

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/29



ŞUBAT 2023 • sigortalifedergi.com • 40 TL

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



Bir tıkla kapında!

trendyol

hepsiburada

ÇiçekSepeti

**Aradığınız Şirketlere
Ulaşıyor mu?**

MEHMET AKİF EROĞLU
ATILLA BENLİ
SELVA EREN
AHMET YAŞAR
VİKTOR HODARA
MURAT ŞİŞLİ
EROL ESENTÜRK
NİHAT KIRMIZI
KORAY ERDOĞAN
NESLİHAN NECİBOĞLU
BATURALP PAMUKÇU

ENDER GÜZELER
MERİ İSTİROTİ
YASEMİN ALBAYRAK
CENK TABAKOĞLU
MURAT POLAT
FİRUZAN İŞÇAN
BÜLENT KARAN
GONCA ULUSOY
NİHAT KARADAĞ
METİN TARAKÇI
ZEYNEP STEFAN

SİGORTAYA DAİR HER ŞEY SIGORTALIFEDERGI.COM'DA

**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!



EDİ TÖR DEN

“Sigortalı yaşayanların dergisi” mottosuyla çıktığımız Sigorta Life Dergi yolculuğunda 29. sayımızı geride bıraktık.

Sigorta Life Ailesi olarak hızlı başladığımız 2023 yılına aynı enerji ile devam ediyoruz.

Sigortalılık bilincini artırmayı hedeflediğimiz bu yolda siz değerli okuyucularımız ile beraber emin adımlarla ilerlerken hem sektörün nabzını tutuyor hem de yapmış olduğumuz özel röportajlarla sigorta ve BES dünyasına yön veriyoruz.

Sigorta sektörünün bir yayın organı olarak sadece basılı mecrada kalmayarak 360 derecelik bir iletişim modelini benimsedik. Hem sigortalifedergi.com internet haber portalımız hem de konveksiyonel medyalarımızda gerçekleştirdiğimiz sektöre dair sohbetlerimiz ve canlı yayınlarımızla sektöre farklı bir soluk getirmeye devam ediyoruz.

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

Yeni sayılarımızda buluşmak dileğiyle,

Mutlu kalın.

Sigorta Life Dergi Genel Yayın Yönetmeni
Gökçen Kuşcu

gokcen.kuscu@sigortalifedergi.com

İçin- deki- ler

8-10

HABER |

“Büyüme ve tabana yayılma,
öncelikli hedefimiz”

12-13

HABER |

“Sigortacılık, maliyetleri tüketiciye
yansıtmayan tek sektör”

14

HABER |

T-RUPT, Türk Reasürans grubu
bünyesinde kuruldu

16-17

HABER |

Trafikte taksit sorununa çözüm
Quick Sigorta'dan

18

HABER |

"Bizler 'Risk Yönetimi Danışmanı'
olarak hizmet vermeliyiz"

20-21

HABER |

Demir Sağlık ile Liv Hospital sağlık
turizminde güçlerini birleştirdi

22

HABER |

“Lastik değişimi ve saklama maliyetini
ortadan kaldırıyoruz”

24-25

HABER |

Corpus Sigorta'nın dijital asistanı
COR-BEE'ye PSM Awards'tan altın ödül

26-27

HABER |

“2023'te sigorta güvencesine olan
ihtiyaç artacak”

28

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'ten ESİB'in
eğitim projelerine destek

30-31

HABER |

Chery Türkiye ve Quick Finans'tan
Büyük İş Ortaklığı!

32

HABER |

Katılım Sağlık'tan yeni mobil uygulama

34

HABER |

Bupa Acıbadem, Lumnion ile yapay zeka
tabanlı fiyatlama sistemini inşa ediyor

36-37

HABER |

Ray Sigorta'dan Bütçe Dostu Ürün:
KaskHom

38

HABER |

RS Servis mini onarımda sektör lideri!

40-42

RÖPORTAJ |

“Bireysel sigortalar tarafında
daha aktif olacağız”

14



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



44

HABER |

AXA Sigorta, Aile Sigortacılığı yaklaşımıyla her ihtiyaca uygun çözümler sunuyor

46-49

RÖPORTAJ |

"Yeşil Kart tarifesinde herhangi bir artışa gidilmedi"

50

HABER |

Türkiye Sigorta "Great Place to Work" sertifikası aldı

52-53

HABER |

Teknopark'ta yer alan ilk sigorta şirketi Neova Katılım Sigorta oldu

54

HABER |

Türk Nippon Sigorta yeni yıla kasko ürününde yaptığı yeniliklerle giriyor

56-57

RÖPORTAJ |

İşveren sorumluluk sigortalarında penetrasyon son derece sınırlı

58-59

HABER |

Quick Finans'ın Polİçe Prim Kredisi artık Corpus Sigorta'da

60-61

HABER |

Webhelp, müşteri hizmet yönetimi ve deneyimi için bütünsel çözümler sunuyor

62

HABER |

TSB verilerine göre ilk 10'a giren sigorta şirketleri

64-65

MAKALE |

Reasürörler neze olursa sigorta şirketlerine ne olur?

66-68

HABER |

Sektörden Kısa Kısa

70

HABER |

Sigorta eksperliği kursu açılıyor

72

LIFE |

Biliyor muydunuz?

74

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü



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



**Mehmet
Akif Eroğlu**
SEDDK Başkanı

“Büyüme ve tabana yayılma, öncelikli hedefimiz”

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDĐK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu; Türkiye’nin gelişmiş ülkelere kıyasla çok düşük seviyelerde kalan penetrasyon oranını önemli bir fırsat ve gelişim alanı olarak görüyor. “Büyüme ve tabana yayılma, öncelikli hedefimiz” diyen Eroğlu, sektörle ilgili görüş ve önerilerini paylaştı.

SİGORTACILIK ve özel emeklilik sektörlerimiz büyüme kompozisyonunda son 3 çeyrektir en fazla büyüyen sektörler arasında bulunuyor. Finansal sektörün yapısına bakıldığında %91 ile bankacılık ağırlıklı bir yapı dikkat çekerken, ikinci sırada %4,2 oranıyla sigortacılık sektörü ve emeklilik yer alıyor. Sermaye piyasasının daha da büyümesi ve finansal piyasaların derinleşmesi bakımından, bireysel emeklilik ve sigortacılık sektörlerinin büyümesi büyük bir önem arz etmektedir.

60 milyar TL tazminat ödendi

Türkiye sigortacılık- özel emeklilik sektörü 70 şirketle ekonomiye milli hasılanın 32 katı değerinde, yaklaşık 230 trilyon TL teminat sunarak yatırımların yapılmasını ve korunmasını sağlıyor. Ayrıca, doğrudan ve dolaylı 200 binden fazla kişiye istihdam sağlayan sektörümüz, 2022 yılı Ekim ayı itibarıyla yaklaşık 170 milyar TL prim üretimi gerçekleştirmiş, 360 milyar TL’nin üzerinde fon arz etmiştir. Sektörün toplam varlıkları ise 620 milyar TL’nin üzerinde çıkmıştır. Bilindiği üzere, sigorta sektörü ödediği tazminatlarla bir yandan kişi ve kurumları korurken diğer yandan devletin yükünü almaktadır. Sektörümüzde 2022 yılında ödenen toplam tazminat tutarı 60 milyar TL’ye ulaşmıştır. İfa ettiği fonksiyonlar itibarı ile ülke ekonomisi için oldukça kritik öneme sahip sektörümüz dünya ile kıyaslandığında maalesef Türkiye sıralamasına yakınsak bir noktada bulunmuyor. Türkiye dünyanın 20. büyük ekonomisi arasında yer almasına rağmen Türk sigorta sektörü 38. sırada bulunuyor.

Bu farkın en büyük sebebi gelişmiş ülkelere kıyasla çok düşük seviyelerde kalan penetrasyon oranımız. Türkiye’de hayat sigortası penetrasyonu yüzde 0.50 iken gelişmiş ülkelerde bu oran yüzde 4.5’e kadar çıkıyor. Yine hayat dışı alanda penetrasyonumuz yüzde 1.30 iken, gelişmiş ülkelerde bu oran yüzde 3-3.5 seviyesindedir. Bu farkın aslında büyük bir fırsatı da içinde barındırdığını söyleyebiliriz. SEDĐK olarak ülkemizin dinamik yapısını, krizlerden fırsat çıkarma yeteneğini, genç nüfusu, bu genç nüfusun teknolojiye yatkınlığını, teknolojiadaki değişimin getirdiği fırsatları, yeni iş modellerini ve oluşturacağı güçlü talebi düşününce penetrasyon oranlarımızın düşük olmasını önemli bir fırsat ve gelişim alanı olarak görüyoruz.

Yeni yol haritası

Penetrasyon oranını artırmak, SEDĐK olarak önemli gündem maddelerimizden biri olup, sektörümüzün büyümesi ve sigortanın tabana yayılması için öncelikli olarak kronik sorunlara yönelik yapısal çözümler getirerek gelişim alanlarında daha etkin, verimli ve hızlı sonuçlar alınabilmesini hedefliyoruz. Listelediğimiz hedefleri belirlerken karşılaştığımız veya karşılaşıcağımız riskleri, fırsatları ve avantajları ortaya koyarak sektörümüzde düzeltilmesi gereken sorunlu alanları ve gelişmeye açık alanları belirledik. Bunu yaparken de sektörün tüm paydaşlarını bir araya getirerek çalışma grupları oluşturduk. Ardından çözüm önerilerini veya eylem planlarını ortaya koyarak somut çıktı elde etmek için Vizyon Belgesini tasarlayacağız. Yeni yılda kamuoyu ile paylaşmayı planladığımız bu belge, hedeflerimize ulaşmada stratejilerimizi belirleyen yol haritamız olacaktır.

Vizyon belgesi çalışmasının yanı sıra kronik sorunlarımızın çözümü konusunda da yapısal çözümler üzerinde çalışıyoruz. Bu kapsamda tüm araç işletmecilerini ilgilendiren karayolları motorlu taşıtlar zorunlu mali sorumluluk sigortası (trafik sigortası) kapsamında tüm taraflar için sürdürülebilirliği sağlamaya yönelik uygulamaları hayata geçireceğiz. Nitekim 15 Kasım 2022’de yaptığımız basın toplantısı ile trafik alanındaki yapısal çözümlerimizi kamuoyu ile paylaştık. Zorunlu trafik sigortasının basamak sisteminde gerçekleştireceğimiz revizyonu yeni yılın ilk çeyreğinde devreye almayı öngörüyoruz. Diğer bir planımız ise, trafik sigortasında sicil belgesini uygulamaya koymak. Bu belgede trafik sigortası hasarları, sürücü ceza puanları ve ağır kusur halleri yer alacak. Böylelikle, çok kaza yapan sürücülerin rehabilitasyonu sağlanarak, tüzel kullanım tarzında sürücü davranışlarının etkin yönetimi ile hasar maliyetleri ve en nihayetinde sigorta primlerine olumlu yansımaları öngörülmektedir. Ayrıca, kişi temelli sigorta ve doğrudan tazmin sistemi uygulamasını hayata geçireceğiz.

Sektörel istihdamı artırmaya yönelik politikalar geliştirmeyi hedefliyoruz

Bunlara ilaveten, sektörel istihdamı artırmaya yönelik politikalar geliştirmeyi hedefliyoruz. Dağıtım kanallarının yetkinliklerinin geliştirilmesi, sigortacılık ve bireysel emeklilik sektöründe hizmet kalitesinin artırılması gündem konularımız arasında yer alıyor. 2022’de BES’e yönelik önemli düzenlemeler yapıldı. BES’te devlet katkısı oranının %30’a yükseltilmesi, toplu para yatırılması halinde devlet katkısının sonraki yıllara yayılmış olarak alınabilmesine imkân tanınması, 45 yaş üstü çalışanların da talepleri halinde OKS’ye katılabilmelerine olanak sağlanması gibi bazı yapısal reformlar gerçekleştirdik. Ayrıca, katılımcıların nakit ihtiyaçlarını sistemden çıkmadan karşılayabilmeleri için kısmi çekiş ile BES birikimlerini teminat göstererek kredi kullanabilmelerini sağladık. Bununla birlikte, otomatik katılım sisteminin (OKS) etkinliğini ve katılımcılar için sunduğu katma değeri artırma yönündeki çalışmalarımız devam etmektedir. Çalışanlarımızdan aldığımız geri bildirimlerden; OKS’deki fon çeşitliliğinin artırılması hususundaki talepleri değerlendirmekteyiz. Bunlara ek olarak, engelli vatandaşlarımıza ayrıcalık tanımaya yönelik çalışmalarımız da sürmektedir. BES’in yanı sıra, iklim değişikliği ve dijitalleşme hususunda da önemli çalışmalarımız bulunuyor. Hepimizin bildiği üzere iklim değişikliği ve dolayısıyla gerçekleşen doğal afetler dünya gündeminin en önemli

konularından biri olmuştur. Bu kapsamda, iklim değişikliğinin üreticilerimiz üzerindeki olumsuz etkilerini en aza indirmek gayesi ile devlet destekli tarım sigortalarının teminat kapsamı genişletilmiştir. Yine tarım sektöründe, iklim değişikliğinden kaynaklı risk ve belirsizliğin azaltılması amacıyla, üreticileri ve rim düşüşlerinin yanı sıra fiyat dalgalanmalarından doğan zararlar karşı da koruyan devlet destekli gelir koruma sigortası pilot uygulama olarak başlatılmıştır. Doğal afetlerden kaynaklanabilecek mağduriyetlere karşı vatandaşlarımızı korumak ve kamu yükünü hafifletmek için bütüncül bir afet sigortası ürünü olarak tasarlanan “Zorunlu Afet Sigortası” da 2023 yılında konut sahiplerine sunulmaya başlanacaktır.

Önemli mevzuat düzenlemeleri gerçekleştirdik

Dijitalleşme ve teknolojinin getirdiği yeniliklere uyum sağlanması ve tüketicilerin sigortaya erişiminin kolaylaştırılması hususunda önemli mevzuat düzenlemeleri gerçekleştirdik. Ayrıca, bilgilendirmenin dijital yapılmasına ve e-poliçe düzenlenmesine imkân tanıyan projeyi başlattık. Bu proje ile müşterilerin işlem süreçlerinde yer alan tüm belgeleri dijital ortamda güvenli bir şekilde imzalama, saklama ve bunlara ulaşma imkanı ile sigorta şirketlerinin işlem hızının artırılması, kağıt israfının önlenmesi ve operasyonel maliyetlerinin azaltılması amaçlanmıştır. Bunlara ilaveten, tüm sigorta süreçlerinde dijitalleşmenin teşvik edilmesine, merkezi veri ve yapay zeka kurgularının geliştirilmesine, sigortacılık pazarında yaygın olarak satılan niş sigortacılık ürünlerinin sunulmasına imkân sağlayacak servis modeli sigortacılığı hizmetleri devreye sokulacaktır.

Aralık ayında (Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati’nin katılımıyla) Kurumumuzun 3. yılını kutladık. Deneyimli bürokratları bünyesinde bulunduran Kurumumuz, yeni ve genç arkadaşların da katılımıyla yoluna güçlenerek devam ediyor. Sayın Bakanımızın da belirttiği gibi sektörün büyüme değil sıçrama yapma zamanı. Yeni yılda SEDDK olarak; sürdürülebilir büyümeyi öncelikleyerek, vatandaşlarımızın, reel sektörün ve finans sektörünün ihtiyaçlarını karşılayabilecek ürün çeşitliliği, teminat kapasitesi ve hizmet kalitesine sahip bir sigortacılık ve emeklilik sektörü hedefliyor ve bu hedefe ulaşmak için ortak akıl temelinde fikir alışverişinde bulunarak çalışmaya devam ediyoruz. Cumhurbaşkanımızın açıkladığı Türkiye Yüzyılı vizyonu ile ekonomimize sunduğumuz katkıyı artırarak sürdüreceğiz.

**Sağlık sigortalarında yılların tecrübesi
ve yeniliklerin öncüsü Demir Sağlık ve Hayat Sigorta ihtiyacına
yönelik sunduğu çözümlerle hep yanında!**

SEKTÖRDE
İLK

Sağlık Turizmi Komplikasyon Sigortası



Diş Planı



Göz Planı



Saç Ekimi Planı



Ortopedi, Jinekoloji,
Genel Cerrahi,
Estetik Planı



Kalp ve Damar Cerrahisi
Planı



*“Sigortacılık,
maliyetleri
tüketiciye
yansıtmayan
tek sektör”*

Atilla Benli

TSB Başkanı



ARAÇ bedellerindeki artışa kıyasla, kasko sigortasında fiyat artışının sınırlı kaldığını belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli “Enflasyonist etkiler, araç fiyatlarını, dolayısıyla kasko primlerini yukarılara taşıdı. Ancak, sigorta şirketlerinin fiyat çarpanlarına bakıldığında zam değil, düşüş söz konusu.” ifadelerini kullandı.

Sigorta sektörünün rehber kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) Başkanı Atilla Benli, araç kasko bedellerindeki artışa yönelik açıklamalarda bulundu. Benli, sigorta şirketlerinin zam yapmadığını, yükselen araç bedellerinin, ikame araç ve çekici maliyetlerinin primlere yansıtıldığını altını çizdi.

Türkiye’nin hayat pahalılığına karşı büyük bir mücadele verdiğini vurgulayan TSB Başkanı Atilla Benli “Son dönemde enflasyonda yaşanan gelişmeler, döviz kurlarındaki değişim, küresel tedarik zincirindeki aksaklıklar ve bunlara bağlı olarak asgari ücret, araç rayiç değerleri ile yedek parça maliyetlerindeki artış kasko primlerine de yansdı” dedi.

Araç fiyatlarında, son bir yılda %120; son iki yıl içindeyse %360 oranlarında artış yaşandığını hatırlatan Benli, araç rayiç değerindeki bu yükselişin, sigortalıların sahip olduğu malvarlığının yani sigortalanan kıymetin değerindeki artış anlamına geldiğine dikkat çekerek, “araç fiyatlarına bağlı olarak kasko primlerinin de yükseldiğini görüyoruz” şeklinde konuştu.

Sigortalanan araçların değerinde meydana gelecek artışın ‘sabit primle’ teminat altına alındığını hatırlatan Atilla Benli şu ifadelerde bulundu: “Hasar meydana geldiğinde, sigorta şirketi tarafından ödenecek tutar, aracın poliçenin düzenlendiği tarihteki değeri üzerinden değil, hasar tarihindeki rayiç değeri üzerinden değerlendiriliyor. Sigorta fiyatı; sigorta şirketlerinin tarifelerine göre alması gereken risk priminin üzerine ilave edilen genel gider, aracı komisyonu ve diğer masraflardan oluşan çarpanı ifade ediyor.”

Pandemiyle başlayan zorlu dönemde sigorta şirketlerinin ellerini taşın altına koymaktan çekinmediklerini vurgulayan TSB Başkanı sözlerini şöyle sürdürdü: “Şirketler, hasar tutarına göre kasko modellemelerini yapıyor ve fiyat belirliyorlar. Böylece serbest tarife koşulları içinde, hasar prim dengesine göre bu branştaki fiyatlarını tüketicilere sunuyorlar. Burada prim tutarındaki artışın kaynağının; şirketlerin kasko prim tutarı içerisinde yer alan risk primlerindeki artıştan ziyade, araçların rayiç

bedeline göre belirlenen prim tutarlarının olduğunu görüyoruz. Yani kamuoyunun yanlış yönlendirmesi söz konusu.”

“Sigortacılık, maliyetleri tüketiciye yansıtmayan tek sektör”

TSB tarafından hazırlanan verilere de değinen Benli, kasko sigortasında iddia edildiğinin aksine bir durum yaşandığını, sigorta fiyatlarında düşüş olduğuna vurgu yaptı:

“2019’un ilk çeyreğinde 106 bin lira düzeyindeki özel kullanım tarzı araçların ortalama bedeli, 2022 yılının 3. çeyreğinde ortalama 490 bin liraya kadar yükseldi. Buna karşılık sigorta şirketlerinin kasko için tahsil ettiği ortalama prim 1.500 lira seviyelerinden 6.000 lira seviyelerine çıktı. Bu da söz konusu dönemde sigorta fiyatında düşüş olduğu anlamına geliyor.

Kaskoda ortalama fiyatların genel seviyesine bakıldığında da benzer bir tablo ortaya çıkıyor. Ortalama kasko fiyatı 2019 yılının ilk çeyreğinde binde 14’lerde iken, fiyatların en çok arttığı 2022 yılının 3’üncü çeyreğinde binde 12’ler civarında gerçekleşti. Ayrıca poliçelerimizde Türk lirası bazında yıllık fiyat ve prim garantisi sunuyoruz. Günümüz ekonomik koşullarında bir yıllık fiyat sözü verebilen, maliyet artışlarını müşterilerine yansıtma maksızın kıymetin değerinin korunmasını temin edebilen başka bir sektör yok.”

“Sigortalanma, risklere karşı en büyük güvencemiz”

TSB Başkanı Atilla Benli, sigorta şirketlerinin isteğe bağlı yapılan tüm sigorta ürünlerinde vatandaşlara en uygun çözümleri sunma çabasıyla hareket ettiklerinin de altını çizdi: “Sahip olduklarımızı yerine koymanın güçleştiği bir dönemdeyiz. Risklere karşı sigortalanma en büyük güvencemiz. Unutmamalıyız ki bin bir güçlülükte sahip olduğumuz varlıklarımızı sigorta güvencesi altına alabilir, olası kayıp durumunda sigorta sayesinde tekrar yerine koyarak hayatımıza kaldığımız yerden devam edebiliriz. Sigorta önemli bir gelişmişlik göstergesi ve ülke ekonomimizin güçlenmesinde kritik önem taşıyor. Her zaman olduğu gibi ‘Sigorta kıymet bilmektir’ inancıyla hareket ederek sorumluluklarımızı eksiksiz yerine getirme gayretiyle tüm paydaşlarımızla birlikte çalışıyoruz.”



Selva Eren

Türk Reasürans Genel Müdürü

T-RUPT, Türk Reasürans grubu bünyesinde kuruldu

EKONOMİK Dengelenme ve “Sağlıklı ve Sürdürülebilir Büyüme” hedefleriyle paralel şekilde faaliyetlerini sürdüren Türk Reasürans, Türkiye’de yerleşik reasürans şirketleri arasında pazar payını %40’ın üzerine çıkardı. Bugün itibarıyla öz sermayesi 1,4 milyar TL’yi, aktif büyüklüğü 3,4 milyar TL’yi aşan bir reasürans şirketi olarak konumlanan Türk Reasürans, 2022 yılının ilk 9 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimini %106 oranında artırarak 527,3 milyon TL kâr elde etti. Türk Reasürans, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın koyduğu sermaye kadar bir öz sermayeyi de 3 yıl içerisinde kârlarıyla üretti.

Kurulduğu günden bu yana sigorta sektörünün gelişimi için hizmetler sunan ve projeler üreten Türk Reasürans, teknoloji alanında da ülkemize ve sektöre değer katacak bir ilke imza attı. Akademik ve teknolojik yetkinlikleri üzerinden sigorta ve reasürans odaklı rekabetçi çözümler üreten ve bu çözümleri önce yerel pazara sunmayı, sonra global pazarlarda ölçeklemeyi hedefleyen bir Teknopark şirketi olarak faaliyet gösterecek T-RUPT, Türk Reasürans grubu bünyesinde kuruldu. Türk Reasürans’ın Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hüsnü Erdem Karabostan, T-RUPT’ın Genel Müdürü olarak atandı.

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren “%100 Türk Reasürans’ın sermayedarlığında kurulan T-RUPT, Türk Reasürans’ın varoluşu nedeniyle uyumlu biçimde, sigorta/reasürans ve katastrofik modelleme alanlarında sektörün teknik ve teknolojik olgunluğuna değer katacak ürün ve hizmetler sunacak.” dedi

Bu vesileyle Türk Reasürans bünyesinde geliştirilen reasürans yazılım çözümü (ARU) ve katastrofik deprem modellemesi çözümü (CATMOD), Türk Sigorta Sektörünün ve sonrasında hedef coğrafyaların kullanımına sunulacak. Türk Reasürans’ın hedefi teknoloji üretip, ihraç eden bir şirket pozisyonuna kavuşmak olacak.



AXA SİGORTA

Aile Sigortacılığı ile Her İhtiyacınıza Uygun Çözümler AXA'da!

Sizin, sevdiklerinizin ve sahip olduklarınızın karşılaşılabileceği tüm riskleri güvence altına alıyor, her ihtiyaca özel ürünlerimiz ve geniş hizmet ağımızla bütüncül bir “**Aile Sigortacılığı**” hizmeti sağlıyoruz.



Kasko ve Trafik
Sigortası



Eğitim
Sigortası



BES



Sağlık
Sigortası



İşyeri
Sigortası



Yurtdışı
Seyahat Sağlık
Sigortası



Konut ve DASK
Sigortası



Ferdi Kaza
Sigortası



Cep Telefonu
Sigortası



Evcil Hayvan
Sigortası



axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

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





Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

*Trafikte
taksit
sorununa
çözüm
Quick
Sigorta'dan*

QUICK Finans ve Quick Sigorta iş birliği ile Türkiye’de ilk kez uygulanan “Police Prim Kredisi” 12 ay taksit avantajıyla tüm sigorta poliçeleri için kullanıma sunuldu. Trafik sigortaları dahil tüm branşlardaki Quick Sigorta poliçelerine 12 ay taksit imkânı sunan Quick Finans Police Prim Kredisi ile sigortalılar satın alacakları poliçelerin primlerini kredi ile ödeme imkanına kavuştu.

Maher Holding Sigorta Grubu’nun acentelerin finansal markete dönüştürülmesi vizyonunda önemli bir adım olan Quick Finans Police Prim Kredisi, sektörün düzenlediği tüm poliçeler için sigortalılar tarafından kullanılabilir. İlk kredisini Ağustos 2022’de basiretli tacir işyeri sigortası prim kredisi olarak kullandıran Quick Finans’ın Quick Sigorta ile geliştirdiği ürün, özellikle trafik sigortalarında yaşanan taksit sorununu ve genel olarak yaşanan kredi kartı limit sorununu çözerek sigortalıların poliçeye erişimini kolaylaştıracak.

Bir ödeme sistemi ve vadelendirme aracı olarak da değerlendirilen police prim kredisi uygulamasını ilk başlatan Quick Sigorta’nın acenteleri, sigortalıların talebi doğrultusunda ön limit talebi ve kredi başvurusunda bulunabilecekler.

“Sigorta Bağlantılı Kredi Dönemini Başlattık”

Türkiye’de ilk kez bir sigorta grubu tarafından sunulan “Police Primlerinin Kredilendirilmesi” uygulaması yenilikçi ve hibrit bir sigorta-finance modelini de beraberinde getiriyor diyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Sektöre yön veren bir şirket olarak finansal sigortalar konusundaki uzmanlığımız ile kamuoyunu, bugüne kadar bildiğimiz “Kredi bağlantılı sigortalar kavramının yanında, sigorta bağlantılı krediler” kavramı ile tanıştırdık dedi.

“Quick Finans ile hayata geçirdiğimiz piyasanın ihtiyacını

karşılacak “Police Prim Kredisi” ürünü, Acentelerimiz ve sigortalılarımıza, taksit seçeneği olmayanların da dahil olduğu sigorta poliçelerini 12 aya kadar taksitlendirme avantajını sunuyor. Böylece sigortalılarımıza ödeme kolaylığı sağlarken acentelerimize de yeni bir tahsilat ve vadelendirme modeli oluşturuyoruz.” diyen Ahmet Yaşar sözlerini şöyle tamamladı; “Quick Sigorta’nın %100 iştiraki olarak kurulan Quick Finans, 2023 yılına hızlı bir giriş yaparak yakın zamanda otomotiv finansmanında Çin merkezli global otomotiv markası Chery ile bir iş birliğine imza attı. Maher Holding Sigorta Grubu olarak biz de Quick Finans ile yeni projeler ve sigorta bağlantılı yeni kredi ürünleri geliştirmeye devam edeceğiz.”

Kredi kullanım süreci nasıl işleyecek?

Kısa bir süre içerisinde acente ekranlarında %100 online çalışacak “Police Prim Kredisi”ni kullanmak isteyen sigortalılar acenteleri aracılığıyla taleplerini iletebilecekler. Şu aşamada acenteler şirketin Finansal Sigortalar birimine, ön limit talebi olarak ya da teklif / police talebi aşamasında prim kredi başvurusu yaparak süreci başlatacaklar.

Quick Finans’ın diğer finans kuruluşlarından farkı

Mevcut finansal şirketlerden de farklı olarak yeni nesil bir profil çizen Quick Finans’ın dört önemli farkı bulunuyor. İlki bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olması. İkincisi geniş yelpazede kredilendirme yapabilmesi. Üçüncüsü konut finansmanı sağlayabilecek ayrı bir ruhsata sahip olması. Özellikle bina tamamlama sigortalı inşaatlara sağlanacak kredi, Türkiye’de yepyeni bir alan açacak. Bu alanı ise ilk olarak Quick Sigorta acenteleri açmış olacak. Dördüncü farkı ise yeni nesil teknolojileri ve finansman modellerini kullanacak olması.



Erol Esentürk

Monopoli Sigorta CEO'su

*"Bizler
'Risk
Yönetimi
Danışmanı'
olarak hizmet
vermeliyiz"*

ARTAN ekonomik belirsizlikler, kur ve enflasyondaki hızlı artış tüm sektörleri olduğu gibi sigorta sektörünü de yakından etkiliyor. Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk yaptığı açıklamada yeni dünya düzeninin ihtiyaçlarını en üst düzeyde karşılamak adına bizler bir sigorta şirketi olmanın ötesine geçerek güvenilir bir "Risk Yönetimi Danışmanı" olarak hizmet vermeliyiz dedi.

Bir yandan yükselen enflasyon, diğer yandan artan döviz kurları Türkiye ekonomisini derinden etkiliyor. Günümüzde risk alanları hızla yükselirken, varlıklarımızı korumak da gitgide zorlaşıyor. Varlık fiyatlarındaki artış nedeniyle varlıkları yerine koyma güçlüğü, sigortayı artık lüks olmaktan çıkarttığını belirten Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı ve CEO'su Erol Esentürk, "Varlıklarımızı, değerinin neredeyse binde biri-ikisi oranındaki primlerle sigorta güvencesi altına alabilir, olası kayıp durumunda sigorta ile tekrar yerine koyarak hayatımıza kaldığımız yerden devam edebiliriz. Günümüz koşullarında artan poliçe primleri, kişi veya kurumları birtakım sigortalarını yaptırmaktan kaçınır hale getiriyor. Poliçe yaptıran sayısındaki düşüş ise oranların daha da artmasına sebep oluyor. Sigorta şirketleri buna bir çözüm olması adına farklılaştırılmış ürünler piyasaya sürmeye başladı. Yurtdışında oldukça yaygın olan bu uygulama artık ülkemizde de yaygınlaştı. Bütçeye uygun ürünler sunarak, sigortalıların sigortalılıklarının devamlılığı sağlanmaya çalışılıyor" dedi.

Sigortanın faydaları, ürünlerin içeriği, verilen teminatların çeşitliliği gibi konularda müşterilerin çok daha iyi bilgilendirilmeleri ve bu sayede sigorta bilincinin artırılmasının gerekli olduğunu vurgulayan Esentürk, "Sigorta şirketleri ve özellikle de aracı kurumların da teknik anlamda kendilerini geliştirerek mevcut ve potansiyel müşterileri doğru şekilde bilgilendirmeli, riskleri doğru ve eksiksiz aktarmalı ve en doğru şekilde müşteriye doku-nabilmeli. Yeni dünya düzeninin ihtiyaçlarını en üst düzeyde karşılamak adına bizler bir sigorta şirketi olmanın ötesine geçerek güvenilir bir "Risk Yönetimi Danışmanı" olarak müşterilerimize hizmet veriyor olmalıyız. Bunun için uzman ve köklü kadromuzla önceliğimiz riskleri doğru analiz etmek, sigorta bedellerini belirleme konusunda profesyonel danışmanlık vererek, doğru sigorta bedeli üzerinden poliçe yapılmasını sağlamak. Detaylı bir şekilde raporlayarak, müşterinin karşılaştırma yapmasına olanak vermek, poliçe içeriklerini doğru tespit etmek ve en uygun fiyat teklifini sunmak. Buna ek olarak poliçe dönemi içerisinde de değişen enflasyon ve kur koşullarına göre bedel ve içerik güncelleme konusunda danışmanlık vermek. Ayrıca kurumsal müşterilerimizin tesisleri için teklif çalışması öncesi bünyemizde bulunan deneyimli Risk Mühendisimiz ile yerlerinde ziyaret ederek Sigorta Risk Analizi yapılmaktadır. Bu sayede sigortalının riskini doğru bir şekilde algılamasının sağlanması, olası riskleri, risk gerçekleşmeden tespit edip bertaraf etme konularında danışmanlık verilmesi de bizlere düşen görevlerdendir. Bu sürecin sonunda müşterilerimize "Senin için en doğru poliçe bu!" diyerek onların hayatlarını kolaylaştırıp geleceğe daha huzurlu ve umutla bakmalarını sağlamalıyız.

Unutulmamalı ki esas ihtiyaç halinde satın alınamayacak tek şey sigortadır" diye ekledi.



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

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



Meri İstiroti

Liv Hospital Grup Koordinatörü

Viktor Hodara

Demir Sağlık ve Hayat Sigorta CEO'su

Demir Sağlık ile Liv Hospital sağlık turizminde güçlerini birleştirdi

Sağlık sigortalarında yılların tecrübesine sahip, yeniliklerin öncüsü Demir Sağlık; misafir odaklı yaklaşımı ve tecrübeli hekim kadrosuyla multidisipliner hizmet sunan Liv Hospital ile güçlerini birleştirdi. Liv Hospital artık yurt dışından gelen misafirlerini, Demir Sağlık tarafından geliştirilen 'Sağlık Turizmi Güvence Sigortası' ile teminat altına alacak.

SEKTÖRDE ‘yapılmayana yapma’ vizyonuyla faaliyet gösteren Demir Sağlık ve Hayat Sigorta Türkiye’de bir ilke daha imza atarak, ‘Sağlık Turizmi Güvence Sigortası’nı sağlık turizmi müşterilerinin kullanımına sundu. Lansmanını geçtiğimiz Mayıs ayında, ana sponsoru da olduğu Amsterdam Sağlık Turizmi Fuarı’nda gerçekleştirdiği ‘Sağlık Turizmi Güvence Sigortası’ ürünü için Demir Sağlık şimdi de dev bir işbirliğine imza attı. Liv Hospital ile güçlerini birleştiren Demir Sağlık, bu yeni iş birliği kapsamında kurumun yurt dışından gelen misafirlerini ‘Sağlık Turizmi Güvence Sigortası’ ile teminat altına alacak. Poliçe kapsamında Liv Hospital’e sağlık turizmi amaçlı gelen hastaların geçireceği operasyon sonrası oluşabilecek tıbbi literatürde tanımlı komplikasyonların tedavisi için gerekli masraflar karşılanacak.

Ameliyat sonrası oluşabilecek komplikasyonlar güvence altında

Liv Hospital Grup Koordinatörü Meri İstiroti, Demir Sağlık, ‘Sağlık Turizmi Güvence Sigortası’ kapsamında Liv Hospital’in Türkiye’ye gelen yabancı hastalarına ameliyat sonrası oluşabilecek komplikasyon güvencesi verdiği dikkat çekti.

Meri İstiroti “Yurtdışından ülkemize ameliyat için gelen hastalara özellikle diş, göz, saç ekimi, cerrahi (Ortopedi, jinekoloji, genel cerrahi, estetik cerrahi, KBB, Çocuk Cerrahisi, Göğüs Cerrahisi), kalp ve damar cerrahisi olmak üzere 5 farklı plan dahilinde hizmet verecek bu poliçe sektörde bir ilk olma özelliğini taşıyor. Aslında hastalarımıza verdiğimiz hizmete olan tam güvenimizin de bir göstergesidir” dedi.

Türkiye’deki ilk ‘Sağlık Turizmi Güvence Sigortası’

Poliçe kapsamında yatarak tedavinin yanı sıra uçak bileti ve konaklama masrafları teminatı da sunuluyor. Kullanıcılarına 6 aylık süre boyunca kapsamlı bir güvence sağlayan poliçe, sahip olduğu fiyat avantajı ile de satın alma kolaylığına sahip. Ayrıca bu poliçe ile sigortalılar kendi ülkesinde müdahale teminatı, refakatçi teminatından faydalanma fırsatı elde ederken, Demir Sağlık seyahat sağlık sigortası ile de güvence altına alınacak.

Gerçekleştirdikleri iş birliği ile ilgili konuşan Demir Sağlık ve Hayat Sigorta CEO’su Viktor Hodara, ‘Sektörde sağlık sigorta-



Viktor Hodara

Demir Sağlık ve
Hayat Sigorta CEO’su

Gökçen Kuşcu

Sigorta Life Dergi
Genel Yayın Yönetmeni

larında önemli bir yere sahip güçlü bir oyuncuyuz. Bu güçle ve Türkiye’nin çok önemli bir sağlık turizmi ülkesi haline geldiği gerçeğinden yola çıkarak, ‘Sağlık Turizmi Güvence Sigortası’nı kullanıma sunduk ve böylece Türkiye’de bir ilke daha imza atmış olduk. Bu poliçe, ülkemize sağlık turizmi amaçlı gelen hastaların geçireceği operasyon sonrası oluşabilecek komplikasyonlara karşı güvence sunmasının yanı sıra; sigortalılarımıza kendi ülkesinde müdahale teminatı, refakatçi teminatı ve seyahat sigortası imkanı da sağlıyor. Hem acentelerimiz hem de <https://healthtourism.demirsaglik.com.tr/> online satış sayfamız üzerinden dünyanın her yerindeki müşterilerimiz bu ürüne kolayca ulaşarak hemen satın alıp kullanmaya başlayabiliyor. Bizim için çok önemli olan bu ürünün uzun yıllardır birlikte çalıştığımız kurumlardan biri olan sağlık dünyasının değerli markası Liv Hospital tarafından da tercih edilmiş olmasını ve bu iş birliği ile tüm Liv Hospital sağlık turizmi hastalarına sunulacak olmasını son derece önemsiyoruz.” dedi.



Ender Güzeler

Unico Sigorta Genel Müdürü

*“Lastik
değişimi ve
saklama
maliyetini
ortadan
kaldırıyoruz”*

UNICO Sigorta, UniKasko müşterilerine ayrıcalıklı hizmetler sunmaya devam ediyor. Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, bireysel ve hafif ticari nitelikteki araçlar için yapılan UniKasko poliçelerinde, mevsimsel lastik değişimi ve lastik saklama hizmetini ücretsiz sunduklarını açıkladı. Sigorta sektörünün köklü şirketlerinden Unico Sigorta, sadece gerçek kişilere ait otomobil ve kamyonet kullanım tarzlarındaki UniKasko müşterileri için, poliçe kapsamına aldığı yeni hizmetini duyurdu. Şirketten yapılan açıklamaya göre; sigortalı araca ait dört adet lastiğin 12 ay boyunca saklanması, yılda 2 defa mevsimsel lastik değişiminin yapılması ve balans hizmetleri UniKasko poliçeleri kapsamında ücretsiz sunulacak.

“Hasarı önleyici hizmetler sunuyoruz”

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler; “Biz şirket olarak, sigortalılarımıza, hasar meydana geldikten sonrası için güvence sunmanın yanı sıra, hasarın oluşmasını önleyici hizmetler de sunmayı görev biliyoruz. Mevsimsel lastik değişimi hem sürüş güvenliği hem de yakıt tüketimi açısından oldukça önemli. Lastiğin sağlıklı bir şekilde saklanması için yer bulunması ve değişim maliyeti; araç sahiplerini lastik değişimi fikrinden uzaklaştırabiliyor. Bu pürüzleri ortadan kaldırmak için UniKasko ürünümüze; lastik değişimi, lastik saklama ve balans hizmetlerini ücretsiz olarak dahil ettik. Böylece hem müşterimizi kullanılmayan lastiklere yer bulma derdinden kurtarıyoruz, hem de aracın direksiyon, süspansiyon aksamalarının yıpranmasını ve lastiklerin düzensiz aşınmasını engelleyen balans hizmeti yılda 2 kez yapılmış oluyor. UniKasko ürünümüz ve hizmet noktalarımızla ilgili bilgi almak isteyen araç sahipleri acentelerimiz aracılığıyla bu ayrıcalıklı hizmete ulaşabilirler.” dedi.

“Kasko olmazsa olmaz bir ürün”

Kaskonun önemini vurgulayan Güzeler; “Kasko artık olmazsa olmaz. Aralık 2022 verilerine göre 26.4 milyon motorlu kara taşıtı var. Bunların yüzde 70’i otomobil ve kamyonet kullanım tarzında ve son 3 yıla göre yüzde 24,3 artış olduğunu görüyoruz. Araçlar tehlikeye ve hasara son derece açık durumdadır. Kasko sayesinde araç sahipleri hasar sonrasında fahiş fiyatlar ödemekten kurtuluyor. Bununla birlikte, biz de şirket olarak sigortalıımıza hasar önleyici hizmetler sunmaya özen gösteriyoruz.” dedi.

KIŞ KAPINDA, UNICO YANINDA



Aracınızın lastikleri bize emanet!

UniKasko'yla 12 ay ücretsiz lastik saklama, yılda 2 defa ücretsiz lastik değişimi ve balans hizmetimizle; hem sürüş güvenliğinizi artırıyor, hem yakıt maliyetinizi düşürüyoruz.

www.unicosigorta.com.tr

0 850 222 2800

UNI'CO
SİGORTA

En yakın
acente için:





Corpus Sigorta'nın dijital asistanı COR-BEE'ye PSM Awards'tan altın ödül

CORPUS Sigorta, bu yıl beşincisi düzenlenen ve finansal teknoloji alanındaki inovatif projelerin ödüllendirildiği PSM Awards 2022'de Dijital Asistan COR-BEE ile "Yılın Ekibi" kategorisinde Altın PSM ödülünün sahibi oldu. Finans ve teknoloji sektörünün nabzını tutan PSM (Payment Systems Magazine) dergisinin 2018 yılından beri düzenlediği PSM Awards, bu yıl da yenilikçi ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin ve birikimlerin paylaşılmasını sağlamak ve ödeme sistemleri endüstrisindeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla toplam 15 kategoride ödüller dağıttı. Maher Holding Sigorta Grubu'ndan Corpus Sigorta ise Dijital Asistan COR-BEE projesi ile "Yılın Ekibi" kategorisinde

Altın PSM ödülüne layık görüldü. 50'den fazla projenin ödüllendirildiği PSM Awards 2022'nin ödül töreninde, Corpus Sigorta'nın ödülünü Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Murat Şişli ve Corpus Sigorta ekibi aldı.

PSM Awards 2022'nin jüri başkanlığını Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı S. Nazan Somer yaparken seçici kurulundaki diğer isimler PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, Bloomberg Finansal Teknoloji Programı Sunucusu Sefer Yüksel, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Cankö ve Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat oldu.

“COR-BEE’ye henüz projelendirme aşamasındayken çok inandık”

Altın PSM ödülünün, aslında yoğun bir çalışmanın hak edilmiş bir meyvesi olduğunu belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Dijitalleşmeyi yol haritası edinmiş bir sigorta grubu olarak Dijital Asistan COR-BEE’ye henüz projelendirme aşamasındayken çok inandık ve vizyonumuzu çok iyi yansıttığından emindik. PSM Awards 2022 de bu inancımızı kanıtlamış oldu. Tüm Corpus ekibini tebrik ediyor, imza atacakları nice projelerde başarılarının devamını diliyorum” diyerek düşüncelerini aktardı.

Corpus Sigorta Genel Müdür Vekili Murat Şişli ise böylesi genç bir projenin Altın PSM ödülüne layık görülmesinden gurur duyduklarını şu sözlerle ifade etti: “Hızlı bir büyüme trendi yakalayan şirketimiz için önemli bir ödül bu. Her şeyden önce başta COR-BEE’nin yaratıcısı BT ekibimizi ve gerek projenin isimlendirilmesi gerekse test aşamalarında katkı sunan tüm Corpus Sigorta personeli gönülden tebrik ediyorum. COR-BEE gerçek bir ekip işi oldu ve tüm ekibin yükünü hafifletirken iş süreçlerini de hızlandırdı. 2023 yılı sonundaki hedefimiz, Corpus Sigorta bünyesinde yer alan operasyonel süreçlerin tamamının COR-BEE tarafından yapılmasını sağlamak. Öte yandan Corpus Sigorta olarak dijital projeler üretmeye devam edeceğiz.”

Dijital Asistan COR-BEE nedir?

Corpus Sigorta’nın tüm birimlerine destek veren Dijital Asistan COR-BEE, en basit tanımıyla bir insanın bilgisayar başında ekran, klavye, mouse kullanarak yaptığı tüm işlemleri kendisine öğretilmesi halinde yapabilen bir yapay zekadır. Şu ana kadar devraldığı 14 süreçte hasar dosyası açabilir, fatura ödeyebilir, fiş kesebilir, mutabakat yapabilir, zeyil girebilir, is ortaklarına rapor gönderebilir, PDF / Excel / Word okuyabilir ve işleyebilir, veri tabanlarından sorgu çekebilir, iç ve dış uygulamalara girebilir. COR-BEE devraldığı bu süreçlerle ayda üç buçuk kişinin işini üstlenmiş oluyor.

Proje nasıl ortaya çıktı?

Corpus Sigorta’nın 2022 yılını “Kârlı Büyümede Operasyonel Verimlilik Yılı” olarak ilan etmesinin ardından BT ekibi bu hedef doğrultusunda iş süreçlerinde operasyonel verimlilik elde edilmesine imkan sağlayacak teknolojileri araştırmaya başladı ve RPA (Robotik Süreç Otomasyonu) teknolojisinin en ideal araç olduğuna karar verdi. Projedeki ana hedef; halihazırda kendi işlerinde kalifiye olan personeli, operasyonel yükten kurtarmak ve daha

fazla katma değer sağlayacakları alanlara yönlendirmek oldu. Şirket çalışanlarının oy çokluğuyla ismini belirlediği Dijital Asistan COR-BEE; arı gibi çalışan, güler yüzlü, sabırlı, iş birliğine açık bir çalışma arkadaşı olarak ekibe katıldı.

Süreçler tasarlarken COR-BEE’ye aşağıdaki işlemleri kolaylıkla yerine getirebilecek yetenekler kazandırıldı:

- Mail dinleme / okuma / gönderme
- Excel, Word gibi Office programlarını okuyabilme / yazabilme / bu dokümanlar üzerinde işlemler yapabilme
- Veri tabanlarından sorgu çekebilme
- Web servis ile entegre çalışabilme
- Raporlama sistemlerinden rapor alabilme
- Temel Sigortacılık uygulamasında poliçe girişinden hasar ödemeye, fiş kesmeden mutabakata kadar çeşitli işlemler yapabilme
- Doküman okuyabilme vb. gibi farklı birimlerde farklı uzmanlıklarda çalışan bir çoğumuzun gün içinde masa başında yapabildiği işler...

Bugüne kadar iş birimleri tarafından yürütülen şu görevler ise artık COR-BEE’nin görev listesinde yer almaktadır:

1. Banka Havale Depo Girişi
2. Nakde Dönen Tutarların Muhasebeleştirilmesi
3. Sanal Pos Mutabakatının Otomatik Yapılması
4. Tahsilat Toplu Poliçe Kapama Süreci
5. Komisyon Gider Belgeleri Gönderimi
6. Serbest Meslek Makbuzu KDV ve Stopaj Tebliği
7. E-Fatura Kayıtlarının Muhasebeleştirilmesi
8. Muhasebe Otomatik Fiş Girişi
9. Aktüer Ödemesi
10. Medical Ödemesi
11. Bilirkişi / Danışmanlık Ödemesi
12. Avukat Ödemesi
13. Dekontların Hasar Dosyaları Üzerine İşlenmesi
14. Değer Kaybı Dosyalarının Açılması
15. Hasar Evraklarının Dosyalar Üzerine İşlenmesi
16. Toplu Kullanıcı Açılışı

Nihat Kırmızı

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı



“2023'te sigorta güvencesine olan ihtiyaç artacak”

ENFLASYON ve kur artışından kaynaklanan yüksek maliyet dalgalanmaları, hasar frekans ve şiddetinin artışı ve pandemi döneminde sağlık sektörünün etkileneceği gibi birçok sebeplerden dolayı sadece sigorta sektörü değil tüm sektörler zorlu bir yılı kapattı. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Pandemiden sonraki dönemde hasar frekanslarında yaşanan artış ve artan yedek parça maliyetleri 2022 yılında özellikle oto sigortalarında olumsuz etkiler yarattı. Oto dışı sigortalarda da hasar miktar ve adetlerinde artışların olduğunu, oto dışı sigortalarda ise tesislerdeki değerlerin eksik sigortada kaldığını gözlemledik. Ayrıca; son dönemlerde şiddeti hızla artan iklim değişikliği kaynaklı aşırı sel ve su baskınları sebebiyle yaşanan hasarlar da sektöre büyük maliyet yükü yarattı” dedi.

‘Sigortacılık entegre bir sistem’

Sigortacılığın tüm dünyada birbirine entegre bir sistem olduğunu hatırlatan Nihat Kırmızı, tüm sektörlerin gelişmelerinden ve dünya genelinde meydana gelen hasarlardan etkilendiğini belirtti. Sadece Türkiye’de değil dünya ekonomisinde de pandemi sonrası enflasyon ve fiyatlandırma sorunu yaşandığına dikkat çeken Kırmızı, “OECD’nin yayınladığı Ekonomik Görünüm raporunda, hem Türkiye ekonomisi hem de dünya ekonomisinde yüksek enflasyon oranlarının yine yüksek seyretmeye devam edeceği ve büyüme oranlarının yavaşlayacağı öngörüsü mevcut. Özetle, 2023'te zorlu tablonun yaşanması ve süregelen risklerin devam etmesi öngörülmüyor. Bu elbette, şimdiye kadarkilerden daha farklı uygulamaları gerektirirken, ezberlerin bozulacağı anlamına geliyor. Devlet destekli maliyet düşürücü politikalar, enerji konusunda alınacak tedbirler, piyasa dengelerini bozmadan yapılacak dokunuşlar sayesinde ve pozitif etki sağlayacak adımlar

ile 2023 yılında başta ülkemiz olmak üzere hem şirketimiz hem de sektörümüzün hak ettiği seviyelere gelmesini temenni ediyoruz” şeklinde konuştu.

‘Sigortaya olan iştah artacak’

Sigortacılık sektörünün hem sermaye hem de mali yapı olarak regüle bir sektör olmasının pozitif etkilerinin zorlu dönemlerde ortaya çıktığını söyleyen Kırmızı, “Öngörülere göre 2023 yılı emtia, ham madde ve diğer kaynaklara ulaşma açısından daha zorlu bir yıl olacağı yönünde. Kıymetlerin değerinin de giderek artması ile 2023 yılında sigorta güvencesine olan iştahın artacağını düşünüyoruz” dedi.

‘Kârlı ve dengeli portföy yapımızı sürdürüyoruz’

“Doğa Sigorta olarak, gerek profesyonel ekip ve acente ağıımız, gerek güçlü iş ortaklarımız ile kuvvetli bağlar içinde, 2023 yılında da güven temeline inşa ettiğimiz kârlı ve dengeli portföy yapımızı daha ileriye taşımak hedefindeyiz” diyen Kırmızı, “Dijitalleşmeyi odak noktasına alan ve iş süreçlerini teknolojik uygulamalara hızla entegre eden bir şirket olarak, sigortalılarımıza hızlı ve ihtiyaca yönelik şekilde çözümler sunmaya 2023 yılında da devam edeceğiz. Doğa Sigorta olarak, bugüne kadar geri adım atmadığımız güven ve memnuniyet merkezli çalışma prensibimiz ile sigortalılarımıza tüm kanallarımız aracılığıyla hızlı ve ihtiyaçlarına cevap veren hizmeti sunmayı sürdüreceğiz. Sigortanın yaygınlaştırılması, sigorta bilincinin tabana yayılarak artırılması için tüm kanallarımız ile çalışmalarımıza devam edeceğiz” açıklamalarında bulundu.



Anadolu Hayat Emeklilik'ten ESİB'in eğitim projelerine destek

ESNAFIN geleceğini güvence altına almak için tasarladığı ürünü "Esnafa Özel Emeklilik Planı" ile esnafa yönelik çalışmaları hayata geçiren Anadolu Hayat Emeklilik, Esnafın Sigorta ve Risk Yönetimi Bilincini Güçlendirme Eğitimleri (ESİB) projesi kapsamında gerçekleştirilen eğitim programının sponsorları arasında yer aldı. Esnaf ve aileleri için özel olarak tasarlanan bireysel emeklilik planını bu yılın başında satışa sunan Anadolu Hayat Emeklilik, esnafın sigorta bilincini artırmak amacıyla geliştirilen Esnafın Sigorta Bilincini Güçlendirme Girişimi (ESİB) projesine destek veriyor. Projeye destek sağlayan tek hayat sigortası ve bireysel emeklilik şirketi olarak sponsorlar arasında yer alan Anadolu Hayat Emeklilik, temmuz ayından bu yana 5 kez esnaf ve zanaatkarlar ile bir araya geldi.

Bakırköy İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'nde düzenlenen eğitim programı kapsamında ücretsiz eğitim alan esnaf ve zanaatkarlar, "Esnafa Özel Emeklilik Planı" başta olmak üzere bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünleri hakkında bilgi sahibi oldu. Sigorta sektörü için en geniş katılımlı eğitim seferberliği olarak ifade edilen ESİB eğitimleri, yıl sonuna dek

sürecek. Esnafın ihtiyaç duyduğu sigorta branşları ve ürünlerinin tanıtımının yapılacağı eğitimler ile çok sayıda esnafa ulaşılması hedefleniyor.

Esnafın, gelir elde ettiği dönemdeki hayat standardını emeklilik döneminde de koruyabilmesi adına Esnafa Özel Emeklilik Planı" ürününe 250 TL'den başlayan aylık ödemelerle sahip olunabiliyor. Aynı zamanda ürün kapsamında sunulan ücretsiz acil ambulans ve sağlık danışmanlığı hizmeti, Anadolu Sigorta ürünlerinde ve İş Kültür Yayınları'nda indirim, sosyal güvenlik danışmanlığı hizmeti, yatırım danışmanlığı bülteni ve anlaşmalı sağlık kuruluşlarında indirim gibi ayrıcalıklı ek faydalardan da yararlanabiliyor. Plana özgü sunulan bir diğer ayrıcalıklı avantaj ise, Anadolu Sigorta Bireysel Siber Güvenlik Sigortası ürününde katılımcılara sunulan yüzde 20 indirim imkânı. Bunun yanı sıra "Esnafa Özel Emeklilik Planı"na dahil olan katılımcılar belirli hayat sigortası ürünlerinden de indirimli faydalanabiliyor. "Esnafa Özel Emeklilik Planı" ürününe Türkiye İş Bankası şubeleri, Anadolu Hayat Emeklilik acenteleri, anadoluhayat.com.tr ve 0850 724 55 00 numaralı Müşteri Hizmetleri Merkezi üzerinden başvuru yapılabilir.

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



70 yaşına kadar
başvuru fırsatı

Primsiz check-up
hizmeti

Genişletilmiş
diş bakım paketi*

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

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

*Diş dolgusu dahil 19 adete kadar işlemi kapsamaktadır.



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



Chery Türkiye ve Quick Finans'tan Büyük İş Ortaklığı!

Türkiye pazarına iddialı bir dönüş yapmak üzere hazırlıklarında son aşamaları tamamlayan dünyanın en büyük otomotiv markalarından Chery, Maher Holding'e bağlı Quick Finans ile kapsamlı bir iş birliğine imza attı. Müşteriler, Chery'nin Türkiye'de ilk etapta 1.6 litre benzinli motor ve 7 ileri otomatik şanzımana sahip OMODA 5, TIGGO 7 PRO ve TIGGO 8 PRO gibi SUV modellerine, Quick Finans'ın sunacağı akıllı, pratik ve anında kredi seçenekleri ile rahatça ve hızlı bir şekilde ulaşabilecekler.

TÜRKİYE'DEKİ faaliyetlerine dair detayları, kapsamlı bir basın lansmanı ile açıklayan Çinli global otomotiv markası Chery, otomotiv finansmanı konusunda Quick Finans ile önemli bir iş ortaklığı anlaşmasına imza attı. Quick Tower'da gerçekleştirilen imza töreninde, Chery Türkiye Başkanı Fenghuo Si ve Chery Türkiye Başkan Yardımcısı Ahu Turan ile Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ ve Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı Pınar Güzey ile her iki firmanın yöneticileri yer aldı.

Chery Türkiye Başkanı Fenghuo Si; "Quick Finans'ın arkasında güçlü finansman desteği, otomotiv finansmanı alanındaki tecrübe ve deneyime sahip güçlü ekibiyle yaptığımız iş birliğinden dolayı büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Avrupa ve Rusya pazarında daha etkin olmak isteyen Chery için Türkiye'nin önemi büyük. Yakın zamanda Türkiye'de tüketicilerle buluşacağımız için çok heyecanlıyız. Dünyada ilgi gören araçlarımızın tüketicilerle uygun finansman koşullarında buluşabilmesinde finansman partnerimiz Quick Finans'ın çok önemli katkıları olacağına inanıyoruz. Kolay ve anında kredilendirme hizmeti verecek Quick Finans'ın uygun finansman paketleri sayesinde tüketiciler, hayallerindeki Chery modellerine rahatça ulaşabilecekler" dedi.

Chery Türkiye Başkan Yardımcısı Ahu Turan; "Türkiye genelinde kendi yatırımla faaliyete başlayacağımız 2023 yılında 25 yetkili satıcı (satış ve servis) ile hizmet vereceğiz. Bu sayı 2024 yılında 40'ı aşacak. Finansman partnerimiz Quick Finans ile tüm bayilerimizde satış anında hızlı ve uygun finansman imkanı sunacağız. Quick Finans, aynı zamanda bayilerimizin stok finansmanını destekleyerek Chery Türkiye'den araç alımlarının finansmanında da çözümler sunacak" dedi.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, iş birliğinin önemini altını çizerek; "Ülkemizde yatırım kararı alan global otomotiv markası Chery ile otomotiv finansmanı konusunda iş birliği yapmaktan ve kendilerini genel müdürlüğümüzde ağır-

lamaktan memnuniyet duyuyoruz" dedi. Chery'nin Türkiye pazarına sunacağı araç modellerine, tüketicilerin Quick Finans'ın sunacağı akıllı, pratik ve anında kredi seçenekleri ile rahatça ve hızlı şekilde ulaşabileceklerini kaydeden Nihat Karadağ, "Dünyada ilk 10 marka arasında yer alan Chery ile, Türkiye'de ilk 8'de yer alan Quick Sigorta'nın %100 iştiraki olan Quick Finans gibi iki önemli markanın güçlerini birleştirmesi sayesinde, otomotiv pazarında rekabetin, tüketiciler açısından daha avantajlı hale geleceğine inanıyoruz. Ayrıca bir sigorta grubunun sahip olduğu, ilk yeni nesil finansman şirketi Quick Finans olarak, yeni nesil mimariye sahip teknolojik alt yapısı, iş süreçlerinin avantajları ve sektörün en tecrübeli ekibiyle otomotiv finansmanında Chery'in çok önemli bir iş ortağı olacağız" diyerek sözlerini sürdürdü.

Maher Holding Pazarlama ve Dijital Başkanı Pınar Güzey, iki markanın buluşmasının gerek Türkiye gerekse Çin ekonomisi açısından stratejik öneme sahip olduğuna dikkat çekerken; "Quick Finans henüz çiçeği burnunda bir şirket olmasına rağmen, sigorta grubumuzun iş birliğinde sektöre hızlı bir giriş yaptı. Chery gibi önemli bir markayla gerçekleştirdiği bu iş ortaklığı, önümüzdeki süreçte dair vizyonunun da önemli bir göstergesi ve sadece yurt içinde değil global anlamda finans alanının güçlü bir aktörü olacağının da net bir sinyali. Dolayısıyla bu anlaşmanın holdingimize ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Satışlar 2023 ilkbaharında başlayacak

Chery, Türkiye'de ilk etapta, OMODA 5, TIGGO 7 PRO ve TIGGO 8 PRO isimli, 1.6 litre benzinli motor ve 7 ileri otomatik şanzımana sahip 3 farklı SUV modelini satışa sunacak. Satışlar, 2023'ün ilkbahar aylarında başlayacak olup rekabetçi bir fiyat politikası izlenecek. 2024'ten itibaren hibrit ve elektrikli modeller de devreye girecek.

Katılım Sağlık'tan yeni mobil uygulama

Katılım Emeklilik'in sağlık sigortası markası Katılım Sağlık yeni mobil uygulamasını müşterilerine sundu. Katılım Sağlık uygulamasını yükleyen kullanıcılar, tüm sağlık poliçelerinin güncel durumlarını takip edebilme, anlaşmalı kurumları harita üzerinden görebilme ve acil durumda ambulans çağırma gibi birçok kolaylıktan faydalananıyor.

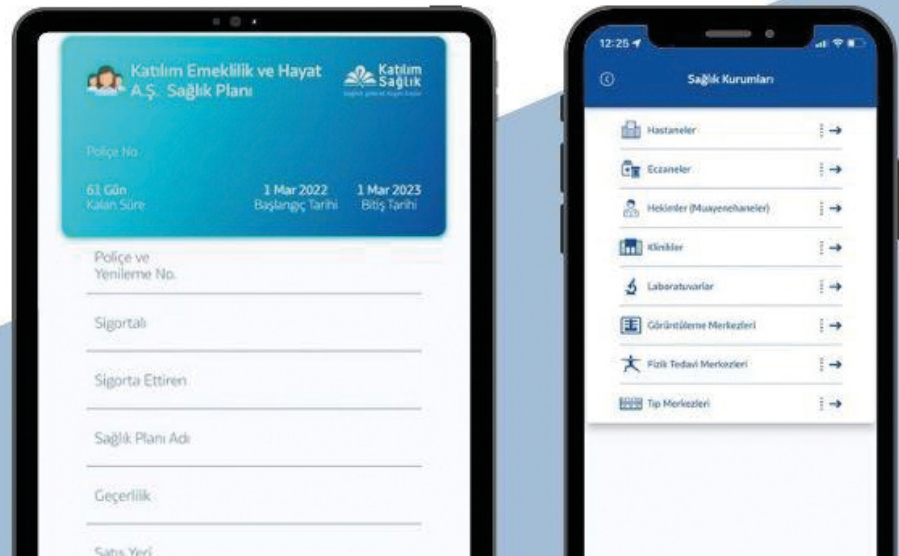
KATILIM Emeklilik teknolojik alt yapısını güçlendirmeye devam ediyor. Katılım Emeklilik'in sağlık sigortası ürünlerini tek çatı altında toplayan markası Katılım Sağlık mobil uygulama üzerinden müşterileri buluştu. Kullanımı kolay, kullanıcı dostu tasarımıyla öne çıkan Katılım Sağlık uygulaması, sigorta katılımcılarına poliçeleriyle ilgili her konudaki bilgiye güncel ve hızlı erişim kolaylığı sağlıyor. GooglePlay ve AppStore mağazalarından indirilebilen Katılım Sağlık uygulamasıyla kullanıcılar kendilerinin ve aile üyelerinin poliçelerinin prim ödemelerini, teminat tutarlarını ve sürelerini takip ederken, sağlık harcamalarını detaylarıyla görüntüleyip ödeme talebi oluşturabiliyor. Uygulamayla tüm hastane ziyaretleri ve işlemler geçmişten bugüne kayıt altında tutuluyor ve anlaşmalı kurumlar filtreleme özelliğiyle birlikte harita üzerinden görüntülenebiliyor. Uygulamanın sunduğu bir diğer avantaj ise acil durumlarda bir tıkla kolayca ambulans çağırabilme özelliği. Yaklaşık 4 ay önce hizmete alınan uygulama kısa sürede 9 bin kullanıcıyı aştı ve müşterilerden tam not aldı. Katılım Sağlık'ın Türkiye'de bir ilk olarak hayata geçirdiği yalnızca sağlık personelinin oluşturduğu Sağlık İletişim Merkezi de katılımcıların sorunlarına 7 gün 24 saat çözüm üretmeye devam ediyor.

Katılım Sağlık'tan sağlığa tam güvence

Türkiye'nin ilk faizsiz özel sağlık sigortası olan Katılım Sağlık, Kasım 2022 itibarıyla 160 milyon TL'yi aşan prim üretimi ve yüzde 61'lik pazar

payıyla sektör lideri konumunu sürdürüyor. Şirket sigorta alanında toplam 300 bin poliçeyi aştı.

Katılım Sağlık katılımcılarının en seçkin sağlık kurumlarında ekonomik bir endişe duymadan hizmet alabilmeleri için ihtiyaca odaklı sigortası planlarıyla hizmet veriyor. "Bireysel Özel Sağlık" sigortası planında üst segment hastaneler dahil olmak üzere tedavi, ücretsiz ambulans, tıbbi danışmanlık ve asistan hizmetleri sunulurken, "Tam Katılım Tamamlayıcı" sağlık planında anlaşmalı özel hastanelerden fark ücreti ödmeden hizmet alma imkânı bulunuyor. Katılım Sağlık'ın diğer sağlık ürünlerinden olan "Yurt Dışı Seyahat" planında ise tıbbi tedavi ve transfer ücretleri güvence altına alınırken maddi hasar, bagaj kaybı ve gecikmesi, tur iptali vize reddi durumlarında güvence sağlamıyor. Türkiye'de oturma ve çalışma iznine başvuran yabancı uyruklu kişiler için de "Misafirim Güvende" planı ile hizmet veriliyor. Beklenmedik kaza ve hastalıklara ilişkin sunulan "Acil Sağlık" planları da sigortalıların sağlık ihtiyaçlarını güvence altına alıyor.



Gulf Sigorta ile Seyahatleriniz Güvence Altında!

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



#GulfSigortaylaGüvendeyim



Yasemin Albayrak

Bupa Acıbadem Sigorta CAO'su

*Bupa Acıbadem
Sigorta, Lumnion
ile yapay zeka
tabanlı fiyatlama
sistemini
inşa ediyor*

BUPA Acıbadem Sigorta ve Lumnion, Bupa Acıbadem Sigorta'nın fiyatlama sürecini Lumnion'un yapay zeka tabanlı platformu üzerinden geliştirmek için iş birliği başlattı. Özellikle makine öğrenmesi ile modellemeler yapan ve sigortacılık fiyatlaması alanında uzman Lumnion, 1992 yılında kurulan ve Türkiye'de sadece sağlık sigortacılığı alanında uzmanlaşmış tek şirket olan Bupa Acıbadem'e, yapay zekâ tabanlı platformu üzerinden fiyatlama sürecinin geliştirilmesinde destek olacak.

Lumnion CEO'su Cenk Tabakoğlu, "Bupa Acıbadem Sigorta'nın fiyatlama süreçlerinin, Lumnion'un yapay zekâ tabanlı platformu kullanılarak geliştirilmesine destek olmaktan mutluluk duyuyoruz. Sağlık sigortaları, sağlık hizmetlerinin artan maliyetleri, rekabet ortamı ve değişen düzenlemeler nedeniyle önemli bir dönüşüm yaşıyor. Sağlık sigortaları, özellikle yeni nesil modelleme araçlarına en çok ihtiyaç duyulan alan olarak öne çıkıyor. Portföylerin büyümesi ile bu alanda doğru fiyatlama yapmanın önemi daha da hızlı bir şekilde ortaya çıkıyor. Özellikle verinin ciddi anlamda bol olduğu ve hastalık, tedavi, hastane ağlarının birbirileri ile olan ilişkilerinin haritalandırılmasının risk yönetiminde çok önemli olduğu sektörde makine öğrenmesi algoritmaları bu ilişkileri ortaya çıkarmakta çok faydalı. Lumnion olarak, tüm dünyada sağlık alanında en önde gelen aktüerya platformu haline gelmek önemli bir önceliğimiz" dedi.



Cenk Tabakoğlu

Lumnion CEO'su

Bupa Acıbadem Sigorta CAO'su Yasemin Albayrak ise "Türkiye'nin sağlık sigortacılığında uzmanlaşmış şirketi Bupa Acıbadem Sigorta, Bupa'nın küresel vizyonu ve deneyimini ülkemize taşıırken, temel önceliklerimiz arasında entegre sağlık hizmetleri alanında ilkleri ve yenilikleri hayata geçirmek bulunuyor. Bunun önemli bir yansıması olarak dijital dönüşüm odağında inovatif süreçler ve sistemlerle müşterilerimize en iyiyi sunmaya ve sektörümüzün ileri taşıyacak çalışmalara imza atmaya odaklanıyoruz. Bu doğrultuda alanında uzman Lumnion ile iş birliği yaparak ileri teknolojilerle desteklediğimiz yeni nesil bir fiyatlama sistemini hayata geçirmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Yapay zeka ve makine öğrenimi tabanlı bu sistemin müşterilerimizin daha uzun, daha sağlıklı ve daha mutlu bir yaşam sürmeleri için gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımızı güçlendireceğine inancımız tam." şeklinde konuştu.

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

Koray Erdoğan

Ray Sigorta CEO'su

*Ray Sigorta'dan
Bütçe Dostu Ürün:
KaskHom*

Ray Sigorta, zorlayıcı ekonomik koşullar doğrultusunda kasko branşında bütçe dostu yeni ürünü KaskHom'u piyasaya sundu. KaskHom geniş teminatlara ve özel hizmetlere uygun fiyatlarla ulaşmak isteyenlere çare sunuyor. Yeni ürünleriyle ilgili görüşlerini paylaşan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Günümüzde bütçesine uygun seçenek arayanların sayısı bir hayli arttı. Ürün rafımızda yerini alan KaskHom, hesaplı primlerle kapsayıcı bir çözüm önerisi olarak sigortalıların yanında olacak." dedi.

RAY Sigorta, zorlayıcı ekonomik koşullar doğrultusunda kasko branşında bütçe dostu yeni ürünü KaskHom'u piyasaya sundu. KaskHom geniş teminatlara ve özel hizmetlere uygun fiyatlarla ulaşmak isteyenlere çare sunuyor. Yeni ürünleriyle ilgili görüşlerini paylaşan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Günümüzde bütçesine uygun seçenek arayanların sayısı bir hayli arttı. Ürün rafımızda yerini alan KaskHom, hesaplı primlerle kapsayıcı bir çözüm önerisi olarak sigortalıların yanında olacak." dedi.

Günümüzde yaşanan ekonomik koşullar ve artan maliyetler alım gücünü olumsuz etkilese de, sahip olduğumuz varlıkların olası risklerden korunması her zamankinden daha fazla önem kazanmış durumda. Sigorta sektöründe ise yüksek enflasyon, döviz kurundaki dalgalanmalar, tedarik zinciri aksaklıkları gibi makro düzeyde yaşanan gelişmelerin yanı sıra, araç bedellerinin yükselişi, hasar onarımlarında kullanılan yedek parça maliyetlerinin artışı, asgari ücret zamlarına bağlı olarak yükselen işçilik maliyetleri, hayat dışı sigortacılık sektörünün en büyük üretim branşlarından olan oto sigortalarında prim artışı olarak karşımıza çıkıyor. Bu noktada risklere karşı tüketicileri bilinçlendiren ve farklı alternatiflerle çözüm önerileri sunan sigorta şirketleri öne çıkıyor. Özellikle kasko primlerinde görülen artışlar sebebiyle tüketicilerin ödemelerde zorlandığına dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan "Günümüz ihtiyaçları doğrultusunda sigorta sektörü olarak en uygun çözümleri bulmakla yükümlüyüz. Vatandaşımızın gün içerisinde en basit bir market alışverişinde bile karşı karşıya kaldığı problemlerin farkındayız. Ekonomik koşulların her geçen gün zorlaştığı bir konjonktürde alım gücünün düşmesi kaçınılmaz. Diğer taraftan, fiyatlar genel seviyesinde görülen artışlar nedeniyle yerine koyma maliyeti her geçen gün artmaktadır. İşte bu noktada mevcut

varlıklarımızı risklere karşı korumak, güvence altına almak her zamankinden çok daha büyük önem taşıyor. Ray Sigorta olarak, piyasaya sunduğumuz yeni ürünümüz KaskHom ile tüketicilere, bütçelerine uygun ve ihtiyaçlarını da tam olarak karşılayan sigorta güvencesi sunuyoruz." dedi.

'Kaskhom özel teminatlarıyla sigortalıların yanında'

Yenilikçi ürün bakış açısıyla her zaman sigortalıların yanında olan Ray Sigorta, ihtiyaca yönelik çözüm önerilerine bir yenisini daha ekledi. Aracınızın her koşulda zararlarını karşılayarak güvence altına alan, hem geniş kapsamlı hem de bütçe dostu KaskHom; hasarsızlık indiriminizi kaybettirmeyen mini onarım, yol yardım hizmetleri hatta aracın 3. şahıslara vereceği zararları da teminat altına alıyor. Özellikle kaskoda, hedef kitleye yönelik farklı ürün seçenekleriyle müşterilerinin beklentilerini yakından takip eden Şirket'in bu branştaki yeni ürünü KaskHom, Ray Sigorta'nın özel avantajlar sağlayan Hızlı Onarım Merkezleri'nde (HOM) de hasarsızlık indirimini koruyarak poliçe sahiplerine hızlı, kaliteli ve pratik çözümler sağlıyor. "Tüm süreçlerimizde adımlarımızı atarken günümüz koşullarını göz önüne alıyor ve müşterilerimizin memnuniyetini odağımıza alıyoruz." diyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, ürünle ilgili görüşlerini paylaştı: "Tüketiciler her noktada ekonomik çözüm arayışında. Araçlarımızın artık kişisel bir yatırım aracına dönüştüğü bu dönemde, tüketicilerin varlıklarını tam kapsamlı şekilde güvence altına alabilmeleri için KaskHom'u yarattık. Ne eksik, ne fazla tam da bütçenize uygun prim avantajlarıyla koruma sağlayan KaskHom, anahtar çalınmasından, yerinde ve orijinal cam değişimine kadar geniş teminatlarıyla sigortalılarımız için oldukça avantajlı bir ürün."



RS Servis mini onarımda sektör lideri oldu!

RS Otomotiv Grubu çatısı altında yer alan RS Servis, sigorta sektörü ile iş birliklerini geliştirmeye devam ediyor. 2009 yılından bu yana Mini Onarım, Mobil Parça Onarımı ve Hasar Onarımı hizmetleriyle sektöre katma değer sağlayan RS Servis, Anadolu Sigorta ile yaptığı Mini Onarım iş birliğiyle sektörün pazar lideri unvanını elde etmiş oldu. 12 adet münhasır, 6 adet çoklu olmak üzere 18 farklı sigorta şirketiyle Mini Onarım hizmetlerinde anlaşma sağlayan RS Servis, yüzde 51,4'lük pazar payına ulaştı. Mobil Parça Onarımında ise 35 sigorta şirketinin tamamıyla iş birliği içerisinde olan RS Servis, yüzde 58'lik payla liderliğini sürdürmeye devam

ediyor. 2022 yılında pandemi koşullarına karşın Mobil Parça Onarımı için ortalama 300 bin yedek parçaya onarım hizmeti sağlayan, Mini Onarım için 1 milyonun üzerinde poliçeye ve 10 binin üzerinde araca hizmet verdiklerini kaydeden RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Sigorta sektörü ile kurduğumuz güçlü iş birlikleri ile hem sigortalıların hem de sigorta şirketlerinin ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap vermeye devam edeceğiz. Önce onarım felsefesiyle çıktığımız yolda bize güvenen tüm paydaşlarımıza çok teşekkür ederiz. Çok yakında yeni ürün ve hizmetlerimizle yine fark yaratacağız. Sürprizlerimize hazırlıklı olun." açıklamasını yaptı.

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

Türkiye'nin değerleri,
umutları güvencemiz altında.





Murat Polat

Atlas Mutuel Sigorta
Genel Müdürü

Gökçen Kuşcu

Sigorta Life Dergi
Genel Yayın Yönetmeni

“Bireysel sigortalar tarafında daha aktif olacağız”

Atlas Mutuel Sigorta Genel Müdürü Murat Polat, Sigorta Life Dergiye özel değerlendirmelerde bulundu. Sektör için sıkıntılı sürecin devam ettiğini ancak 2022 yılında büyüme gösterdiklerini ifade eden Polat, 2022 yılını yaklaşık yüzde 33’lük bir büyüme ile kapattıklarını ifade etti.

SİGORTA Life Dergiye özel açıklamalarda bulunan Atlas Mutuel Sigorta Genel Müdürü Murat Polat, 2022 yılına dair değerlendirmelerde bulunurken 2023 yılına dair de öngörülerini paylaştı. Atlas Mutuel Sigorta'nın 2022 yılında yüzde 333'lük bir büyüme gösterdiğini ifade eden Polat, aynı zamanda sektör için sıkıntılı sürecin de devam ettiğini belirtti.

2022 yılı tüm sektörlerde zor bir yıl oldu. 2022 yılı Atlas Mutuel Sigorta için nasıl geçti?

Pandemi döneminde araç kullanımı ve riskler düşmeye başladı ve bu süreç içerisinde bizler de sigortalılarımıza destek olabilmek için fiyatlarımızda ciddi indirimler yaptık. Ancak pandemi-den sonra hasarlar geçmişte olduğu gibi gelmeye başladı. Bu da tabii sektörün olumsuz yönde etkilenmesine neden oldu. Ancak 2022 yılı pandeminin de sonlandığı, üretimin de hızlı gittiği bir döneme denk geldik. Ancak enflasyon öngöremediğimiz oranlarda karşımıza çıktı. Bu da özellikle 2021 yılında yapmış olduğumuz üretimden kaynaklı olarak ve sektörde hem oto branşında hem diğer branşlarda zararlara neden oldu. Zor bir yıl geçirdik açıkçası. Mali gelirin enflasyon oranında gelmemesi sektörü ciddi bir şekilde zorladı. Sektör için sıkıntılı süreç devam ediyor.

Yüzde 50'nin üzerinde reel büyüme

Atlas Mutuel olarak 2022 içinde öne çıkan ürünleriniz neler oldu. Hangi branşlarda büyüme sağlandı?

Biz 2022 yılında ciddi şekilde büyüdük. Şirket yaklaşık yüzde 333 bir büyümeyle yılı kapattı. Tabii bunun içerisinde biraz enflasyon etkisi de var. Reel büyümede de yüzde 50'nin üzerinde bir büyümeyle Atlas Mutuel Sigorta yılı kapattı. Burada ön plana çıkan bizim oto branşı dışında özellikle nakliyat branşında ve yan-gın branşında ciddi bir büyüme elde ettik. Oto dışı tarafta şirketimizin büyüme konusunda ciddi hedefleri var. Bu 2023 yılında da devam edecek. Oto dışı taraf daha aktif hale gelecek şirketimizde.

Enflasyonist yapı ve kur dengesizlikleri sigorta sektöründe öngörülme-yi zorlaştıran etmenler oldu. Siz bu durum için nasıl önlemler aldınız?

2021 yılında yapmış olduğumuz üretimde ön göremediğimiz bir maliyet artışı karşımıza çıktı. 2022 yılının ilk 4-5 aylık döneminde sektör de biz de ciddi zarar ettik. Özellikle oto branşında yüzde 80'in üzerinde bir maliyet artışı yaşandı ancak mali gelir tarafı daha düşük olduğu için burada dengeyi sağlayamıyoruz. Biz de sektör de benzeri bir önlem aldı; enflasyon maliyetini

mechuren primlerin içerisine yansıtmak zorunda kaldık. Bundan dolayı da özellikle oto branşında ortalama primler yükselmeye başladı. İlk 9 aylık dönemde biz zararı kapatmak için uğraştık. Eylül itibarıyla anca başa baş noktasına gelebildik. Yılı da yine karla kapatacağız her yıl olduğu gibi. Çok büyük bir kar olacak ama yılı pozitif olarak, teknik karla Atlas Sigorta kapatacak.

2023 ile beraber acentelerinize sunduğunuz imkan ve kolaylıklardan bahsedermisiniz?

Biz banka kanalıyla çalışan, direkt satışı olan veya dijital tarafta olan bir sigorta şirketi değiliz. Bizim tüm üretim kaynağımız acenteler ve sınırlı sayıda brokerlerden oluşuyor. O yüzden acenteler bizim için önemli. Biz yüzü acenteye dönük bir şirketiz. Acentelerimizden de bu geri dönüş aldığımızda mutlu oluyoruz. Acentelerimizin bize ve bölge müdürlüklerimize ulaşmaları çok kolay. 2022 yılında 1000 acentemiz vardı, 2023 yılında bu acente sayımızı 1200'e çıkarma hedefimiz var. Mevcut çalıştığımız ürünler dışında yeni ürünler planlıyoruz. Yeni ürünlerle acentelerimizi desteklemek istiyoruz.

“En güçlü yönümüz şirketin daha butik bir şirket olması”

Atlas Mutuel olarak güçlü yönleriniz nelerdir?

En güçlü yönümüz şirketin daha butik bir şirket olması. Bize acentelerimizden, sigortalılarımızdan gelen tekliflerde ve projelerde daha fazla odaklanıp, daha fazla detaya inebiliyoruz ve daha olumlu sonuçlandırabiliyoruz. Güçlü yönlerimizden bir tanesi bu. Diğerleri biraz önce bahsettiğim gibi acenteleri ve sigortalılara kapımız tamamen açık. İletişim tarafımız çok güçlü. En güçlü yönlerimizin bunlar olduğunu söyleyebiliriz.

“Bireysel sigortalar tarafında daha aktif olacağız”

Geçmiş dönemde 2023 yılında pazar payınızı büyütmeyi hedeflediğinizi ifade etmiştiniz. 2023 için büyüme stratejinizi nasıl şekillendireceğinize ilişkin bilgi verebilir misiniz?

Biz 2022 yılında 5. iş yılımızı tamamladık. Bu 5 yıllık süreç içerisinde biz şirketimizin altyapısını, personel kaynağını, servis ağını, acentelerde ağı çok tamamlaması gereken alanı büyük ölçüde tamamladık. Bundan sonraki süreçte de yapmamız gereken çok büyük artılar var. Ancak bu süreçten sonra artık şirketin büyüme dönemi geldi.

Çünkü hasar tarafı gayet iyi işliyor. Hızlı hasar ödeyen ve hasar memnuniyeti yüksek olan bir şirketiz. Bu noktaya ulaştıktan sonra artık büyümemiz gerekiyor. 2023 yılında da ciddi şekilde büyüme planımız var. Şu an bütçelerimizi tamamladık ve 2022'ye göre de ciddi şekilde büyüyeceğiz.

Burada özellikle oto branşında, kasko branşında büyümeye devam edeceğiz. Daha çok ticari sigortalarda aktif bir şirket olarak algılanıyoruz ama özellikle bireysel sigortalar tarafında da aktif olacağız. Onun dışında oto dışı branşlar özellikle nakliyat, yangın mühendislik gibi alanlarda piyasada olan bir şirket olacağız. Bu şekilde önümüzdeki yılda ciddi şekilde büyüme hedefimiz var. Tüm ekibimiz de buna odaklanmış durumda bu hedefleri de hep beraber ekibimizle ve acentelerimizle birlikte gerçekleştireceğimizi düşünüyorum.

2023 yılında yeni ürün ve hizmetlerinizden de bahseder misiniz?

Kasko maliyetlerinin artmasından dolayı birçok sigortalımız problem yaşayabiliyor. Kasko tarafında daha ekonomik olan kasko ürünlerini hedefliyoruz. Bununla alakalı ürünleri bitirmek üzereyiz. Alternatif ürünler olarak bu ürünler başlayacak. İhtiyari mali mesuliyet tarafında yeni ürünler sunacağız. Oto dışı tarafta özellikle

le yangın tarafında paket poliçeler nakliyat tarafında yıllık teminat verebileceğimiz ve alternatif teminatları olan ürünleri çıkarmayı planlıyoruz. Bununla ilgili çalışmalar devam edecek.

2023 yılı ülkemiz için çok hareketli olacağını şimdiden öngörüyorsunuz. Sizler sigortacılık sektöründen neler bekliyorsunuz?

Onu çok tahmin etmek mümkün değil maalesef. Çünkü bu sadece sigorta sektörü değil Türkiye'yle alakalı bir konu. Biz tüm planlarımızı kötü senaryo üzerinden yaptık bütçemizi buna göre hazırladık. Ancak bunu çok fazla öngörmek çok da mümkün değil, sektörün de en büyük sıkıntısı bu. Önümüzdeki dönemde özellikle bugün yapmış olduğumuz sigorta poliçelerinin maliyetlerinin ne kadar artacağı konusunda çok fazla bir tahminimiz yok. Biz ortalama tahminler üzerinden tüm istatistiklerimizi yaparak süreci devam ettirmeye çalışıyoruz.

Ancak sadece şunu söyleyebilirim; bir önceki yıla göre enflasyon etkisinin ve maliyet artışının daha düşük oranda olmasını bekliyorum. Ancak kur tarafında ne olacağı konusunda alakalı da bir bilinmezlik tarafı var. Kur direkt bizi etkiliyor. Araç maliyetlerini, parça maliyetlerini hepsine yukarı doğru maliyetleri çıkartabiliyor. O taraf biraz daha belirsiz.



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

BÜTÇE
DOSTU
KASKO

%50'ye
VARAN
AVANTAJLI
FİYATLAR



SOMPO SİGORTA

Biz Sizi Anlıyoruz



Firuzan İşcan

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama
Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi

*AXA Sigorta,
Aile Sigortacılığı
yaklaşımıyla
her ihtiyaca
uygun çözümler
sunuyor*

GEÇTİĞİMİZ yılın zorlu dinamiklerine rağmen önemli bir büyüme yakalayan AXA Sigorta, 2023'te de müşteri odaklı yaklaşımıyla sürdürülebilir gelişme ve büyüme hedefliyor. AXA Sigorta için 2023 yılında sürdürülebilir büyümenin formüllerinden biri de "Aile Sigortacılığı" yaklaşımı olacak. Güçlü sermayesi, güçlü finansal yapısı ve güçlü organizasyonu ile 2022 yılının zorlu dinamikleri karşısında dayanıklılığını koruyan AXA Sigorta, 2023 yılında da sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedefiyle çalışmaya devam edecek. Müşteri odaklı yaklaşımını sağlık sigortacılığından yola çıkarak "aile sigortacılığı" kavramıyla pekiştiren AXA Sigorta'nın önümüzdeki yılda da hedefi, müşterileri için çözüm ortağı olmayı sürdürmek. AXA Sigorta, "Aile Sigortacılığı" kavramını ödeyenden çözüm ortağına dönüşüm stratejisi çerçevesinde, sigortalıların hayatlarındaki tüm riskleri öngörerek çözüm üretmek olarak açıklıyor. Acentelerinin farklı portföylerde uzmanlaşmasını sağlayarak, müşterilerin ihtiyaçlarına göre sağlık, konut, araç, birikim sigortalarından evcil hayvan sigortasına kadar bir ailenin değer verdiği tüm varlıkları koruyacak ürünleri sunuyor.

"Geleceğin sigortacısı olmak için acentelere büyük iş düşüyor."

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan şunları söyledi: "AXA Sigorta olarak, dayanıklılığımızın temelini oluşturan faktörlerden biri de müşteri odaklılığımız. Müşteriyi merkeze koyarak onların tüm ihtiyaçlarını anlama ve her an müşterilerimizin yanında ve yakınında olma hedefiyle hareket ediyoruz. 'Ödeyenden çözüm ortağına geçiş' olarak adlandırdığımız bu anlayışta acentelerimizi de müşterilerimiz için birer çözüm merkezi olarak görüyoruz." Aile sigortacılığı yaklaşımında acentelerin üstlendiği role değinen İşcan, "AXA Sigorta olarak acentelerimizle birlikte hedefimiz; her bir müşterimizin bir ailenin parçası olduğunu göz önünde bulundurmak ve müşterilerimizi aileleriyle birlikte etkileyen, tüm risk faktörlerini yönetebilmek. Bu nedenle, yalnızca müşteriler tarafından talep edilen poliçenin teklif ve satış sürecine odaklanmak yerine, onları yakından tanıyarak, olası tüm risklerini öngörerek, sağlıktan konuta, araçtan birikim sigortalarına, cep telefonundan evcil hayvan sigortasına, tüm ihtiyaçlarına çözüm sunabilmek odağıyla hareket ediyoruz. Aile sigortacılığı dediğimiz bu yaklaşımın geleceğin sigortacılığı olduğunu düşünüyoruz. 'Geleceğe hazırız' diyebilmek AXA Sigorta için çok önemli. Geleceğe acenteleriyle birlikte yürüten, güçlü bölge yapılanması ve kolay ulaşılabilirliğiyle, sektördeki birçok şirketin aksine acentesiyle yakın temasta olan bir şirket olmaya devam edeceğiz." ifadelerini kullandı.

Büyüyünce Yaparsın!

Çocuğunuz bugün istediği
her şeyi büyüyünce **yapsın**.

Hayalleri de geleceği de
Erken BES* ile büyüsün!

Üstelik ücretsiz veya indirimli,
çocuğunuzun yaşına uygun
asistans hizmetleri!

**%100
FAİZSİZ**

**+%30
DEVLET
KATKISI**

*Erken BES
0-18 yaş arası
çocuklarınıza özel
bireysel emeklilik
planıdır.

Kuveyt Türk Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası ve Katılım Emeklilik acentelerimizde bekliyoruz.



Bülent Karan

TMTB Büro Müdürü

Yeşil Kart tarifesinde herhangi bir artışa gidilmedi

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Büro Müdürü Bülent Karan, Sigorta Life Dergi Genel Yayın Yönetmeni Gökçen Kuşcu'nun sorularını yanıtladı. Türkiye Motorlu Taşıt Bürosunun görevlerinden bahseden Bülent Karan, Yeşil Kart sisteminde yaşanan sahteciliğe karşı aldıkları önlemlere de değindi.

YEŞİL Kart Sistemi ile ülkeler arasında seyahat eden motorlu taşıt kullanıcılarına yardımcı olmak ve ilgili motorlu taşıt kullanıcılarının seyahat ettikleri ülkelerde neden oldukları kazalar sonucunda zarar görmelerini engellemek amacıyla kurula Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nda Büro Müdürlüğü görevine Bülent Karan getirildi. 1 Ekim 2022 tarihi itibarıyla göreve başlayan Bülent Karan, Sigorta Life Dergi Genel Yayın Yönetmeni Gökçen Kuşcu'nun sorularını yanıtladı.

İstanbul Teknik Üniversitesi Petrol Mühendisliğinden mezun olduğunu ifade eden Karan, Yüksek Lisans Eğitimini de Sakarya Üniversitesinde tamamladı. Farklı sektörlerde yönetici pozisyonunda görev yapan Bülent Karan yaklaşık 15 yıldır da sigorta sektöründe görev yapıyor. O dönemde adı Birlik Sigorta olan daha sonrasında ise Halk Sigorta olarak değişen şirkette 2006 yılında Pazarlama Grup Müdürü olarak göreve başlayan Karan, yine Halk Sigorta'da 10 yıl kadar teknik ve operasyondan sorumlu genel müdür yardımcılığı yaptı. 2016 yılında da Halk Sigorta'nın Genel Müdürü oldu. Ardından Halk Gayrimenkul Yatırımın Genel Müdürü olarak görev yapan Karan, 31 Mart 2022'de emekli oldu. Emekliliği kısa süren Bülent Karan 1 Ekim itibarıyla de Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nda Büro Müdürü olarak göreve başladı.

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu denildiği zaman aklına sigorta ile ilgili bir şey gelmiyor. Bundan kaynaklı olarak Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu ne iş yapar biraz bahseders misiniz?

Kasko ve trafiğe genel anlamda motor branşı denilir. Trafik sigortasında ruhsatı olan şirketlerin üye olduğu bir büroyuz. Geçenlerde 59. yaş günümüzü de kutladık 19 Ekim 1963 tarihli Resmi Gazetede Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği Motorlu Taşıt Bürosu gibi bir isimle kurulmuşuz. Arkasından da 1 Ocak 1964 tarihinde Bürolar Konseyi'ne üye olduk ve Yeşil Kart sistemine girdik. Bürolar Konseyi ve Yeşil Kart sistemini açıkladığımızda Motorlu Taşıtlar Bürosu ne yapıyor onu anlayabiliyoruz. BM aldığı tavsiye kararı ile Avrupa sınırları içerisinde farklı ülkelerin motorlu taşıtlarının diğer ülkelerde rahatça seyahat edebilmesi ve bu seyahat sırasında gerçekleşecek kazalar sebebi ile ilgili ülke vatandaşlarının uğrayacağı zararların tanzim edilebilmesini ve bunda kolaylık sağlanabilmesini için bir sistem kurgulanıyor. Bu sistemin adına Yeşil Kart denmesinin sebebi de verilen poliçenin yeşil olması.

Ülkemizde 1953 yılında bu sistem başlıyor. Ülkemizde o dönemki bakanlar kurulunun aldığı kararla 1964 yılından itibaren bu siste-

me dahil oluyor. Bizim ismimiz 1991 yılında Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu olarak değiştiriliyor ve bu şekilde bugüne kadar devam ediyoruz. Büronun ana görevi yeşil kart düzenlenmesidir. Yaklaşık 47 tane ülkeyi kapsayan bir sistem var. Bu sistem içinde AB'ye dahil olan tüm ülkeler ve ilave olarak; Ukrayna, Rusya, Azerbaycan, İran, Fas, Tunus, Bosna Hersek, Makedonya gibi 47 ülke yer alıyor. Bu sistem ile her ülke Yeşil Kart poliçesi ile o ülkeye ait motorlu taşıtları diğer ülkelerde trafik sigortası teminatı altına almış oluyor. Aslında zorunlu olan trafik poliçesi ülke sınırları içerisinde geçerlidir, Yeşil Kart da gidilen ülkede geçerli olan bir trafik poliçesidir. Yeşil Kart aldığımız zamanda gittiğiniz sisteme dahil diğer ülkelerde geçerli trafik poliçeniz olmuş oluyor. Büro da bu sistemi yöneten organize eden, hasar gerçekleştiği anda hasar sürecini takip eden ve hasarın tanzim edilmesinde de garantör rolünü oynayan bir yapı. Merkezi Brüksel'de olan 47 ülkenin bürosunun oluşturduğu bir Bürolar Konseyi var; sistemin tüm kurallarını, sistemin regülasyonunu Bürolar Konseyi gerçekleştiriyor. Biz de Türkiye Bürosu olarak, bu sistemin Türkiye'de yürütmesini sağlayan kuruluş oluyoruz.



***Pandemi
öncesi
rakamları
yakaladık***



Sigorta yaptırmak isteyen kişiler gittikleri ülkede de sigorta yaptırabiliyor, bu oran nedir? Burada sizin aracılığınızla sigortasını yaptıran kişilerle gittikleri ülkede sigortasını yaptıran kişiler arasında fark var mı?

Türkiye'de Yeşil Kart alan ve poliçeye sahip olanların verileri bizde var. Ülkemizden yurt dışına çıkan araçların verileri gümrükler tarafından takip edilmekte... Ama bir aracın kaç kere yurt dışına çıktığına dair bir istatistik veri elde etmek mümkün değil. O nedenle böyle bir oran yapmamız mümkün olmuyor. Ama elimizdeki verilere baktığımız zaman 2022 yılında pandemi

öncesindeki poliçe rakamlarını geçtiğimizi görebiliyoruz. Şu anda 120 bin civarında sigortalımız var. Ticari anlamda yurt dışına çıkışlarda pandemi öncesi rakamları geçmiş olsak da otomobilde, turizm maksatlı çıkışlarda henüz pandemi öncesi rakamları yakalayamadık. Ülkemizin son dönemdeki ihracattaki artış rakamını göz önüne aldığımızda bu rakamdaki artış birbiri ile çok uyuyor. Ama pandemi öncesinde 2019 yılında 50 bin civarında otomobil poliçesi varken otomobil kısmında henüz 40 binler seviyesindeyiz. Tahmin ediyorum bu süreç devam ederse otomobil poliçe adetlerinin pandemi öncesi rakamlara ulaşacaktır. Bunun dışında gidilen ülkede trafik poliçesi almak da bir çözümdür. Kısa süreli gidip gelişlerde, otomobil grubunda bunun olduğunu biliyoruz. Ama net bir sayıyı tespit etmek, eldeki verilerle söylemek mümkün olmuyor.

Maliyetlerdeki artış sahte poliçelerin ve Yeşil Kartların da gündeme gelmesine sebep oldu. Sizin Sahte Yeşil Kartlara karşı aldığınız önlemler nedir?

Ben bir sigorta acentesinin böyle bir davranışa teşebbüs etmeyeceğine inanıyorum, hatta eminim. Ama Yeşil Kart çok yaygın değil sigortalılar alacakları yerleri bilmedikleri için yanılabiliyor. Sigorta aracıları gibi davranan kişiler mağduriyetlere neden olabiliyor. Verilen her Yeşil Kart üzerinde bir QR kod bulunmakta. Bu QR kodun okutulması ile doğrudan e-Devlet sistemine yönlendiriyor ve e-Devlet üzerinden poliçenin varlığını sorgulatabiliyor. Bu sayede poliçenin sahte mi yoksa gerçek mi olduğu tespit edilebiliyor. Bu yöntemlerimizden bir tanesi.

İkincisi, ağırlıklı olarak sigortalının da sahteciliğin bir tarafında olduğu durumlar oluyor. Bunlarla ilgili olarak da biz Sigorta Birliği Merkezi bünyesinde çok yoğun çalışma içerisindeyiz, beraber çalışıyoruz.

Bu verileri onlarla paylaşıyoruz, onlar yapılan çalışmalar sonucunda bunu emniyet ile paylaşarak konunun yargıya sevk edilmesi için gerekli soruşturmaları yapıyorlar. Çünkü bunlar organize suçtur. Hatta resmi evrakta sahteciliktir. Bu kapsamda emniyet ile yoğun bir çalışma yürütülüyor.

Özellikle yoğun olarak yeşil kart üreten acenteler ile Ticaret Odası ve SAK işbirliği ile zaman zaman da şirketlerle olan işbirliğimizde bilgilendirme toplantıları yapıyoruz.

Yeşil Kart'ın kontrol edildiği yabancı gümrüklerde bu ilgili ülkelerdeki bürolar vasıtasıyla temasa geçip, bilgi alıyoruz.

Maliyetlerin artması Yeşil Kart'a olan talebi azalttı mı?

Bizim açımızdan sorun söz konusu değil. 2022 yılı için bütçelenmiş primimizi Ekim ayı içerisinde yakaladık ve yıl sonuna baktığımızda hedefimizin yani öngörümüzün %25 üzeri bir oranda büyüklükte prime ulaşacağımızı gösteriyor. Şunu da belirtmek isterim Büro Yeşil Kart tarifesinde herhangi bir artışa gitmedi, önümüzdeki sene de gitmeyi düşünmüyoruz. Kar

odaklı bir yer değiliz, bir kar hedefimiz yok. Bizim 2022 yılı açısından poliçe adetlerindeki ve prim büyüklüğündeki artışımız bizi kurun ve maliyetlerin artması noktasında olumsuz etkilediğinin göstergesidir. Ancak otomobil poliçelerinde pandemi öncesi rakamlara ulaşmadık, bunun da 2023 yılında ulaşacağımızı varsayıyoruz. Bunun da maliyet artışı değil, geçmiş tüketici davranışında o seviyeyi yakalama ile ilgili bir konu olduğunu düşünüyoruz.

SEDDK'nın trafik sigortalıları ile ilgili paylaşılmış olduğu yol haritasının uzun vadede trafik sigortasında olan sorunu çözeceğini düşünüyor musunuz?

Sorunuza öncelikle çok net bir cevap verelim; Evet! Kendime çok güvenerek ve inanarak bir evet di-

yorum. Çünkü son yapılan açıklamada kısa, orta ve uzun vadeli olarak üç adet konu gündeme geldi. Birkaç tane konu var ki, tespitlerde nokta atışı yapılmış. Sektöründe yıllarca kendi içinde konuştuğu fakat bir türlü hayata geçiremediği konulardı. Kişi bazlı poliçe gibi. Şimdi özellikle ticari segmente çok büyük bir problemidir bu. Kişi bazlı takip aslında sigorta açısından büyük avantaj sağlayacaktır. Gerek alt yapı açısından gerek sistemsel bir değişiklik gerektirdiği için bu konuyu çok önemsiyorum, çok doğru bir yaklaşım olduğunu düşünüyorum.

***Büro Yeşil Kart
tarifesinde
herhangi bir
artışa gitmedi,
önümüzdeki
sene de gitmeyi
düşünmüyoruz”***

İkincisi burada yedi kademe olarak trafik sigortası takip ediliyordu. Bu bir şekilde dokuza çıkartıldı her ne kadar poliçe sayısı az olsa bile olumlu etkisi olacaktır. Biz de burada yaptığımız fiyatlandırmada uyguladığımız ödüllendirme ve cezalandırma sisteminde maddi cezalandırmanın tüketici üzerinde ciddi anlamda etkisi olmakta. Yeşil Kart sistemi içerisinde bile görmekteyiz. Daha da önemlisi oluşturulmuş bu sekizinci basamak iyinin ödüllendirilmesini sağlıyor. Aynı zamanda da poliçe üreten şirketler için hareket alanı açacak bir adım. Bu iki konu son derece önemli konular. O nedenle bu çalışmaların belirli bir süre içerisinde sonuçlarını göstereceğini tahmin ediyorum.

“Göreve başladığımda önümde muazzam bir proje buldum”

TMTB olarak gelecek dönemde hayata geçirmeyi planladığınız projeleriniz var mı?

Büroya başladığımda önümde muazzam bir proje buldum. 1 Ekim tarihinde buraya başladığımda görevde olmadığım o süreç içerisinde de basından çok net takip ettiğim Azerbaycan pro-

jesini gördüm. Azerbaycan projesi şu anda çok önemli. Sadece bizim açımızdan da değil konsey içerisinde 47 ülke adına ileriye yönelik örnek hikaye oluşturabilecek bir proje. Alt yapı ve mevzuatta yapılacak olan değişikliklerin ardından ve kişisel verileri koruma açısından gerekli izinler de alındıktan sonra karşılıklı olarak iki ülkenin yeşil kartlarını gümrüklerde dijital olarak kontrol edilebilmesinin sağlanacağı bir proje bu.

Bu şekilde hem ciddi anlamda iş yükü azalacak hem de sahada yeşil kartın kontrol edilmesini kolaylaştıracaktır. Makedonya örneğinde verdiğim gibi bir gümrük memurunun dikkati sayesinde değil, dijital anlamda sorgu ve kontrol işlemi esnasında kontrol edilmesini sağlayacak. Bu çok önemli bir proje. Geçtiğimiz Nisan ayında ilk protokolü imzalanmış, ondan sonra alt yapı çalışmaları başlamış, yazılım süreçleri belli bir noktaya getirilmiş durumda. Bizler önemli oranda tamamladık şimdi Azerbaycan bürosuyla kendi taraflarında süreçleri çok hızlı şekilde devam ettiriliyor. Onların da çok önemsedikleri ve çok hızlı bir şekilde tamamlamak istedikleri bir proje. İkinci bir konumuz KVKK kapsamı içerisinde birkaç tane müsaade almamız gerekiyor. Altyapı çalışmasını tamamlamak üzereyiz. Önümüzdeki yılın ilk çeyreği içerisinde büyük bir ihtimalle tamamlanmış olur.



Türkiye Sigorta “Great Place to Work” sertifikası aldı

Türkiye Sigorta, 5 kıta ve 97 ülkede 30 yıldan fazla süre boyunca iş yeri kültürü ve çalışan memnuniyeti konusunda hizmet veren Great Place to Work Enstitüsü’nün yürüttüğü programa katılarak sertifika almaya hak kazandı.



KURUM kültürü ve çalışan ilişkilerinde “bir ve birlik olma” ilkesiyle hareket eden ve gücünü adından alan Türkiye Sigorta, kurum kültürü ve çalışan memnuniyeti konusunda sürdürdüğü çalışmaları “Harika Bir İş Yeri” sertifikası ile tescilledi. Great Place to Work Enstitüsü’nün yürüttüğü program kapsamında gerçekleştirilen anket araştırmalarında; güvenilirlik, saygı, hakkaniyet, gurur ve takım ruhu gibi 5 boyut değerlendirildi. Çalışanlarının değerlendirmesi sonucunda 2022 yılında Türkiye Sigorta, “Great Place To Work” sertifikasını almaya hak kazandı.

“Harika Bir İş Yeri” sertifikasını almaktan dolayı gurur duyduklarını belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli konuyla ilgili şunları söyledi: “Türkiye Sigorta için her bir çalışma arkadaşımızın mutluluğu, huzuru, güven duygusu, her zaman ilk önceliğimiz oldu. İz bırakan bir çalışan deneyimi için eğitim ve gelişimde neleri farklı yapabiliriz konusuna büyük önem veriyoruz. Stratejik hedeflerimiz arasında büyüme, çalışan gelişimi, çalışan memnuniyeti, verimlilik ve kalite yer alıyor. Bu doğrultuda Türkiye Sigorta Akademi, Hiring Challenge ve Limitsiz Satış Yetiştirme Programı gibi birçok programı hayata geçirdik. Türkiye Sigorta’nın aldığı “Harika Bir İş Yeri” sertifikası, çalışan memnuniyeti ve ortak bir kurum kültürü oluşturmak için el birliğiyle ilmek ilmek yürüttüğümüz çalışmaların, hepimiz tarafından ne kadar benimsendiğinin ve sahiplenildiğinin bir göstergesi ve nişanesi oldu. Bu güzel iklimi koruyabilmek ve daha da geliştirmek adına bize her zaman en doğru rotayı gösteren çalışma arkadaşlarımızı dinlemeye ve hep birlikte daha iyi hedeflemeye devam edeceğiz.”



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

*Teknopark'ta
yer alan ilk
sigorta şirketi
Neova Katılım
Sigorta oldu*



**Neslihan
Neciboğlu**

Neova Katılım Sigorta
Genel Müdürü

Teknoloji merkezli yenilikçi ürünleri ve müşteri odaklı hizmetleriyle büyümeye devam eden Neova Katılım Sigorta, Bilgi Teknolojileri grubunu Teknopark İstanbul'a taşıyor. Bu önemli adımla birlikte Neova Katılım Sigorta, teknoloji ekosistemine katkısını artırmayı, Ar-Ge çalışmalarını hızlandırmayı, sektörler arası ve akademik iş birliklerini geliştirmeyi, inovatif sigorta ürünlerine yenilerini eklemeyi ve BT alanında nitelikli insan kaynağı yetiştirmeyi hedefliyor.

SİGORTA sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan Neova Katılım Sigorta, teknoloji geliştirme bölgesi olarak kurulan ve Türkiye'nin teknoloji üretimine büyük katkı sağlayan Teknopark İstanbul ile anlaşma imzalayarak, Bilgi Teknolojileri grubunu teknoпарк ekosistemine taşıyan ilk sigorta şirketi oldu.

Neova Katılım Sigorta, Teknopark İstanbul'un teknolojik ekosisteminin katkısıyla Ar-Ge çalışmalarını hızlandıracak ve yenilikçi ürünlerinin sayısını artıracak. Teknopark'ta yürütülen çalışmalar ve sonucunda elde edilen teknolojik gelişmelerin hem acentelerin hem de müşterilerin hayatını kolaylaştırması hedefleniyor. Ayrıca, Teknopark İstanbul'da nitelikli personel istihdamını ve yetiştirilmesini hedeflerken, 50 mühendisin daha istihdam edilmesi planlanıyor. Teknopark İstanbul'da, çalışanların yüksek lisans ve doktora eğitimleri, patent ve telif hakkı başvuruları, makale yayınları gibi akademik gelişimlerine katkı sağlayacak teşvikler de yer alırken Insurtech'ler ile sektörel işbirliği fırsatları da sunuluyor.

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

"Neova Katılım Sigorta olarak, yenilikçi teknolojileri kullanarak, müşterilerimizin beklenti ve taleplerini eksiksiz bir şekilde karşılama hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu doğrultuda, sigorta sektörünün teknolojik ve dijital dönüşümüne öncülük ederken, yeni ürün ve hizmetler geliştiriyor ve

müşteri deneyimini en üst düzeye çıkarmak için çalışmalar yürütüyoruz. Teknopark İstanbul ile birlikte, sigorta sektöründe önemli yenilikler gerçekleştirmek, donanımlı, alanında yetkin insan kaynağı istihdam etmek ve yetiştirmek istiyoruz. İnsana yapılan yatırımın teknolojiye yapılan yatırım kadar önemli olduğuna inanıyor ve büyüme stratejimiz kapsamında, yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Şimdi de Teknopark İstanbul'un teknolojik ekosisteminden yararlanarak, Ar-Ge çalışmalarımızı aktif şekilde yürüteceğiz. Burada geliştirilen teknolojiler ile başta acentelerimiz olmak üzere, tüm müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmakla birlikte sektörümüze de değer katacağız. Neova Katılım Sigorta olarak, sigorta sektöründe bir ilki gerçekleştirdiğimiz bu adım ile birçok yeniliğe imza atacağımıza inanıyor, ortak sinerji ile geleceğe yönelik planlarımızı gerçekleştirmek için sabırsızlanıyoruz."

Yerli ve yabancı girişimcilerin Türkiye'nin teknoloji geliştirme kapasitesine katkıda bulunabilmesi amacıyla kurulmuş bir teknoloji geliştirme bölgesi olan Teknopark İstanbul, ileri teknoloji merkezi konumunda yer alıyor. Teknopark İstanbul; İstanbul ve çevresindeki üniversitelerin araştırma kabiliyetlerini,

nitelikli işgücünü ve bölge sanayisinin tecrübesini bünyesinde barındırdığı sektörlerle entegre etmeyi amaçlıyor. Teknopark İstanbul'da Aselsan, TAI, Architech, Intertech, AlbarakaTech Global, Yeditepe Üniversitesi, Maltepe Üniversitesi gibi öncü Ar-Ge çalışmaları yürüten kuruluşlarında arasında bulunduğu 400'ü aşkın yerli ve yabancı şirket bulunuyor.

*"Acentelerimiz,
tüm satış
kanallarımız ve
müşterilerimizin
hayatını
kolaylaştırmaya
devam edeceğiz"*



Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

*Türk Nippon
Sigorta yeni yıla
kasko ürününde
yaptığı yeniliklerle
giriyor*

GENİŞ Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta kasko ürününde yaptığı güncellemelerle müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor. Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko paketlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta müşterilerine tam güvence sağlıyor.

Türk Nippon Sigorta'nın müşteri odaklı ürünler sunduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ürünlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda tasarlamaya ve güncelleştirmeye devam ediyoruz. Yeni yılın ilk düzenlenmesini ise kasko sigortamızda gerçekleştirdik. 2023 yılı itibari ile kasko ürününe olan talepte çeşitliliğin artacağını öngörüyoruz. Artmasını öngördüğümüz talepteki çeşitliliğe önceden hazırlıklı olmak adına kasko ürünlerimize farklı düzenlemeler yaparak, daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar değişiklik gösterirken, fiyatlamada da ürünlerdeki farklılıklara göre ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu yeni yılda kasko ürününe yapılan en önemli eklemelerden birinin de asistans hizmetlerde olduğunu söyledi. Pamukçu "Asistans hizmetlerimize ekleme yaparak ürünümüzün içeriğinde çeşitlendirmeler yapmak istedik. En önemli yenilik ise kasko ürünlerimizin tüm paketlerine antivirüs hizmeti sağlamamız. Kasko ürünümüzde hizmet verdiğimiz Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketlerine Bit Defender anti virüs paketi ekledik. Sunmuş olduğumuz bu kasko paketlerinden herhangi bir kasko paketini alan müşterimiz bir sene boyunca bu hizmetten faydalanacak. Günümüzde her işin dijital ortamda çözüldüğü düşünülürse bunu müşterilerimiz için çok önemli bir ek fayda olarak görüyoruz." dedi.



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

"Ülkemizde işveren sorumluluk sigortalarında penetrasyon son derece sınırlı"

Gulf Sigorta Teknik Birimler ve Reasürans'tan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gonca Ulusoy, İşveren Mali Mesuliyet Sigortaları hakkında bilgilendirmede bulundu. Ulusoy, yapmış olduğu değerlendirmede "İşveren sorumluluk poliçesi bir iş kazası nedeniyle çalışanın ya da hak sahiplerinin işverenden talep edebileceği tazminat taleplerini teminat altına almaktadır." dedi.

Gonca Ulusoy

Gulf Sigorta Teknik Birimler ve Reasürans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

GULF Sigorta Teknik Birimler ve Reasürans'tan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gonca Ulusoy, ülkemizde işveren sorumluluk sigortalarında penetrasyonun son derece sınırlı olduğunu belirtti. Ulusoy, yapmış olduğu açıklamada, "Riskli faaliyetlerde poliçe satın alma taleplerinin yüksek olması ve görece daha az riskli faaliyetlerde maalesef yeterli portföyün oluşmaması, sigorta şirketleri açısından bu ürünün karlılığını yönetmede zaman zaman sıkıntıya sebep olmakta" ifadelerini kullandı. Gulf Sigorta Teknik Birimler ve Reasürans'tan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gonca Ulusoy ile İşveren Mali Mesuliyet Sigortalarını konuştuk.

İşveren mesuliyet sigortası nedir?

6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'nda iş kazası, "İşyerinde veya işin yürütümü nedeniyle meydana gelen, ölüme sebebiyet veren veya vücut bütünlüğünü ruhen ya da bedenlen engelli hâle getiren olay" olarak tanımlanmıştır. İşveren sorumluluk poliçesi ise bir iş kazası nedeniyle çalışanın ya da hak sahiplerinin işverenden talep edebileceği tazminat taleplerini teminat altına almaktadır. Ayrıca dava yoluna gidilmiş ise, hükmolunan mahkeme masrafları ile avukatlık ücretlerini de bu poliçe karşılamaktadır. Bunlara ek olarak SGK tarafından işverene karşı iş kazalarından dolayı yansıtılabilecek rücu davaları sonunda ödenecek tazminat miktarları da poliçe teminatı ile güvence altındadır.

İşveren Mali Mesuliyet sigortası poliçe limitleri ve primleri hangi kriterlere göre belirlenir?

Firmaların kendi risklerinin bilincinde olarak satın alma yapımları son derece önemlidir. Faaliyet gösterdikleri iş kolu, oluşabilecek hasarların niceliği ve frekansı, çalışan sayısı gibi kriterleri gözetenek ihtiyaç duydukları limitleri belirlemeleri gerekmektedir. Sigorta şirketleri de bunların yanında firmanın iş kazası geçmişine ve önlenebilir kazalarla ilgili ne gibi iş güvenliği tedbirleri aldığına, bu husustaki moralitesine bakarak fiyatlandırma yapmakta, poliçe şartlarını belirlemektedir.

Fikir vermesi açısından herhangi bir iş kazası sonucu ortaya çıkabilecek bir sürekli sakatlık ya da ölüm durumunda işverene talep edilebilecek tazminat rakamlarını örnekleyebilir misiniz?

Örneğin 30 yaşında, eşi çalışmayan, 2 çocuklu ve 7.000 TL net maaş alan bir işçinin vefatı halinde oluşan tazminat miktarı (SGK rücusu, artan bakiye, manevi tazminat dahil) aktüeryal olarak 1,8 mio TL civarında hesaplanmaktadır. İlgili kişinin %80 sürekli sakatlığı

durumunda bu rakam 3,5 mio TL'lere çıkmaktadır. Görüldüğü üzere işverenlerin bir sigorta güvencesi olmadığı durumlarda hele de kazaların tekrarlanabileceği düşünüldüğünde, bu tazminat rakamları ticari varlığını tehdit eder durumlara gelebilir.

İşveren Mali mesuliyet Sigortasına olan talep yeterli mi, teknik açıdan hasarları yönetmekte zorlanıyor musunuz?

Ülkemizde işveren sorumluluk sigortalarında penetrasyon son derece sınırlıdır. Türkiye'de şu an 25 mio civarında toplam sigortalı çalışan bulunmakta ve bunların 16,5 mio'a yakın bir kısmını bir işyerinde iş sözleşmesine bağlı çalışanlar oluşturuyor. İşverenlerin risklerini daha iyi anlamaları ile birlikte, ciddi bir potansiyel oluşturabilecek bir üründen bahsediyoruz aslında. Riskli faaliyetlerde poliçe satın alma taleplerinin yüksek olması ve görece daha az riskli faaliyetlerde maalesef yeterli portföyün oluşmaması, sigorta şirketleri açısından bu ürünün karlılığını yönetmede zaman zaman sıkıntıya sebep olmaktadır. Hasar ihbar sürelerinin 10 yıl gibi uzun bir dönem kapsadığını da düşünürsek, işverenlerin gözünde sigorta bilincini artırmadığımız sürece homojen bir piyasanın oluşması mümkün görünmemektedir.

Riskli gördüğünüz faaliyet kollarından örnek verebilir misiniz?

İş kazalarının büyük bir çoğunluğu gerekli güvenlik tedbirleri alındığında önlenebilir durumda. İş güvenliğine yapılan harcamaları masraf değil, işin doğal akışının devamlılığı ve çalışanların güvenliği için yapılan bir "yatırım" olarak görmek gereklidir. Bu konunun altını özellikle çizmek isterim.

İş kazaları riskleri ile ilgili istatistiklere baktığımızda ülkemizde mesela inşaat işleri (yüksek binalar ya da hidroelektrik santral inşaatı gibi), elektrik dağıtım işleri, madencilik, tarım, gemicilikle ilgili tersane işleri gibi faaliyet kollarında birden fazla kişinin aynı anda hayatını kaybetme riskinin yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Ancak bu faaliyetlerdeki riskler de birbirinden farklıdır. Örneğin madencilikte grizu patlaması riski yüksek iken, inşaat işlerinde yüksekte düşme veya elektrik çarpması riskinin yüksek olduğunu görüyoruz. Veya tarımsal faaliyetlerde tarım arazine gidiş gelişler sırasında yaşanan trafik kazaları ve ilaçlama yapılan kimyasallardan kaynaklı tedavi masraflarının çok olduğu görülmektedir. Bu risklerin tek ortak özelliği hep yinelediğimiz gibi firmaların bakış açlarına paralel kazalarının büyük bir kısmının önlenebilir olmalarıdır. Riskli başka bir endüstri kolu da ölümle sonuçlanma riski görece olarak daha düşük olan metal endüstrisidir. Metal işlerinde ise uzuv yaralanmalarına bağlı tedavi masraflarının çok yaşandığını gözlemliyoruz.

Quick Finans'ın Police Prim Kredisi artık Corpus Sigorta'da

Ahmet Yaşar

Maher Holding
Sigorta Grubu Başkanı

TÜRKİYE’de ilk defa Quick Finans tarafından geliştirilerek kredilendirilmeye başlanan sigorta poliçeleri “Poliçe Prim Kredisi” Quick Sigorta’dan sonra şimdi Corpus Sigorta müşterilerine sunuldu. Quick Finans ve Corpus Sigorta’nın iş birliği çerçevesinde, ilk olarak Corpus Sigorta’nın bir ticari müşterisine kestiği Ürün Sorumluluk Poliçesi’nin peşin ödemesi Quick Finans tarafından kredilendirilerek 6 ay taksitli hale getirildi. Konu ile ilgili görüşlerini paylaşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ; “Geçtiğimiz ay duyurduğumuz yeni ürünümüz Poliçe Prim Kredisi’ni artık Corpus Sigorta’nın ticari müşterilerine de sunmaktan kıvanç duyuyoruz. Sektöre yön veren öncü bir sigorta grubunda kurulan yeni nesil finansman şirketi vizyon ve yenilikçi yaklaşımlarımızla, sigorta poliçesi primlerinin de hizmet kapsamında değerlendirilmesi suretiyle geliştirilen yeni kredi ürünümüzün, Quick Sigorta’dan sonra Corpus Sigorta acente ve sigortalılarına da önemli bir fayda yarattığına inanıyoruz” dedi.

“Corpus Sigorta acente ve müşterilerine önemli bir rekabet avantajı sağlayacak”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, bu ürünün sigortalarda yaşanan taksit ve kredi kartı limit sorununu çözerek sigortalıların poliçeye erişimini kolaylaştıracağını söyleyip şunları ekledi: “Türkiye’de bir ilki gerçekleştiren bu ürünü tüm sektörün hizmetine açtık. Maher Holding Sigorta Grubu’nun acentelerin finansal markekte dönüştürülmesi vizyonundaki bu önemli adım, çok yeni olmasına rağmen müşterilerimiz tarafından büyük ilgi gördü. Quick Sigorta’nın ardından genişlemenin ilk adımını da Corpus Sigorta ile atıyoruz. Poliçe Prim Kredisi, Corpus Sigorta acente ve müşterilerine önemli bir rekabet avantajı sağlayacak. Önleyici sigortacılıkta fark yaratan Corpus Sigorta’nın hedef kitlesi için Poliçe Prim Kredisi daha da cazip hale geliyor diyebiliriz. Ancak hatırlatmak isterim ki grubumuzun dışındaki sigorta şirketlerini de Quick Finans’ın bu ayrıcalığından faydalanmaya davet ediyoruz. Diledikleri branşta Quick Finans ile anlaşma yapıp poliçe prim kredisini sigortalılarına sunabilirler.”

Çok yakında yüzde 100 online işlemler de yapılabilir

İş birliği kapsamında, Quick Sigorta’dan sonra Corpus Sigorta da ticari müşterilerin poliçelerini 36 aya varan vadelerle kredilendirebilecek. Bu sayede özellikle taksit imkanı bulunmayan poliçeler ile uzun vadeli poliçelerde, müşteriler lehine nakit akışlarına uygun finansal bir çözüm hedefleniyor.



Nihat Karadağ

Quick Finans Genel Müdürü

Yakın zamanda, bireysel müşterilerin poliçeleri için de yüzde 100 online çalışacak şekilde Poliçe Prim Kredisi kullanılmaya başlanacak.

Quick Finans’ın mevcut finans kuruluşlarından dört önemli farkı

Yeni nesil bir profil çizen Quick Finans’ın dört önemli farkı bulunuyor. İlki bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olması. İkincisi geniş yelpazede kredilendirme yapabilmesi. Üçüncüsü konut finansmanı sağlayabilecek ayrı bir ruhsata sahip olması. Özellikle bina tamamlama sigortalı inşaatlara sağlanacak kredi, Türkiye’de yepyeni bir alan açacak. Dördüncü farkı ise yeni nesil teknolojileri ve finansman modellerini kullanacak olması.

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 özlük 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 heyecandırıyor. Birlikte yol aldığımız iş ortaklarımızın ihtiyaçlarını iyi anlayarak, onlara katma değerli çözümler üretmek bizim için çok kıymetli” diye sözlerini sürdürdü.

T'SB verilerine göre ilk 10'a giren sigorta şirketleri

TÜRKİYE Sigorta Birliği (TSB) üyesi şirketlerin 2022 yılın-da toplam prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 123,2 artış ile 235,0 milyar TL oldu. Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2022 yılı Aralık sonu istatistiklerini açıkladı. TSB'nin verilerine göre, 2022 yılı Aralık sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 123,2 artış ile 235 milyar 11 milyon 799 bin 710 TL olarak gerçekleşti. Aynı dönemde Katılım Sigortacılığı toplam prim üretimi yüzde 120,4 artış ile 12 milyar 55 milyon 367 bin 434 TL oldu.

ile bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 114 oranında artıran Türkiye Sigorta prim üretimi baz alındığında ilk sırada yer alan şirket oldu. Yine aynı dönem verilere göre 23 milyar 755 milyon 830 bin 190 TL ile ikinci sırada yer alan Anadolu Sigorta'yı 22 milyar 307 milyon 673 bin 363 TL Allianz Sigorta takip etti.

Sırasıyla; HDI Sigorta, Aksigorta, Axa Sigorta, Sampo Sigorta, Quick Sigorta, Ray Sigorta ve Mapfre Sigorta Hayat dışı branşında ilk 10'a giren sigorta şirketleri arasında yer aldı.

Hayat dışı sigortalar alanında ilk 10'da yer alan şirketler

2022 yılının Ocak-Aralık dönemindeki prim üretimi; 25 milyar 173 milyon 422 bin 675 TL

Hayat sigortaları alanında ilk 10'da yer alan şirketler

2022 yılının Ocak-Aralık dönemindeki prim üretimi; 6 milyar 861 milyon 888 bin 429 TL olan Türkiye Hayat ve Emeklilik hayat sigortaları alanında ilk sırada yer aldı. Yine aynı dönem verilere göre 3 milyar 639 milyon 920 bin 891 TL ile ikinci sırada yer AgeSA Hayat ve Emeklilik'i Anadolu Hayat Emeklilik 3 milyar 520 milyon 922 bin 220 TL ile takip etti.

Sırasıyla; Viennalife Emeklilik ve Hayat, Allianz Yaşam ve Emeklilik, Garanti Emeklilik ve Hayat, Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, Metlife Emeklilik ve Hayat, Fibaemeklilik ve Hayat ve BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta hayat sigortaları branşında ilk 10'a giren sigorta şirketleri arasında yer aldı.



**YEDEK PARÇA
GARANTİSİ**

**HASARSIZLIK
KORUMA**

“DOĞA OPTİMUM KASKO” AYRICALIKLI DOĞAL AVANTAJLAR SUNAR!

Türkiye genelindeki yaygın özel anlaşmalı
“Doğa Optimum Servislerde” geçerli poliçenizle, 4-10 yaş aralığındaki
otomobil veya hafif ticari araçlarınızı fiyat avantajlı, kaliteli ve garantili
hizmet ile güvence altına alıyoruz!

Doğa Optimum Servislerimiz, Türkiye’de yaygın
114 noktada hizmet veren RS Servis & Auto King Servisler’dir.

 www.dogasigorta.com
 0 850 811 51 00

Doğa
sigorta



Dr. Zeynep Stefan

Yazar

Reasürörler nezle olursa sigorta şirketlerine ne olur?

SİGORTA ve reasürans şirketleri arasındaki korelasyonu ve özellikle reasürans fonksiyonunun sigorta piyasası üzerindeki hakimiyetini her zaman merakla takip ederim. Reasürans şirketleri bence finansal piyasalarımızdaki en sofistike bileşen. Hem sigorta şirketlerinin sermaye kapasitelerinin sınırlarını çiziyorlar, hem gerçekleştirdikleri makro analizler ile ulaşabilecekleri yakın ve uzak değerleri belirliyorlar ve hangi doğrultuda ilerlenmesi gerektiğini gösteriyorlar hem de sektöre teknoloji ihraç ediyorlar. Bir sigorta şirketi, hukuki olarak herhangi bir reasürör grubuna bağlı olsun olmasın, gelecek projeksiyonunu reasürörlerin yaptığı periyodik analizleri inceleyerek kolaylıkla ve hiç yorulmadan belirleyebilir. Bu kadar şekillendirici bir fonksiyon ve örneği finansal piyasaların diğer bileşenlerinde kesinlikle yok.

Bu perspektifte reasürörlerin kapasitelerini 2022 yılında en az %25 azalttıklarını ve 2023'te de azalış trendinin devamını beklediklerini düşünelim. Dolayısıyla sadece 2023 değil, 2024'te de ortaya çıkacak resmin 2008 krizinden bile daha kötü olacağını öngören analistler, resme iklim değişikliği ve siber riskin yarattığı kartopu etkisini de eklemekteki ki tam bir 'winter is coming'!

Sigorta değer zincirini ve bu zincirdeki olası bir tedarik kırılmasını (fonksiyon bazında) düşünelim. Sermaye kullanımı alanındaki azalmanın dalga etkisiyle genişleyerek diğer fonksiyonlardaki işleyişe de yayılacağını biliyoruz. Ve dalga etkisiyle merkezdeki bir azalma devam eden adımlarda artarak azalmayı beraberinde getirir! Peki oyun alanını genişletmekte tek kaynak geleneksel sermaye mi? Pek değil, bir zamanlar kimsenin yüzüne bakmadığı ILS (Insurance-Linked Securities) yatırım ürünlerinin yarattığı alternatif sermaye kaynakları şu anda inanılmaz değerli. İlk oluşturulmaya başlandığı dönemde sistematik riski arttırdığını düşünenlere, sigortacılar sınırlı finansal kaynaklarını talep göremeyecek bu tür ürünlere harcamasın diyenlere selam olsun. Ancak ILS bilgi yoğun bir alan ve devam eden entelektüel yatırım gerektirmekte. Daha önce bu işe girmemiş kurumların sonradan yakalaması zor bir tren. ILS'yi incelerken bu şekilde gözden kaçırdığımız, sektörün gelecek beş yılını şekillendirecek ne gibi 'şeyler' var diye de sürekli düşündüm.

ILS alternatif kaynak arayışına bir nebze yardımcı olsa da 2023 yılında kendisinden benzer bir performansı ne yazık ki bekleme-yeceğiz. Çünkü sigorta sektörünün başında riski arttıran ve dolayısıyla risk iştahını azaltan daha büyük iki dert olacak: İklim değişikliği ve siber risk. Tabi bu büyük dertlere, etkisi o kadar büyük olmayan ancak kesinlikle şekillendirici olan küresel enflasyonist baskıyı da eklemeliyiz. (Burada risk ve belirsizlik kavramların-



daki karışıklığa da değinmek isterim. 2022 değerlendirmeleri ve 2023 projeksiyonlarını okuduğumda genellikle belirsizliğin arttığı tespitlerini gördüm. Belirsizliğin artışı sigorta sektörü açısından oldukça komik ve bence yapılmaması gereken bir değerlendirme hatası. Belirsizliği azaltmak zaten sigorta sektörünün temel fonksiyonudur. Dolayısıyla sigortacıların 2023 yılında risk iştahının azalacağı yerine belirsizliğin artacağını söylemeleri hiç yapılması gereken bir analiz kazası benim gözümde.)

Dolayısıyla 2023 yılında özellikle reasürans şirketlerinin risk iştahında ciddi bir azalma beklemeliyiz. Bu durum beraberinde iklim değişikliği ve siber riskin anlaşılmasına daha az kaynak ayrılması, yeni risk türlerine sağlanacak kapasitelerin daha güvenli bölgelere çekilmesi ve kaynakta oluşacak daralmanın genişleyerek sigorta sektörünün bütün bölümlerine sirayet edeceği anlamına gelmekte. Çünkü, reasürans şirketleri sermaye yeterlilik oranlarını sigorta şirketlerinden daha çok korumaya gereksinim duyarlar. İktisadi yapıyla paralel şekilde hareket eden sorumluluk sigortalarının da daralmadan en ön sıralarda etkileneceğini söyleyebiliriz. Bu olumsuz durumun gayrisafi milli hasıladan finansal kapsayıcılığa ve Gini katsayısına kadar birçok sosyal etkiyi de beraberinde getirmekte ki böylece bir kez daha anlıyoruz 2023 yılı mali dengelerinin gerçek anlamda sallanacağını. Büyük resimdeki genel olumsuz gidişatla birlikte branş bazında 2023'ü iyi geçirecek sigortacılar da yok değil. Reasürörlerin güvenli liman ara-

yışından en çok faydalanacaklar nakliyat ve sorumluluk branşları olacaktır, nedeni ise düz ve olabildiği kadar parametrik olmaları.

2023 yılı sigortacılar için tam anlamıyla bir 'tamam mı devam mı' yılı olacak. Sıkı bir silkelenme ile düşecekler düşün kalan sağlar bizimdir diyelim. Reasürans sektöründe ise dalgalanma bu kadar sert değil ancak 2023 yılında projeksiyonlarını bu kadar sıradanlaştırırlarsa ve sigortacılar ölmecek kadar kapasite sağlarsa 2024 ve 2025'te de pek bir şey beklemeyelim iklim değişikliği ve siber risk çalışmalarından. Bununla birlikte sistemik riske ve sosyal etkiye daha çok odaklanan terör, ayaklanma ve grev gibi olaylar için de kapasitenin azaltılması özellikle yanı başımızdaki Ukrayna'da savaşın bitirilmesi ve yaraların sarılması için bekleyeceğimizi de göstermekte. Daha önce yazmıştım, bir yerden sigortacılar çekiliyorsa ve yakın zamanda da dönmemeyi planlıyorlarsa ne finansal piyasalar ne de reel ekonomi orta vadede herhangi bir plan yapmaz o bölge ile ilgili.

2023 yılının benim gözümdeki iyi tarafı ise zorlukların biz sigortacılar üzerinde inovasyon alanındaki olumlu etkisi. Sigorta ve reasürans şirketlerinin 2023 yılında daha çok daralacak sermayeye en inovatif taklaları atılabileni ve piyasadaki talebe hızla cevap verebileni yazının başında bahsettiğim silkelenmede dökülenleri en çok toplayan olacaktır. Her zaman söylerim, sadece iyi olan kazansın!

Sektörden Kısa Kısa



Türk Nippon Sigorta, Yeni Yıl Yemeği'nde bir arada

Türk Nippon Sigorta gerçekleştirdiği yılbaşı yemeği ile yeni yılı Kalamış Paysage Restoranda karşıladı. 29 Aralık tarihinde gerçekleştirilen ve tüm şirket personelinin katıldığı yemekte bir konuşma gerçekleştiren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "Şirketimiz adına güzel geçen bir yılı daha geride bıraktık. Bu başarıda en büyük emeğe sahip olan siz değerli çalışanlarımıza teşekkür etmek istiyorum. Yeni yılda da elde ettiğimiz başarılarla yenilerini ekleyerek ilerlemek istiyoruz." dedi.

AgeSA Insurtech girişimlerine desteğini sürdürüyor



Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, teknoloji tabanlı iş fikirlerini desteklemeye devam ediyor. AgeSA, bu çerçevede İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek'in her yıl desteklediği girişimlerin en iyilerinin belirlendiği Big Bang Challenge'da yerini aldı. AgeSA, 3 yıldır destek verdiği Big Bag Challenge etkinliği kapsamında Actimi ve Fidauth adlı insurtech girişimlerinin her birine 75 bin TL'lik hibe desteği sağladı. Bu destekle AgeSA'nın Actimi ve Fidauth'a verdiği hibe miktarı toplamda 150 bin TL'ye ulaştı.

Actimi, kronik kalp hastalarına daha iyi bir yaşam kalitesi sağlama hedefiyle hastalar ve doktorlar için uzaktan izleme ve uçtan uca takip teknolojileri sunuyor. Farklı medikal cihazlarla da entegre olan Actimi, sağlık verilerinin güvenli bir şekilde toplanması, saklanması ve paylaşılmasını sağlıyor.

Fidauth ise bireylerin kimliklerini çevrimiçi ortamda doğrulamasını ve evrak validasyon süreçlerinin dijitalleştirilerek otomatize edilmesini sağlayan yapay zeka destekli bir biyometrik kimlik doğrulama ve akıllı evrak validasyonu süreçleri otomasyonu sunuyor.



Aksigorta, 'Deepfake' ile yaptığı dijital risk uyarısıyla 3 ödülün sahibi oldu

Aksigorta'nın, deepfake teknolojisini kullanarak dijital riskler konusunda hayata geçirdiği video projesi, mobil dünyanın en başarılı kampanyalarının belirlendiği MMA Smarties Ödülleri'nde 3 ödülün sahibi oldu.

Toplumsal sorumluluk bilinciyle, dijital güvenlik alanında risk bilinci üzerine çalışmalarını sürdüren Aksigorta, sene başında 'deepfake' teknolojisini kullanarak dijital risklerin ne kadar 'olası' olabileceğini gösteren bir video projesine imza atmıştı. Aksigorta, geniş yankı uyandıran bu video ile mobil dünyanın en başarılı kampanyalarının belirlendiği MMA Smarties Ödülleri'nde The Smarties Turkey'nin XR Teknoloji kategorisinde Altın, Marka Amacı ve Aktivizm kategorisinde ise Bronz ödülün sahibi olmasının yanı sıra The Smarties EMEA XR Teknoloji kategorisinde ise yine Altın ödül kazarak, 3 farklı kategoride ödüllendirilmiş oldu.

Dijitalleşmenin yaratabileceği olası risklere yönelik bu video ile Aksigorta, dijital risklerin toplumdaki genel kanının aksine aslında ne kadar 'yaşanabilir' olduğuna da dikkat çekmişti. Proje kapsamında Müzikotek yayıncılığında hayata geçirilen videoda farklı bir ses teknolojisi kullanıldı. Ses konusunda çalışılan Ukraynalı silikon vadisi şirketi Respeecher, ortaya koyduğu yapay zekâ destekli ses klonlama teknolojisi ile insan sesini başarılı bir şekilde kopyalayıp çoğalttı. Görüntü konusunda ise İsraili CannyAI firması ile çalışıldı. Her iki partner de ses ve görüntü oluşturulması konusunda ne kadar başarılı olduğunu gösterdi.



GRI Sigorta acenteleriyle bir araya geldi

GRI Sigorta Akdeniz Bölge Acenteler Toplantısı, Antalya Akra Otel'de gerçekleşti. GRI Sigorta Akdeniz Bölge Acenteler Toplantısı kapsamında acenteleriyle bir araya geldi.

Bölge acentelerinin geniş katılımı ve yoğun ilgisi eşliğinde gerçekleşen toplantıda; şirketin kurulduğu zamandan bugüne geldiği nokta, 2023 yılına ait hedefler, acentelere yönelik şirketin geliştirmeyi planladığı yeni hizmet hizmet, proje ve kampanyalar paylaşıldı.

GRI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kırkbınar'ın şirketin yeni yüzü ve yapılanması ile büyüyen hedefleri hakkında önemli bilgiler aktardığı konuşmanın ardından, Genel Müdür Yardımcısı Recep Çetintemel'in yönetiminde acentelerin soruları yanıtlanıp öneri ve fikirleri dinlenildi.

Konuşma ve soru kısmının ardından, üretim ve karlılık açısından ilk üçe giren bölge acentelerine ödülleri takdim edilirken, ödül töreni sonrasında gerçekleşen kokteylde bölge acenteleri ve üst yönetim birbiriyle daha yakından tanışıp sohbet etme imkanı edindi.



Generali Sigorta'nın kullanıcı dostu yeni web sitesi yayında

Yaşadığımız dijital çağın getirisi olarak sürekli evrimleşen teknoloji, şirketlerin çevrimiçi varlıklarını artırmasını sağlarken, müşterilerine olan yaklaşımlarını da bu yönde geliştirdi. Müşterilerin ihtiyaçlarını odak noktası yapan şirketler, sundukları ürün ve hizmetleri daha basit ve erişilebilir hale getirmek adına kullanıcı deneyimini sürekli olarak geliştirmeyi benimsedi.

Generali Sigorta da kullanıcı deneyiminin önemini anlayan şirketlerden biri olarak müşterilerine kusursuz bir deneyim sunmak adına www.generali.com.tr web sitesini yeniledi.

Müşterilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde anlamak için yapılan ayrıntılı kullanıcı testleri sonuçlarına göre web sitesinde; ara yüz tasarımı, görsel dünya, içerikler ve site içi navigasyon, hem verilere hem de trendlere göre tamamen yenilendi.

Ürün sayfaları açıklayıcı videolarla zenginleştirildi, menü ve kategoriler düzenlenerek ilgili sayfalara erişimi kolaylaştırıldı.

Kullanıcı deneyimini sadece web sitesi üzerinde değil, ürün özelinde de iyileştirmeyi amaçlayan Generali, bu amaçla yenilenen ve geliştirilen üç kasko ürünüyle müşterilerine farklı opsiyonlar sundu. Bu ürünlerin teklif alma, poliçe kapsamını genişletme ve ödeme adımlarını da müşteri ihtiyaçlarını gözetenerek en ideal hale getirdi.



Sektörün yeni oyun kurucusu Pay Sigorta

Sigorta sektörüne yerli yatırımcıların ilgisi devam ediyor. Son olarak, PAY Sigorta A.Ş. 31 Aralık 2022 tarihinde resmi kuruluş işlemlerini tamamladı. Elementer (Hayat Dışı) sigortacılık alanında faaliyet gösterecek olan PAY Sigorta Ticaret Sicil Gazetesi'nde tescil ve ilanı yılm son günü yayımlandı.

Fer Finansal Çözümler AŞ ile Ona Finansal Çözümler AŞ'nin ortaklığı ile kurulan şirket kısa süre içerisinde sigortacılık faaliyetine başlamak için Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme Denetleme Kurulu'na (SEDDK) ruhsat başvurusunu yaptı. Pay Sigorta, SEDDK'nın ruhsat onay aşamalarının sağlıklı bir şekilde tamamlanması, gerekli düzenleme ve alt yapı çalışmalarının da sonuçlandırılması sonrası poliçe düzenlemeyi planlanıyor.

300.000.000 TL sermaye ile kurulan PAY Sigorta, sektöre yön verecek güçlü, tecrübeli ve güvenilir yönetim kadrosu ile yola çıktı.

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



Portföy Mülkiyeti
Garantisi



Hepiyi'den Acentelerine Ömür Boyu Birlikte Çalışma Sözü!

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

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

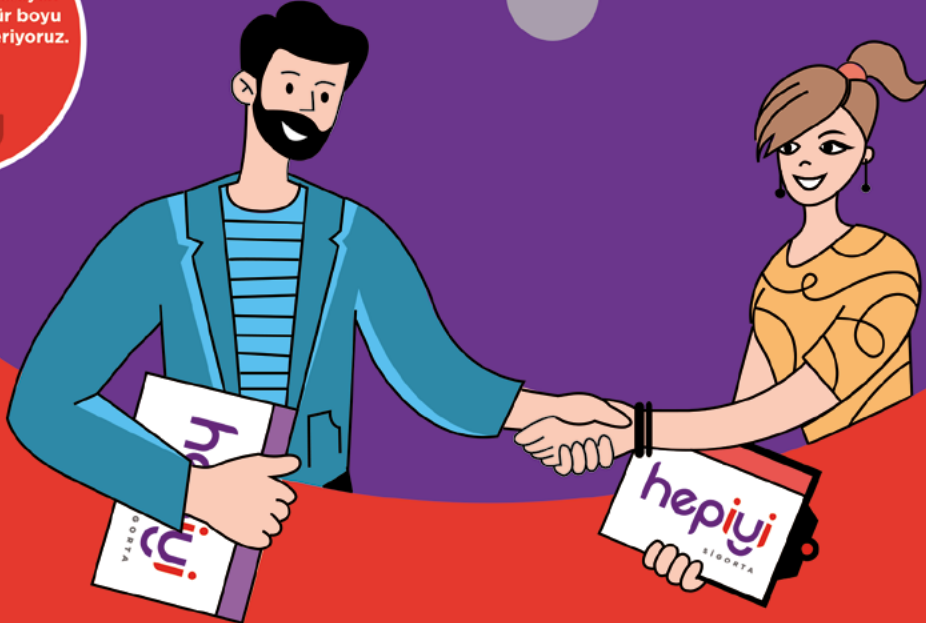
**DETAYLARI ÖĞRENMEK VE
ÇÖZÜM ORTAĞIMIZ OLMAK İÇİN:**



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



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



hepiyi
SİGORTA

Sigorta ekspertliği kursu açılıyor

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Türkiye çapında belirlenen sigorta eksper ihtiyacının karşılanması amacıyla, 2023 yılı içerisinde sigorta ekspertliği kursu açacağını duyurdu.

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), merakla beklenen sigorta ekspertliği kurslarının detaylarına ilişkin bir duyuru paylaştı. Bu çerçevede yeni eksper adayları için Ön Alım başvuruları (toplam 300 kontenjan) 1. 20 Mart 2023 tarihleri arasında Sigortacılık Eğitim Merkezine (www.segem.org.tr) yapılacaktır.

Ayrıntılı bilgi, Sigortacılık Eğitim Merkezi (www.segem.org.tr) internet sayfalarında yer alacak “2023 Yılı Sigorta Ekspertliği Kursu Başvuru ve Uygulama Kılavuzu” adlı dokümandan edinilebilecek. SEDDK tarafından yapılan açıklamanın tamamı ise şu şekilde; “22.06.2008 tarih ve 26914 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Sigorta Ekspertleri Yönetmeliğinin 6.maddesi çerçevesinde, Türkiye

çapında belirlenen sigorta eksper ihtiyacının karşılanması amacıyla, 2023 yılı içerisinde sigorta ekspertliği kursu açılacaktır. Bu çerçevede yeni eksper adayları için Ön Alım başvuruları (toplam 300 kontenjan) 1- 20 Mart 2023 tarihleri arasında Sigortacılık Eğitim Merkezine (www.segem.org.tr) yapılacaktır.

İl grupları, branşlar, kontenjanlar ve Ön Alım başvuruları ile ilgili ayrıntılı bilgiye, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (www.seddk.gov.tr), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (www.tobb.org.tr) Türkiye Sigorta Birliği (www.tsb.org.tr) ve Sigortacılık Eğitim Merkezi (www.segem.org.tr) internet sayfalarında yer alacak “2023 Yılı Sigorta Ekspertliği Kursu Başvuru ve Uygulama Kılavuzu” adlı dokümandan edinilebilir.”

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



Biliyor muydu- nuz?

- Özellikle Avrupa ülkelerine seyahat için konsoloslukların 30.000 Euro teminatlı Seyahat Sigortası istediğini biliyor muydunuz?
- Ferdi Kaza Poliçeniz var ise kaza sonucu tedavi masraflarınızın limitler dahilinde ödendiğini veya ölümle sonuçlanan kazalarda kanuni varisçilerinize limitler dahiline ödeme yapıldığını biliyor muydunuz?
- Sağlık Bakanlığı aşı takviminde bulunan tüm aşılar, özel sağlık sigortası ayakta tedavi kapsamında olduğunu biliyor muydunuz?
- Bir iş yeriniz var ise ve bu iş yerinize ait poliçenizde 3. şahıs Mali Mesuliyet Teminatı yer alıyorsa, dışarıdan gelecek kişilerin uğrayacağı maddi veya bedeni zararların teminat kapsamında olduğunu biliyor muydunuz?
- BES'ten dilediğiniz zaman ayrılabilceğinizi ancak sistemden ayrıldığınızda emekli olmanın vergisel faydalarından ve elde edebileceğiniz devlet katkılarından tam olarak yararlanamadığınızı biliyor muydunuz?
- Yabancı uyruklu vatandaşlar için özel sağlık sigortası yapılabildiğini biliyor musunuz?

SigortaShop Var, Endişe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

Sigorta Sözlüğü

• Dar Kasko

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

• İkame

İkame, kelime anlamı olarak "yerine koyma, yerine kullanma" anlamı taşır. Sigorta sektöründe de bu kelime aynı anlamda kullanılıyor sayılabilir. Sigorta ettiren kişinin aracı trafiğe çıkamayacak kadar hasarlı bir durumdaysa, sözleşme şartları kapsamında belirli bir süre geçtikten sonra sigortalı araçla aynı özellikleri taşıyan bir araç, sigorta ettiren tarafa verilir. Bu duruma da sigorta jargonunda "ikame" denir. Verilen araca ise "ikame araç" denir.

• Reasürans

Reasürans, sigorta şirketlerinin taşıdığı poliçe risklerini başka bir sigorta şirketine sigortalatmasına denir. Her sigorta şirketi reasürör kimliği taşımaz. Reasürans işlemleri, oldukça yüksek teknik bilgi ve birikim gerektirdiği gibi, ciddi anlamda da finansal şeffaflık ve sermaye tabanı açısından mali güç gerektirir. Sigortacıların sigorta şirketi olarak tanımlanabilecek reasürans şirketleri, konusunda uzmanlaşmış ekiplerden oluşur. Reasürans işlemlerine başvuran sigortacılar, kendilerini güvence altına aldıkları gibi, mali güçlerini aşan durumlarda kapasitelerinin üstündeki risklere de teminat verebilecek duruma gelirler.

• Kuvertür

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

• İstihsal

İstihsalin kelime anlamı üretim olup acentelerin, sigorta şirketi adına satışı yaptıkları poliçelerin üretimine karşılık olarak ödenen aracı komisyona istihsal ya da üretim masrafı denir. Özel bazı sigorta türleri hariç olmak üzere, aracı komisyonun ne kadar olacağına dair bir yasal sınırlandırma yoktur. İstihsal masrafı ya da aracı komisyonu, risk primleri ve gider paylarıyla birlikte tarife primlerinin hesaplanmasında dikkate alınır. Aracı komisyonu, sigorta türüne ve yönetmeliklere göre sigortalıya ya da sigorta ettirene belirli bir oran dahilinde yansıtılabilir. Örneğin hayat sigortalıları için bu oran en fazla %10'dur. Bireysel ya da diğer grup sigorta ürünleri için bu oran tek prim ödemeleri için % 15, diğer durumlarda ise %20 ile sınırlandırılmıştır.

• Rücu

Sözlükte, caymak şeklinde tanımlanan rücu, sigorta süreci boyunca önemli kavramlar arasındadır. Rücu hakkı, sigorta şirketinin sahip olduğu bir haktır. Sigorta şirketi rücu hakkını kullanarak sorumluluklarından, yükümlü olduğu durumlardan vazgeçtiğini beyan eder ancak sigorta şirketinin bu hakkı kullanması için mahkemeye başvurması ve bazı sorumluluklarını yerine getirmesi gerekir.

Sigorta şirketi sigortalının bir hasar durumunda hakkı olan tazminatı ödemeyerek rücu hakkından yararlanamaz. Öncelikle sigortalı için gereken tüm ödemelerin yapılması ve ardından mahkemeye başvurulması gerekir.

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

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.