa kişiye gelen zararları ve
- Sigortacının iflası halinde kişiye ve herhangi bir şeye gelen zararları karşılamak

Kurumun isminin 1990 yılında "Karayolları Trafik Garanti Fonu" olarak değiştirildiğini ifade eden Güvence Hesabı Genel Müdürü Abdullah Kara Güvence Hesabı'nın geçirmiş olduğu süreci ise şu şekilde sıraladı: "1997 yılında "Karayolları Trafik Garanti Fonu"nun yönetimi Türkiye Sigorta Birliği'ne devredilmiş, 2002 yılında ismi "Karayolu Trafik Garanti Sigortası Hesabı" olarak değiştirilmiş ve profesyonel anlamda Yönetim Komitesi oluşturulmuştur. 2003 yılında sigorta şirketinin mali bünye zafiyeti nedeniyle tüm branşlarda ruhsatının iptal edilmesi halinde kişiye ve herhangi bir şeye gelen zararlar da kapsam dahiline alınmıştır. 2007 yılına geldiğimizde 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 14 üncü maddesi ile Fonun ismi değiştirilerek Güvence Hesabı'na dönüştürülmüş ve büyük ölçüde bugünkü halini almıştır."

"Güvence Hesabı kapsamında 6 adet zorunlu sigorta mevcut"

Güvence Hesabı'nın kapsamına giren zorunlu sigortalar hakkında da bilgi veren Kara, 6 adet zorunlu sigortanın kapsam da-

hilinde olduğunu belirtti. Kapsam dahilinde olan sigortaların ise Karayolları Motorlu Araçlar Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası, Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası, Motorlu Araçlarla İlgili Mesleki Faaliyette Bulunanlar İçin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası, Maden Çalışanları Zorunlu Feri Kaza Sigortası, Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası ve Tüpgaz Zorunlu Sorumluluk Sigortası olduğunu ifade etti.

"Güvence Hesabına mevzuatla verilmiş başka görevler de var mı?" sorumuza da detaylı bilgi veren Kara, Güvence Hesabı'na zorunlu branşlardaki tazminatlar dışında verilmiş görevler de bulunduğunu ifade etti. Kara, mali zafiyete düşen sigorta şirketlerinin portföyünün idaresi, Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik kapsamında zorunlu sigortaların yaptırılması ve yenilenmesine ilişkin takiplerin yapılması ve Özel Hukuk Hükümlerine Tabi Sigortalar Kapsamında Hak Sahiplerince Aranmayan Paralar Hakkında Yönetmelik çerçevesinde ilan, tahsilat ve ödemelerin yapılmasına ilişkin süreçlerin yürütülmesinin de verilmiş görevler arasında olduğunu belirtti.

"En kısa sürede başvuru almayı hedefliyoruz"

Kapsam dahilindeki zorunlu sigortalarda hak sahiplerinin doğrudan ya da vekilleri aracılığıyla fiilen ya da posta, e-posta, telefon, kargo, KEP vb. yollarla Güvence Hesabı'na başvuru yapabilmekte olduğunu ifade eden Abdullah Kara; web sayfası ve geliştirilecek olan kullanıcı dostu uygulamalar üzerinden de en kısa sürede başvuru almayı hedeflediklerini belirtti. Güvence Hesabı olarak öncelikli hedeflerinin doğru zamanda, doğru kişiye, doğru tazminatı ödemek olduğunu belirten Abdullah Kara, "Eğer vatandaş mağdursa ve gerçekten bir tazminata hak kazanıyorsa en kısa sürede zarara uğrayanların mağduriyetini gidermemiz gerekiyor. Burada da en önemli husus şu; hak sahipleri bize doğrudan, kolay ve hızlı bir şekilde ulaşabilsin" dedi.

Güvence Hesabı'nın kapsamına giren zorunlu sigortalarda gerçekleştirdiği tazminat ödemesine istinaden sigortasız işyeri sahibine, sigortasız araç işletenine, sürücüye vb. sorumlulara karşı rücu yoluna gidildiğini söyleyen Kara; "Hak sahiplerinin doğrudan Güvence Hesabı'na başvuruda bulunarak tazminat talep etmeleri son derece önemlidir. Zira hasar maliyetlerinin tazminat dışında masraflarla artması durumunda rücu edilen tutar artacak ve zorunlu sorumluluk sigortasını yaptırmayanların cebinden ekstra paralar çıkarak bu kişiler mağdur olacaktır" dedi.

“Sigorta yaptırarak kendinizi maddi olarak koruyabilirsiniz”

Diğer yandan, mağduriyetlerin yaşanmaması için sigortalılığın artırılması ve penetrasyon oranının yükseltilmesinin de çok önemli olduğunu ifade eden Kara sigortasız araçların kişilere verdiği bedeni zararları karşılayarak mağduriyetleri önlediklerini belirtirken aynı zamanda sigortasız araç sayısının da azaltılması gerektiğini ifade etti. Topluma sigortasızlığın sonucunda karşı karşıya kaldıkları risklerin çok iyi bir şekilde anlatılması gerektiğinden bahseden Kara, “Kaza olur bunu önleyemezsiniz ama sigorta yaptırarak kendinizi maddi olarak koruyabilirsiniz” ifadelerini kullandı.

Sigortasız araçların devlet için de büyük kayba yol açtığından bahseden Kara, “Örneğin Trafik poliçesinde çeşitli fon ve vergi adı altında yüzde 22 oranında ilgili kurumlara giden paylar var. Yüzde 20’lik kesimin poliçe yaptırmaması hem vergi ve fon hem de sigorta şirketleri açısından prim kaybı anlamına geliyor. Halbuki sigortalılık oranını yükseltebilirsek prim havuzu derinleşeceğinden ortalama primler de aşağıya düşecektir. Yani bu durumdan tüm toplum faydalanmış olacaktır” dedi.

“Sigortacılıkta da eğitim çok önemli”

Sigorta bilincini artırmak için sigorta eğitiminin ilköğretim müfredatına eklenmesi gerektiğine de değinen Kara ayrı bir sigorta dersi olmasa da herhangi bir dersin içine en azından bir ya da iki ünite olacak şekilde eklenerek sigorta ile ilgili terimlerin çocuklara öğretilmesi gerektiğini belirtti. Kara “Yapısal ve uzun vadeli çözümler için her alanda olduğu gibi sigortacılıkta da eğitim çok önemli” dedi.

“SEDDK ve TSB ile yakın çalışma içindeyiz”

Sohbetimizin sırasında trafik sigortalarında sigortasızlık oranı yüksek araç grupları hakkında da bilgi veren Abdullah Kara,

sigortasızlık oranının en yüksek olduğu araç grubunun %65-70 bandı ile motosikletlerde olduğunu belirtti. Kara, bu grubu %40-45 bandı ile traktörlerin takip ettiğini; sigortasızlık oranının azaltılması yönünde SEDDK ve TSB ile yakın çalışma içinde bulunduklarını ifade etti.

Sigorta sektörünün genel görünümü ile ilgili de yorumlarını aldığımız Kara fiyat istikrarsızlığından kaynaklı belirsizliklerin ön planda olduğunu belirtti. Kara “Pandemi döneminde hasar frekansının düşmesi hasar maliyetlerini aşağıya çekti. Tabi bu geçici bir durumdu. Pandemiden sonra tekrar hasar frekanslarının yükselmesi sonucunda hasar maliyetleri tekrar arttı. Sigorta şirketlerimizin likiditesini sağladığı en önemli kaynak Trafik branşı ve elde edilen fonlardan yeterli bir finansal gelir elde etme ihtimali ne yazık ki çok azaldı. Makro ekonomik verilere baktığımızda negatif reel faiz oranları sigorta şirketlerimizin ve tabii ki Güvence Hesabı’nın yeterli düzeyde mali gelir elde edememesine neden oluyor. Şirketlerin elinde sadece teknik kar seçeneği kalıyor. Teknik kar elde edebilmesi için ise iki temel parametre kalıyor. Poliçe primlerini artırmak ve hasar maliyetlerini daha etkin bir şekilde yönetmek. Hasar maliyetlerinde kontrol edilemeyen dışsal faktörler çok etkili. Dolayısıyla muhtemel zararı ve sermaye açığını önleyebilmek için sigorta şirketleri prim arttırmak durumunda.

Bu kapsamda özellikle SEDDK tarafından tavan fiyatlara getirilen aylık artış oranlarının yükseltilmesi bir nebze olsun bu yaraya merhem olabilir. Yine de kesin ve kalıcı çözüm para ve döviz piyasasındaki istikrarla birlikte öngörülebilirlikten geçiyor. Sigorta şirketleri için primlerin yükselmesi kısa vadeli çözümü desteklerken, hane halkı açısından bu primler önemli bir gider kalemi olmakta. Ancak hane halkının sorumluluklarının boyutu ve sahip olduğu varlıkların değeri artmış durumda. Sigorta primleri ile kıyaslandığında koruma çok çok daha önemli. İnsanlarımız başına gelene kadar riskin boyutunun bilincinde olmuyor. Bizim bu bilinci güçlendirmemiz gerekiyor” dedi.

Sohbetimizin sonunda 2023 için iyi dileklerini de sunan Kara, “2023 yılının hem sektörümüz hem de milli ekonomimiz için doğal afetlerin olmadığı güzel bir yıl olmasını dilerim” dedi.



AXA SİGORTA

Uygun fiyatlara özel hastane ayrıcalığıyla sağlığınıza AXA tamamlar!

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

Sağlığım Tamam

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

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

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





Metin Tarakçı

Webhelp Türkiye ve Ortadoğu CEO'su

Webhelp, müşteri hizmet yönetimi ve deneyimi için bütünsel çözümler sunuyor

TÜRKİYE'DE 16 binden fazla çalışanıyla 120'nin üzerinde şirketin çözüm ortağı olan Webhelp, geleneksel çağrı merkezi hizmetlerinin ötesinde sosyal medya/dijital iletişim yönetimi, 7/24 yol yardım ve asistans hizmetleri, müşteri deneyimi tasarımı, insan kaynakları ve öz-lük süreçleri yönetimi olmak üzere birçok farklı hizmet seçeneği sunuyor. 2000 yılında markaların dijitalde en iyi müşteri deneyimi sunmalarına rehberlik etmek amacıyla kurulan Webhelp, bugün dünyanın lider şirketleri arasında yer alıyor. Webhelp, 55'ten fazla ülkede, 110 bini aşkın çalışanıyla 1300'den fazla şirketin çözüm ortağı olarak faaliyet gösteriyor. 2015 yılında giriş yaptığı Türkiye pazarında sektör liderlerinden biri konumunda.

İş ortaklarımız için en iyi müşteri deneyimini sunuyoruz

Webhelp olarak her zaman önce insan yaklaşımını ön plana çıkarttıklarını vurgulayan Webhelp Türkiye ve Ortadoğu CEO'su Metin Tarakçı; "Farklı kanallarla nihai tüketiciye ulaşılan bir müşteri deneyimi kurgusunda, insana dokunduğumuz noktaları iyi kavramaya çalışıyor ve deneyime bütünsel bir bakış açısıyla yaklaşıyoruz. Daha kapsayıcı ele aldığımız bu süreçlerde, iş ortaklarımızın değişecek ihtiyaçlarını da karşılayacak esnek yapılar tasarlıyoruz. Bu bakış açısıyla da iş ortaklarımıza onları hem maliyet hem de verimlilik konularında destekleyen çözümler sunuyoruz. Global bir şirket olmanın verdiği know-how gücünü tüm çalışmalarımızda kullanıyoruz. Bununla birlikte müşteri deneyimi alanındaki tüm trendleri ve gelişmeleri yakından takip ederek iş süreçlerimizi, ürün ve hizmetlerimizi devamlı geliştiriyoruz. Tüketicilerdeki dönüşen beklentileri iyi kavramak, değişimi erken anlamak ve iş ortaklarımıza doğru zamanda doğru çözümler sunmak çok önemli" diye konuştu.

Bugün Webhelp'i Avrupa'nın lider şirketi haline getiren en önemli özelliğinin kurulduğu günden beri değişmeyen değerleri ve şirket kültürü olduğuna değinen Tarakçı; "Webhelp olarak kültürümüz dört ana yapıtaşı içerisinde şekilleniyor. "İnsan odaklı olmak", "iş ortaklarımızı işimizin merkezine koymak", "oyunun kurallarını değiştirmek" ve "yaptığımız her işten her gün keyif almak" yaklaşımımızın en önemli etmenlerini oluşturuyor. İş ortaklarımızın müşterilerine en iyi deneyimini sunarken, işlerini büyütmelerine katkı sağlıyoruz. Bizi ayıran en temel farklardan biri teknolojiyle insanı buluşturduğumuz uyum. İşimizin en önemli ögesi insanın empati ve duygusal düşünme yeteneği. Teknolojiyi ise bu yapıtaşımızla beraber harmanlayarak süreçleri hızlandırmak, otomizasyon sağlamak amacıyla kullanıyoruz" dedi.

Katma değeri yüksek çözümler ile sigorta ve otomotiv sektörüne yeni bir soluk

Webhelp, otomotiv, finans, e-ticaret, teknoloji & telekomünikasyon, perakende, havacılık & lojistik, medya & eğlence olmak üzere birçok farklı sektörünün öncü şirketine daha iyi müşteri deneyimi ve hizmet yönetimi sunmak için destek oluyor. Değişen trendleri yakından takip ederek tüketici içgörülerini analiz eden Webhelp, aynı zamanda sahip olduğu geniş çekici ağı ile 7/24 yol yardım ve asistans hizmetleriyle sahada da iş ortaklarının yanında. Sundukları yeni sistemlerle otomotiv ve sigorta şirketlerinin zaman ve maliyet tasarrufu yapmasını da sağladıklarını belirten Tarakçı; "Uzun yıllara dayanan deneyimimizle otomotiv ve sigorta şirketlerine gelenekselin ötesinde teknolojiye dayalı yeni yaklaşımlar sunmak bizleri çok heyecanlandırıyor. Birlikte yol aldığımız iş ortaklarımızın ihtiyaçlarını iyi anlayarak, onlara katma değerli çözümler üretmek bizim için çok kıymetli" diye sözlerini sürdürdü.

Biliyor muydunuz?



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



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



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



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



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



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



**+%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



/katilimemeklilik



/katilimemek



/katilimemeklilik



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



**Katılım
Emeklilik**
Gelecek bugün başlar

SORU - CEVAP

atölye | GYO
KATKILARIYLA

İşveren sorumluluk sigortası nedir?

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



Kasko araç bedeli nasıl belirlenir?

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



Ev satarken DASK zorunlu mu?

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

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



Özel sağlık sigortası doğumu karşılıyor mu?

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

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

Zorunlu Deprem Sigortası tarifesinde yeni dönem başlıyor

ZORUNLU Deprem Sigortası tarifesinde yapılan değişikliğe göre, konutlar için verilen teminat tutarları güncellenirken, poliçe yenilemelerinde uygulanan indirim yükseltildi. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nca (SEDDK) Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ bugünkü Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Konuya ilişkin Doğal Afet Sigortaları Kurumunca (DASK) yapılan açıklamaya göre, depreme karşı en güçlü finansal önlemlerden olan Zorunlu Deprem Sigortası'nın tarifesinde yeni dönem başlıyor. Konutlar için verilen teminat tutarları güncellenirken poliçe yenilemelerinde uygulanan indirim yükseltildi. Bu güncelleme ile Zorunlu Deprem Sigortası ile verilen teminat tutarlarının artırılması, poliçe yenilemelerinin desteklenmesi

ve sistemdeki vatandaşlar için daha güçlü bir finansal güvence yaratılması hedefleniyor.

Zorunlu Deprem Sigortası tarifesinde yapılan değişikliklere bakıldığında, betonarme yapılar için 1508 TL olan inşaat birim metrekare maliyet tutarı 3 bin 16 TL'ye, bir mesken için 320 bin TL olan azami teminat tutarı 640 bin TL'ye, poliçe yenilemelerinde uygulanan yüzde 10 indirim, iki katına çıkarılarak yüzde 20'ye yükseltildi.

DASK'ın yüzde 100 sigortalılık hedefine ulaşmak amacıyla çalışmaları devam ediyor. Türkiye'nin birçok bölgesinin deprem riski taşıdığını ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın depreme karşı alınacak en etkili finansal önlemlerden biri olduğunu hatırlatan DASK, vatandaşları evlerini Zorunlu Deprem Sigortası güvencesi altına almaya ve süresi dolan poliçelerini yenilemeye davet etti.



SigortaShop Var, Endiře Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

Sektörden

Kısa Kısa



Katılım Emeklilik'ten 'Erken BES' için yeni reklam filmi

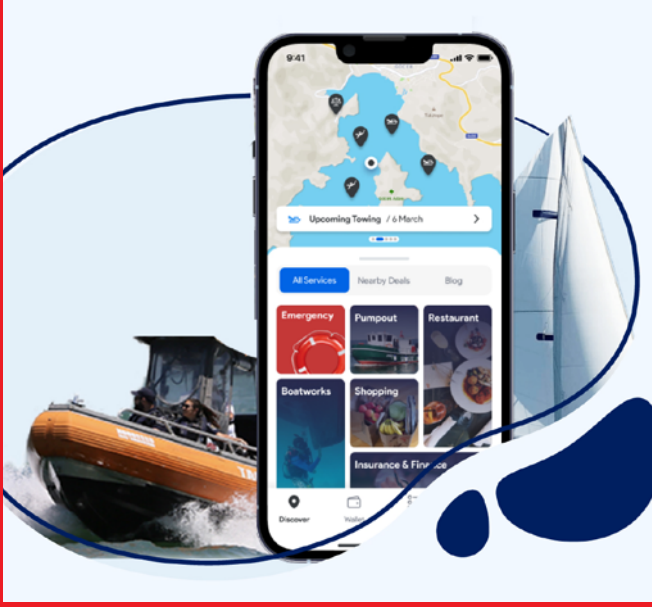
Katılım Emeklilik'in "Büyüyünce Yaparsın" sloganı ile ebeveynlere seslendiği reklam filminde, çocukları büyürken onlarla birlikte büyüyecek bir birikim oluşturmanın değeri anlatılıyor. Erken BES ürününe dikkat çeken film, küçük yaşlardan itibaren yapılan birikimlerle çocukların hayallerinin ve geleceğinin büyüyeceği mesajı veriliyor. 18 yaş altındaki çocuklara yönelik sunulan "Erken BES" ile çocuklarının gelecekteki ihtiyaçları için birikim yapmak isteyen ebeveynler ya da varsa diğer yasal temsilciler, çocukları adına bireysel emeklilik hesabı açtırıp yapacakları düzenli katkı payı ödemeleriyle onların geleceğini güvenceye alabiliyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES), 18 yaş altının sisteme dâhil edilmesine ilişkin yapılan düzenleme sonrası pek çok aile, çocukların geleceğini güvence altına almak için BES'i tercih etmeye başladı. 2021 yılında hayata geçen düzenlemenin ardından 2021 yılı sonunda 180 bine ulaşan 18 yaş altı katılımcı sayısı, bu yıl Kasım sonu itibarıyla 3 kattan fazla artış göstererek 576 bini geçmiş durumda.

Türkiye Sigorta'dan 10 bin fidanlılık Hatıra Ormanı



Türkiye Sigorta, daha yeşil bir gelecek için ikinci yılına özel olarak 10 bin fidanlılık bir Hatıra Ormanı oluşturdu. Sivas Yıldızeli - Arıklar mevkiinde oluşturulan ormanda düzenlenen dikim etkinliğiyle, fidanlar toprakla buluşarak yarınlara nefes oldu. Türkiye Sigorta, küresel iklim krizi ile mücadele kapsamında gerçekleştirdiği sürdürülebilirlik projelerine bir yenisini daha ekleyerek, farkındalığı arttırmak üzere 10 bin adet fidan bağışında bulundu. Gücünü iyilik için kullanma misyonuyla hareket eden Türkiye Sigorta çalışanları, Sivas Yıldızeli-Arıklar mevkiinde Türkiye Sigorta Hatıra Ormanı'nı oluşturmak üzere bir araya geldi.

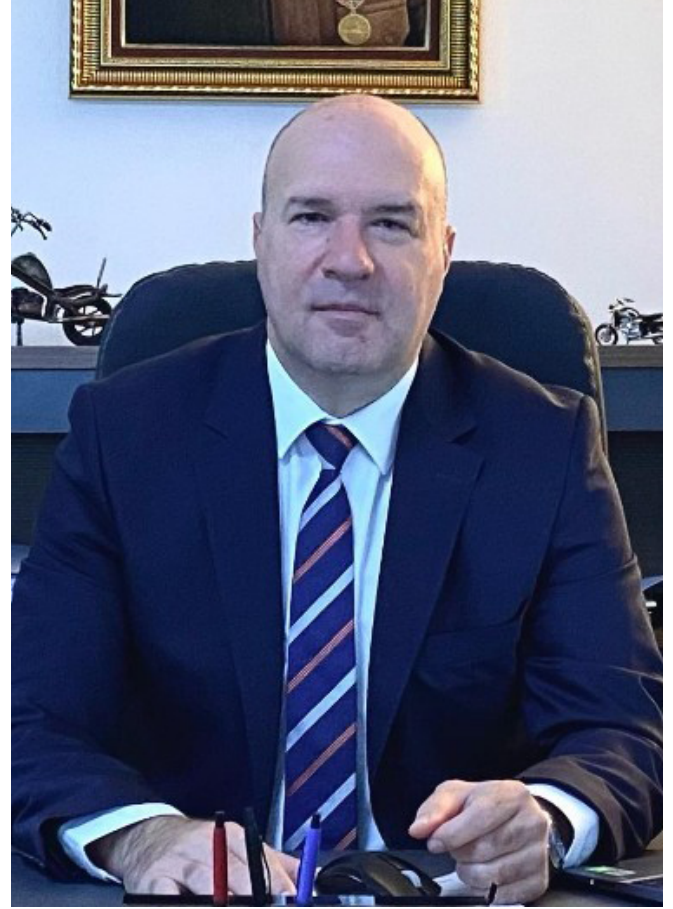
Türkiye Sigorta, sürdürülebilirlik çalışmaları kapsamında başlattığı ağaç dikme çalışmaları ile iklim değişikliğinin etkisini azaltmak ve gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak üzere çalışmalarını sürdürüyor. Hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projesiyle bir sigorta şirketi olarak insanların geleceğini güvence altına almayı hedefleyen Türkiye Sigorta, aynı zamanda şirket faaliyetlerinin de çevre üzerinde sebep olabileceği olumsuz etkilerini azaltmayı, olumlu etkilerini ise artırmayı amaçlıyor.



Aksigorta, Boatmate İş Birliği ile Yat Sahiplerine Kolaylık Sağlıyor

Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştirmeye devam eden Aksigorta, bu alandaki iş birliklerine bir yenisini daha ekledi. Start up bir oluşum olan Boatmate ile yeni bir iş birliği sağlayan Aksigorta, yat sahiplerinin tüm ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla oluşturulan pazaryeri içerisinde yat sigortası ürünü ile yer alacak. Gerçekleştirilen iş birliği ile Boatmate pazaryerindeki Aksigorta mağazası üzerinden sigorta sektöründe bir ilk olarak tekne bakım hizmetleri, marinalar ve tekne malzemeleri konusunda sorunsuz bir yolculuk imkânı sunan Yat Sigortası ürününe yönelik fiyat teklifi alınabilecek ve poliçe oluşturulabilecek.

Yat Sigortası ile özel amaçla kullanılan yatlarda; kaza, yaralanma veya hastalık durumunda tedavi giderlerinden yedek anahtar gönderimine, geçici kaptan servisinden yedek parça yardımına kadar 7/24 yat yardım hizmetinin yanı sıra, yatın, servis botlarının ya da makine veya teçhizatının çalınması halinde sigorta devreye giriyor. Aynı zamanda yatın sebep olduğu kazalarda çevredeki tekne ve içerisindeki kişiler, liman, iskele, rıhtım gibi sabit ve hareketli cisimlere verilen zararlara karşı da güvence sağlıyor.



GRI Sigorta'nın yeni Genel Müdür Vekili Tayfun Ünverdi oldu

GRI Sigorta'da Mali ve İdari İşler Müdürü Tayfun Ünverdi, Genel Müdür vekili olarak atandı. Sigorta sektöründe kurulduğu günden bu yana hızlı büyüme başarısı ile dikkatleri üzerine çeken GRI Sigorta yönetiminde yeni bir atama gerçekleşti. Merkezi İzmir'de bulunan ve tüm Türkiye'de hizmet veren GRI Sigorta'da Mali ve İdari İşler Müdürü yardımcısı Tayfun Ünverdi, Genel Müdür Vekili olarak atandı.

GRI Sigorta'dan yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: Değerli iş ortaklarımız, sigortalılarımız, sektör paydaşlarımız ve basın mensuplarımızın dikkatine... Şirketimizin kuruluşundan beri Mali & İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Sayın Tayfun ÜNVERDİ, 14.12.2022 tarihi itibarıyla Genel Müdür Vekili olarak atanmıştır.

Sigorta Sözlü- ğü

• Hususi Avarya

Avarya, deniz kazalarında geminin ve kargonun hasar görmesi nedeniyle meydana gelen zarardır. Deniz olayının nasıl meydana geldiğine bağlı olarak, avarya hususi ya da müşterek olmak üzere sigorta açısından farklı koşullar doğurur. Hususi avarya, bir gemi veya kargosundaki, yalnızca gemi sahibini veya bir kargo sahibini etkileyen, sigorta edilen şeyin kısmi kaybı veya hasarıdır. Müşterek avarya ise York Antwerp kuralları ile belirlenen koşulların oluşması durumunda meydana gelen deniz olayından gemiyi ve kargosunu koruma masrafinin genellikle armatör, kargo sahibi ve diğer ilgili taraflar arasında orantılı olarak paylaşılmasıdır.

• Flotan Poliçe:

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

• Slip

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

• Mücbir Sebep

Grev, lokavt, sel baskını, deprem, terör hareketleri ve doğal afetler hukuken mücbir sebep olarak görülür. Hukukun temel kavramları arasında yer alan mücbir sebepler arasında; ölüm, iflas, hastalık ve tutukluluk gibi şahsi durumlar da yer alır. Mücbir sebeplerin ortak özelliği, oluşmasına engel olunamayan veya oluşuktan sonra durdurulmasına imkan olmayan durum, olgu veya olaylar olmalarıdır.

• Hükmi Tam Ziya

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

• Ayakta Tedavi Teminatı

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

• Aşkın Sigorta

Aşkın sigorta terimi, tazminat poliçelerinde söz konusu olan bir kavramdır. Poliçedeki sigorta bedelinin, sigorta konusunun gerçek ve makul değerinin üzerinde olması halidir. Sigortanın temel prensibine göre amaç, sigortalının uğradığı maddi kaybın giderilmesi olmakla birlikte, çeşitli nedenlerle sigorta bedeli, sigortalı tarafından gerçek ve makul değer üzerinde beyan edilmektedir.

Ancak, sigorta şirketi, bir tam ziya durumunda, o malın gerçek değerini ödemek veya ikame etmek durumunda olduğundan, sigortalı, olması gerekenden fazla prim ödemiş olacaktır.

açık havadaki yerin ayrıldı!



#akıllışlerakıllıfikirler

0072666



santramarketing

santramarketing.com

Her anınızda
yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

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