

SIGORTALIFE®/42



772717 942003

[illegible]

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

**We
Globally
Value**



**Dünya Kadınlarının eşitlik,
özgürlük ve adalet içerisinde
korkmadan yaşayabildikleri
bir yaşam sürmelerini diliyoruz.**

TÜM KADINLARIN GÜNÜ
KUTLU OLSUN

Güçlü Kadınlar Tarih Yazar!



Sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi'nin 42'nci sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz.

“Sigortalı Yaşayanların Dergisi” denildiğinde akla gelen Sigorta Life, sigortaya bir de buradan bakın diyerek, sigorta bilincini tabana yaymak için yeni nesil bir perspektifle yayın hayatına devam ediyor. Bu sayımızda da sigorta ve bireysel emeklilik sektöründeki tüm gelişmeleri okuyucularımız için derledik.

Bizim için Mart sayımız tabii ki her sene olduğu gibi yine çok özel... Güçlü kadınlar her zaman tarih yazar, sektörümüzün de bu denli büyümesinin yegane sebebi, kadınların gücüdür. Bu vesileyle ben de dünyayı her zaman güzelleştiren ve yaşanılabilir hale getiren kadınların, 8 Mart Kadınlar Günü'nü en içten dileklerle kutluyorum.

6 Şubat Asrın Felaketi'nin üzerinden bir yılı aşkın bir süre geçti ve ülke olarak yaralarımızı sarmaya devam ediyoruz. Binlerce depremzede ailemiz, DASK sayesinde artık geleceğe umutla bakıyor. Hazine ve Maliye Bakanımız Mehmet Şimşek'in, Gaziantep'te DASK tarafından düzenlenen 'Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın ödül törenindeki konuşması da sektöre önemli mesajlar içeriyordu.

Sigorta Life'ın Mart sayısı konuklarına gelecek olursak, kendisini sonsuz bir öğrenci ve şefkatli bir öğretmen olarak tanımlayan Sigortayeri'nin Genel Müdürü Ali Gülcan'ı konuk ettik. Herkesin Sigorta Yeri mottosuyla yola çıkan Sigortayeri'nin, 'Anında ve Yerinde Sigorta' anlayışını sayfalarımızda okuyabilirsiniz.

Nisan'da görüşmek üzere...

İyi okumalar

Sevgiler

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler

8

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'ten Hipokid Müşterilerine Özel Kampanya

10

ÖZEL HABER |

"Zorunlu afet sigortasını getirmeyi düşünüyoruz"

12

HABER |

AgeSA 2023 Yılında Yüzde 63 Büyüdü

14-15

HABER |

Yavuz Ölken; Ülkemizde sigorta maalesef bir masraf olarak görülüyor.

16

HABER |

Anadolu Sigorta, Kadın Dostu Markalar 2024 Farkındalık Ödülü'nü Kazandı

18-19

HABER |

Katılım Emeklilik genç katılımcılarıyla büyüyor

20

HABER |

2023'ün en yüksek getirili 6 fonundan 3'ü HDI Fibaemeklilik'in

22-23

HABER |

Firuzan İşcan; "Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız."

10



14



24

HABER |

Gulf Sigorta Bölgeler Yıldönümü Kutlamaları Gerçekleşti

26-27-28

HABER |

Sigortada yeni trend finansal sigortalar!

30-31

HABER |

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken; "Sigortacılık insan odaklı bir iştir."

32

HABER |

Türkiye Sigorta'ya bir kez daha "Harika Bir İş Yeri" sertifikası

34-35

RAPOR |

36

DUYURU |

38-39

HABER |

40

HABER |

42-43

HABER |

44

HABER |

46-47

HABER |

48

HABER |

2. El oto yeniden mi yatırım aracı oluyor?

Türkiye Sigorta Birliği Katılım Sigortacılığı
Ocak 2024 prim üretimlerini açıkladı

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü
162 Milyar TL'yi Aştı

AgeSA'nın Her Yaşta Fonu Deprem Bölgesinde
Hayatlara Dokunuyor

Magdeburger Sigorta 5 Yıl İçinde İlk 10'u
Hedefliyor

Küresel Ticari Sigorta Fiyatları 2023 Yılı'nın Son
Çeyreğinde Yüzde 2 Arttı

Türk Nippon Konut Poliçesi ile Evinizi Koruma
Altına Alın

Türkiye Hayat Emeklilik'ten Dövizde Endeksli
Prim İadeli Hayat Sigortası

66

50-51

HABER |

Ray Sigorta'ya Üst Üste Beşinci Kez Mükemmel
Müşteri Memnuniyeti Ödülü

52

HABER |

Oto Kuaför Sektörüne RS Otomotiv Grubu'ndan
"CARSHINE" Adımı!

54-55-56

HABER |

DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarım
Yarışması yapıldı

58-59

HABER |

Neova Sigorta, 2023 yılında prim üretiminde
yüzde 102 büyüdü

60

HABER |

TÜSED 89'uncu Yaşını Kutluyor

62-63

HABER |

HDI Sigorta Güney Anadolu ve Doğu Bölge
Müdürlüğüne bağlı Hızlı Destek İstasyonu'nun
açılışını gerçekleştirdi

64

HABER |

Zorunlu trafik sigortasında platform dönemi
başladı

42



66-67-68-69

RÖPORTAJ |

Sigortayeri Genel Müdürü Ali Gülcan Sigorta Life'a Özel Açıklamalarda Bulundu!

70

HABER |

İlginç Sigorta Haberleri

72-73-74

HABER |

TSB, 1. yıl dönümünde deprem bölgesinde

76-77-78

HABER |

Pınar Kuriş; "Hayat ve Sağlık branşlarında üretimimizi ikiye katladık"

80-81-82

HABER |

Doğadaki Enerji Gücümüz Güvence Altında

84-85

HABER |

Uğur Gülen: "2023'te 'kusursuz fırtına' yönettik; 2024'ten umutluyuz"

86-87

HABER |

Türkiye Sigorta deprem bölgesindeki acenteleri ile buluştu

88

HABER |

BNP Paribas Cardif BES fonları, son 5 yıllık yatırım araçları karşılaştırmasında dikkat çekiyor

90-91

HABER |

5 Milyon Kişi Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası İhtiyaçları için Anadolu Hayat Emeklilik'i Tercih Etti

92-93

HABER |

Nihat Kırmızı; "Spor Muhabirleri ve Spikerleri Üniversitede Yetiştirilsin"

94-95

HABER |

"Deprem gerçeğimiz, sigorta ise güvenli yarınlar için olmazsa olmazımız"

96-97

HABER |

2023 yılında yüzde 136 büyüyen Türkiye Sigorta; yılı yaklaşık 60 milyar TL'lik rekor prim üretimiyle kapattı.

98-99

HABER |

Elektrikli Araçlarda Hasar Tespiti ve Onarım Uzmanlık Gerekliyor!

100-101-102

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

104

SÖZLÜK |

Sözlük

S İ G O R T A L I F E

"Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi"

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avım Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Rekvizyon Matbaa San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ f @ in ≡ @ | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com





Didem Makaskesen

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

“Çocuklarının geleceğini düşünen aileler ile ‘Çocuğum için BES’ ürünümüzü buluşturmaya devam ediyoruz.”

Anadolu Hayat Emeklilik’ten Hipokid Müşterilerine Özel Kampanya

Anadolu Hayat Emeklilik, çocuk aktivitesi arayan aileler için çözümler sunan dijital platform Hipokid üzerinden Çocuğum için BES ürünü satın alan müşterilerine özel bir kampanya hazırladı. 7 Nisan 2024 tarihine kadar sürecektir kampanya kapsamında Şirket, Çocuğum için BES ürünü ile çocuklarının geleceği için yatırım yapmaya başlayan müşterilerine 300 TL’ye varan ek katkı payı hediye ediyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, dijital platformlar ile iş birlikleri yapmaya ve bunları yenilikçi uygulama ve kampanyalarla desteklemeye devam ediyor. Çocuklarına en uygun aktiviteleri arayan aileleri aktivite sağlayan markalar ile buluşturan dijital platform Hipokid ile iş birliği gerçekleştiren Anadolu Hayat Emeklilik, Çocuğum için BES ürünü Hipokid üzerinden AHE dijital kanallarına geçerek satın alan yeni müşterilerine özel bir kampanya başlattı.

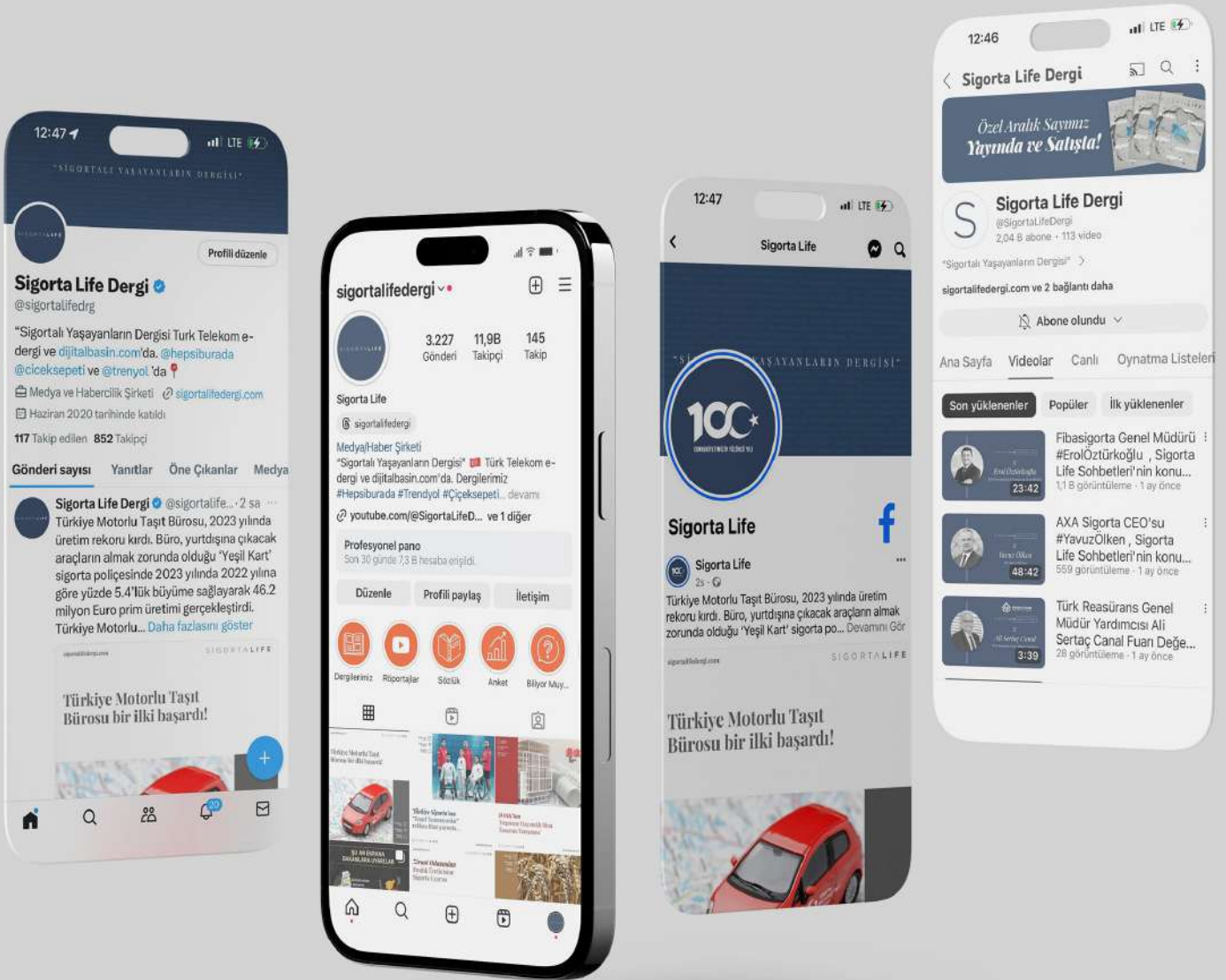
7 Nisan 2024 tarihine kadar Hipokid internet sitesinde yer alan Kampanyalar sayfasındaki (<https://www.hipokid.com/campaigns>) Çocuğum için BES tanıtım görseline ulaşan ebeveynler, Anadolu Hayat Emeklilik dijital kanalları üzerinden dakikalar içerisinde çocuklarının geleceği için bugünden tasarruf yapmaya başlayabiliyorlar. Üstelik Çocuğum için BES ürünü satın alan müşterilerimiz, ilk ay düzenli katkı payı tutarının aylık karşılığı 500 TL ve 1.000 TL arasında olan bireysel emeklilik hesapları için 150 TL; 1.000 TL ve üzerinde olan hesaplar için 300 TL tutarında ek katkı payı ödülü de kazanıyor.

Çocukları için bugünden harekete geçerek geleceklerine yatırım yapmaya başlayan ailelere ulaşmayı önemsediklerini açıklayan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, “Yeni iş ortaklığımız vasıtasıyla, çocuklarının geleceğini düşünen aileler ile tam da onların ihtiyaçlarını karşılayacak Çocuğum için BES ürünümüzü buluşturmaya devam ediyoruz. Ürünümüze, müşteri kitlesi Çocuğum için BES ürünümüzün fayda sağladığı grupla aynı olan Hipokid platformu üzerinden ulaşılabilir olmasını çok değerli buluyoruz. Önümüzdeki dönemde de dijital platformlardaki görünürlüğümüzü artırmaya ve yeni iş birliklerimizi heyecanla duyurmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



“Zorunlu afet sigortasını getirmeyi düşünüyoruz”



Hazine ve Maliye Bakanı
Mehmet Şimşek

Hazine ve Maliye Bakanı Şimşek, Gaziantep'te katıldığı ödül töreninde, deprem sigortasının kapsamının çok dar olduğunu ve sadece binaları içerdiğini söyleyerek getirilmesi düşünülen afet sigortası hakkında bilgi verdi. Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Hasan Kalyoncu Üniversitesi'nde (HKÜ) düzenlenen Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması Ödül Töreni'ndeki konuşmasında, yeni bir uygulamanın bilgisini verdi.

Bakan Şimşek'in verdiği bilgilere göre, bu yıl içerisinde, 2024'ün 3. ve 4. çeyreğinde kapsamı daha geniş olacak zorunlu afet sigortasının getirilmesi düşünülüyor.

Depreme dayanıklı binaların tasarımlarının oluşturulmasının önemine işaret eden Şimşek, "Türkiye büyük bir oranda deprem ülkesi. Depremle yaşamak dışında bir seçeneğimiz yok. Onun için de mutlaka dirençli yapıları inşa etmemiz lazım." ifadelerini kullandı.

Şimşek, zorunlu deprem sigortasının 1999'daki depremin ardından hayata geçirildiğini hatırlatarak, Türkiye'nin deprem ülkesi olması nedeniyle sigortaların yapılması gerektiğini dile getirdi.

"Bu zorunlu sigortanın üzerine ilave adımlar atmamız gerekiyor"

DASK bünyesindeki deprem teminat havuzuna finansal güvence sağlandığını dile getiren Şimşek, şöyle konuştu: 2023 itibarıyla zorunlu deprem sigortası poliçe sayısı yaklaşık 11,7 milyon. Teminat tutarı ise yaklaşık 3,7 trilyon liraya ulaşmış durumda. Adı da zorunlu sigorta ama sigortalık durumu hala düşük. Bu zorunlu sigorta önemli bir temel taşı, bunun üzerine ilave adımlar atmamız gerekiyor.

"2024 için bir reform programımız var"

Türkiye'nin geçen sene depreme 1,1 trilyon liranın üzerinde kaynak harcadığını bildiren Şimşek, şöyle devam etti: Bu deprem sigortası bir nebze de olsa bu yaraların sarılmasında faydalı oldu. Bölgedeki yaklaşık 500 bin hasar başvurusuna yaklaşık 35 milyar lira ödeme yapıldı. Dolayısıyla biz zorunlu deprem sigortasını, yaygınlaşmasını önemsiyoruz ve sadece depremlerle sınırlı olmasını istiyoruz. 2024 için bir reform programımız var. Bu reformun birleşenlerden bir tanesi de mevcut sigortanın kapsamını genişletmek. Şu an itibarıyla zorunlu deprem sigortası, bazı ülkeler açısından da örnek oluşturdu. Geçtiğimiz dönemde Azerbaycan, Arnavutluk gibi ülkelerin yetkilileri geldi, bu sistemi öğrenmek ve tecrübelerimizi paylaşmamızı istedi. Hakikaten örnek bir uygulama görüyoruz. Türkiye bir deprem bölgesi, bu bir gerçek. Şimşek, iklim değişikliğinin de başka gerçek olduğuna dikkati çekti.

"Zorunlu afet sigortası bütün diğer riskleri de kapsamış olacak"

İklim değişikliğine ve yol açacağı afetlere karşı dirençli şehirlerin kaçınılmaz bir öneme sahip olduğunu belirten Şimşek, şöyle konuştu: İklim krizi bir realiteyse bizim ona bir hazırlık yapmamız lazım. Yeşil dönüşüm de hazırlığın bir parçası. Bu yıl içerisinde, 2024'ün 3. ve 4. çeyreğinde zorunlu afet sigortasını getirmeyi düşünüyoruz. Deprem sigortasının kapsamı çok dar. Sadece binaları kapsıyor, afet sigortası ise bütün diğer riskleri de kapsamış olacak. 2000 yılında iyi bir reform yapılmış, zorunlu deprem sigortası getirilmiş, şimdi biz bir adım daha öteye geçip iklim değişikliğini de dikkate almamız lazım. Doğal afetlerin sıklığını artırma riskine karşı tedbir olarak, şimdi 'zorunlu afet sigortası yapacağız' diyoruz. 12. Kalkınma Planımızda bu düzenleme de yer alıyor. Ev eşyası dahil diğer bütün boyutlarıyla riskleri kapsamış olacak. Böylece ülkemizin sigortacılık oranı artmış olacak.

AgeSA 2023 Yılında Yüzde 63 Büyüdü

Sabancı Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA, 2023 yılında bir önceki yıla göre yüzde 63 büyüdü. BES'te 137 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan AgeSA, özel sektör şirketleri arasında liderliğini korurken, bir önceki yıla göre yüzde 88 büyüdü. Hayat ve ferdi kaza üretiminde 7,5 milyar TL prim üretimine ulaşan şirket, bir önceki yıla göre yüzde 101'lik büyümeye kaydetti ve bu alanda da özel sektör şirketleri arasında liderliğini pekiştirdi. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre, şirketin 2023 yılsonu net dönem kârı ise 1,425 milyon TL olarak gerçekleşti ve bir önceki yıla göre yüzde 63 büyümeye kaydetti

AgeSA BES fonları 5 yılda yüzde 640 getiri kazandı

2023 yılında yaşanan tüm bu sorunlara rağmen sektörün ve AgeSA'nın yılı büyümeyle kapattığına dikkat çeken AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, "Tek bir platform üzerinden birçok yatırım aracına ulaşma imkanı veren BES, güvenli ve kazançlı bir yatırım aracı olduğunu katılımcısına kanıtladı. Örnek vermek gerekirse, son 5 senelik getirilere baktığımızda AgeSA BES fonlarının yüzde 640'lık bir getirisi oldu. Bu dönemde enflasyon oranı ise yüzde 370. Yani AgeSA BES fonları, 5 sene içinde enflasyon üzerinde yüzde 270'lik bir reel getiri kazandırdı.

AgeSA olarak güçlü fon yönetimi ve fark yaratan hizmetlerimizle müşterilerimizin sistemden elde ettiği faydayı daha da artırmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Özel sektör şirketleri arasında BES fon büyüklüğüne göre liderliğimizi yıllardır korumamız bu yaklaşımımızın bir kanıtıdır. Serbest hayat sigortası alanında ise farklı riskleri kapsayan, esnek ve yenilikçi ürünlerimizle pazardaki konumumuzu güçlendiriyoruz. Yeni birikimli hayat sigortası ürünümüz Hayata Yatırım Sigortası'nın ilk yılında prim üretiminde %30 pazar payına ulaştık. 2024 yılında da müşterilerimizin "iyi ki" demeleri için en iyi çözümleri ve hizmetleri sunarak lider konumumuzu ve büyümemizi sürdüreceğiz." dedi.

"Müşteriye değer yaratacak yeni iş odaklı projeleri hayata geçirmeye odaklanacağız"

AgeSA'nın 2024 yılında BES'te yeni müşteri kazanımına odaklanacağını ve fon çeşitliliğini artıracığını söyleyen Kuruca, şöyle devam etti: "Fon çeşitliliğimizi ve performansımızı artırmaya, fon danışmanlığı hizmetlerimizi yaygınlaştırmaya devam edeceğiz. Bunun yanı sıra müşterilerimize değer yaratacak yeni iş odaklı projeleri hayata geçirmeye ve sektörümüzde sürdürülebilirlik uygulamalarını artırmaya odaklanacağız. Türkiye'de sigorta bilincinin artmasına ve sektörün gelişimine öncülük ederken kadrolarımızı genişleterek istihdama da katkıda bulunmayı sürdüreceğiz. Sektörün en büyük direkt satış kadrosuna sahibiz. Bu kanalı büyütmeyi, ekibimize yeni çalışma arkadaşları ekleyerek yüz yüze hizmetimizi daha da yaygınlaştırmayı amaçlıyoruz."

AgeSA Genel Müdürü
Fırat Kuruca

**AgeSA 2023
Yılında Yüzde 63
Büyüdü**

HIZLI KDV İADESİ Mİ? TABİİ Kİ QUICK!

TABİİ Kİ QUICK KDV İADESİ KEFALET SİGORTASI



İŞLEMLERİ HIZLANDIRIR

KREDİ LİMİTİNİ ETKİLEMEZ

ALTERNATİF TEMİNATLAR SUNAR

İADENİZ CEBİNİZDE KALIR

Finansal sigortaların uzmanında bir yenilik daha... Şimdi vergi dairelerinde bekleyen KDV iadenizi Quick Kefalet Senedi ile alabilirsiniz.

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

Yavuz Ölken;
**“Ülkemizde sigorta maalesef
bir masraf olarak görülüyor.”**

AXA Sigorta, ülkemizin 11 ilini etkileyen ve asrın felaketi olarak tanımlanan depremlerin yıl dönümünde bölgedeydi. Şirket yöneticileri hüznü ama bir o kadar da umut dolu olduğunu belirttikleri ziyarette hem birinci yılında depremin sigorta sektörüne etkilerinden bahsettiler hem de Hatay’da hayata geçirdikleri Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu’nun inşaatını ziyaret ettiler.

AXA Sigorta

130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, asrın felaketi olarak literatüre geçen depremin birinci yılında bölgedeydi. Yaşanan felaketin ilk gününden beri bölgeye sıklıkla ziyaretler gerçekleştiren ve desteklerini esirgemeyen Şirket, depremin yıl dönümü olan bu zorlu günde de sahada acente ve sigortalıları ile buluştu ve yeni dönem ihtiyaçları ile ilgili değerlendirmelerde bulundu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yönetimi ve sektörün üst düzey yöneticileri 5 Şubat'ta depremin merkez üsleri Kahramanmaraş ve Hatay'ı ziyaret etti. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in de TSB Yönetim Kurulu Üyesi olarak hazır bulunduğu ziyarette bölgeden canlı bağlantılar gerçekleştirildi. Yayında "Depremlerin üstünden bir yıl geçti. Bugün geldiğimiz noktada deprem bölgesinde halkımızın umutla geleceğe hazırlanmaya başladığını görüyoruz. Kolay değil, asrın felaketiyle karşı karşıyayız. Bu ziyaret bizim için çok hüznü ama bir o kadar da umutlu." diyerek görüşlerini paylaşan Yavuz Ölken, sigorta sektörünün deprem vesilesiyle edindiği öğretilere de değindi: "Sigorta sektörü olarak hasar ödemeleri vasıtasıyla yaraların büyük bir kısmını sarabiliyoruz. Fakat sektörümüzün finansal anlamda da güçlü olması gerekiyor. Deprem tüm sektörümüze hem mevcut modellemelerimizi yeniden yapılandırmamız için hem de sahip olduğumuz riskleri nasıl yönetmemiz gerektiğini bir daha değerlendirmemiz adına bizlere çok önemli dersler verdi. Bugün ise; reasürans arzının düştüğü bir dönemde Türk Sigorta sektörü olarak, reasürans maliyetinin iki üç kata varan farkını ödeyerek yüksek korumalar alıp faaliyetlerimizi devam ettiriyor ve her türlü doğal afete hazırlıklı olabilmek için çalışıyoruz." Sigorta eğitiminin üniversite hatta lise müfredatlarına girmesi gerektiğine dikkat çeken AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken sözlerine şöyle devam etti: "Ülkemizde sigorta maalesef bir gider kalemi hatta bir masraf olarak görülüyor. Hayatımızı sürdürülebilir kılmak için çok önemli bir yatırım olan sigortayı tabana yaymak, bilinirliğini ve faydasını aktarabilmek için çalışmalarımıza var gücümüzle devam edeceğiz. Umuyor ve temenni ediyorum ki gelecek nesillerde sigorta bilincinin tabana yayılması için eğitim sistemimizde sigorta müfredatlarda yer alsın ve böylece 'sigortalı yaşam kültürü' aşılanabilir olsun."

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in bölge ziyaretine, depremin yıl dönümü olan 6 Şubat'ta AXA Sigorta yöneticileri de eşlik etti. AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı Sanem Çingay Buçukoğlu, AXA Sigorta Hukuk, Rücu, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı Onur Koçkar, AXA Sigorta İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç, AXA Sigorta Kurumsal Sorumluluk, Sürdürülebilirlik ve İç İletişim Müdürü Erdal Serbest, AXA Sigorta Güney Anadolu Bölge Koordinatörü Cenk Demirci, AXA Sigorta Güney Anadolu Bölge Satış Müdürü Mehmet Şimşek'in ve AXA Sigorta Güney Anadolu Bölge Satış Müdür Yardımcısı Ali Yolcu'nun da katıldığı ziyarette asrın felaketinden etkilenen bölge halkının yanında olmak ve yaralarını sarmalarına destek olmak amaçlandı. Ziyarette şirket yöneticileri, AXA Sigorta çalışanlarının ve acentelerinin topluma farklı açılardan da faydalı olabilmek için Hatay'da hayata geçirdikleri Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu'nun inşaat alanını ziyaret ettiler.

Proje lideri AXA Sigorta Hukuk, Rücu, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, "Bugün depremin yıl dönümünde toplum için faydalı bireylerin yetişmesine ortam yaratacak olan okulumuzun inşaatında bir aradayız. Şehrin tekrardan ayağa kalkabilmesine katkı sağlamak için kurduğumuz okulun bitmesine az bir süre kala bölge halkının yaşamına bir nebze de olsa fayda sağlayacak olmanın gururunu yaşıyoruz. 2024 - 2025 eğitim öğretim yılında aktif bir şekilde hizmet verebilmek için var gücümüzle çalıştığımız okulumuzun tüm bölgeye hayırlı olmasını diliyoruz." dedi.



Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü

Anadolu Sigorta, Kadın Dostu Markalar 2024 Farkındalık Ödülü'nü Kazandı

Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması için #DahaEşitToplumsalCinsiyetEşitliğiProgramı'nı yürüten Anadolu Sigorta, Kadın Dostu Markalar 2024 Farkındalık Ödülü'nün sahibi oldu. Anadolu Sigorta, #DahaEşit olmak için farkındalığı artıran çalışmaları ile sektöründe öncü rol üstlenmeye ve Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunmaya devam ediyor.

Anadolu Sigorta #DahaEşit Programı ile Toplumsal Cinsiyet Eşitliği kategorisinde Kadın Dostu Markalar 2024 Farkındalık Ödülü'ne layık görüldü. 2021 yılından bu yana her yıl 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nün olduğu haftada gerçekleştirilen Kadın Dostu Markalar Farkındalık Ödülleri programı, 6 Mart'ta İş Sanat Oditorium Salon'da düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Törende ödülü Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten aldı.

Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda pek çok çalışma ile şirket bünyesinde farkındalığı artırmayı amaçladıklarını aktaran Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, #DahaEşit Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Programı ile Kadın Dostu Markalar 2024 Farkındalık Ödülü'nü almaktan memnuniyet duyduklarını belirtti. Ergünten şunları söyledi:

"#DahaEşit Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Programımız kapsamında şirketimizde hiyerarşiden uzak ve cinsiyet dengeli bir Eşitlik Komitesi kurduk. İş ve sosyal yaşamlarımızda eşitlik ile ilgili taahhütlerimizi içeren Eşitlik Politikamızı yayımladık. Şiddetin ve ötekileştirmenin her türlüsüne karşı sıfır tolerans prensibini kabul ettik ve toplu iş sözleşmemize ekledik. Doğum sonrası 6 ay ücretsiz izin hakkını cinsiyet ayrımı gözetmeyecek şekilde güncelledik. Evlat edinenlerin ve koruyucu aile görevi üstlenenlerin izinlerini genişlettik. Ayrıca tüm çalışma arkadaşlarımızın katıldığı toplumsal cinsiyet eşitliği eğitimleri düzenledik. Şirket içi portalimizde DahaEşit sayfasını açtık. Anadolu Sigorta olarak ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasında toplumsal cinsiyet eşitliğinin ve kadınların iş gücüne katılımının ne denli önemli olduğu bilinciyle gelecekte de bu alanlarda yatırımlarımıza devam edeceğiz."

Anadolu Sigorta #DahaEşit farkındalık çalışmaları ile sektöründe öncü rol üstleniyor

2021 yılından beri Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (WEPS) imzacısı olan Anadolu Sigorta, UN Global Compact – Hedef Cinsiyet Eşitliği Programı'nın ve Sabancı Üniversitesi Ev İçi Şiddete Karşı Şirketler Ağı'nın (BADV) katılımcıları arasında da yer alıyor. Anadolu Sigorta'nın Eşitlik Komitesi çatısı altındaki çalışanlara yönelik eğitimler, toplumsal cinsiyet eşitliği temalı kitaplardan oluşan Eşitlik Kütüphaneleri, ofis programlarında cinsiyet eşitliğine duyarlı otomatik kelime düzelti uygulaması önemli çalışmalar arasında yer alıyor. Anadolu Sigorta ayrıca toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak, kadınların işgücüne katılım oranını yükseltmek ve üst düzey stratejik rollerde temsillerini artırmak için tüm sorumluluklarını yerine getirirken her yıl 25 Kasım Kadına Yönelik Şiddete Karşı Uluslararası Mücadele Günü vesilesiyle 16 günlük Aktivizm Kampanyası'na kurum içinde ve sosyal medya kanallarından da destek vererek farkındalığı artırmayı hedefliyor.



Aklımız Hep Sizde!

Eviniz Gulf Sigorta Güvencesinde!

Eviniz daha güvenli, hayat daha huzurlu olsun diye Konut Sigortası ürünlerimizle **aklımız hep sizde**. Birçok riske karşı eviniz ve en değerli eşyalarınız Gulf Sigorta güvencesinde!



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gulfsigorta.com.tr

GULF
SİGORTA



TURKEY



Katılım Emeklilik genç katılımcılarıyla büyüyor

Geçen yılı beklentilerin üzerinde bir büyümeyle geride bıraktıklarını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 2024 yılı için hedeflerinin daha çok genç katılımcıya ulaşmak olduğunu söyledi. Erken BES'te 100 bin sözleşmeyi aştıklarını, BES'te en genç katılımcı yaş ortalamasına sahip şirket olduklarını vurgulayan Sincek, "Erken yaşlarda başlayan tasarruf alışkanlıkları gençlerimize hayata atılırken çok önemli avantajlar sağlayabiliyor. Çalışan BES'li genç katılımcılarımızın Katılım Emeklilik'e olan teveccühü bizim için çok değerli. Türkiye'nin genç nüfusunun dinamizmi bizi de besliyor ve birlikte büyüyüyoruz" dedi.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Ocak ayı itibarıyla katılımcı sayısı 8,76 milyonu Gönüllü BES, 7,3 milyonu OKS tarafında olmak üzere toplamda 16 milyon kişiyi aştı. Sistemdeki toplam fon büyüklüğü miktarı ise 2023'te gerçekleşen yüzde 83,85 oranındaki artışla 796 milyar TL'ye ulaştı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, geçen yılı beklentilerin üzerinde büyümeyle kapattıklarını söyleyerek sektördeki 10'uncu yaşlarını kutladıkları 2024 yılı için beklenti ve hedeflerini paylaştı.

On yıllık deneyimle katılımcılarının yaşamlarına her alanda dokunan yenilikçi ürünler sunduklarını söyleyen Ayhan Sincek, "Geçen yıl hem BES hem de sigorta tarafında önemli bir performans sergiledik. Gönüllü BES'te toplam katılımcı sayısındaki artış yüzde 11,6 oranında gerçekleşirken, Katılım Emeklilik olarak katılımcı sayımızda yüzde 16,5'lik bir yükseliş sağladık. 1 milyon 120 bin BES Sözleşmesi ve 20 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. 10 yıl gibi bir sürede katılım esaslı sigorta ve emeklilikte yenilikçi, teknolojik gelişmeleri yakından takip eden, ihtiyaçlara yanıt üreten yaklaşımımızla sektörün önde gelen şirketlerinden biri olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

"BES'te 38 yaş ortalaması ile en genç katılımcı kitlesine sahip şirketiz"

"Katılım Emeklilik 2022'de 39 yaş, 2023'te ise 38 yaş ortalaması ile iki senedir en genç katılımcı kitlesine sahip" diyen Ayhan Sincek, "Genç katılımcılarımızın Katılım Emeklilik'e olan teveccühü bizim için çok değerli. Türkiye'nin genç nüfusunun dinamizmi bizi de besliyor ve birlikte büyüyüyoruz" ifadelerini kullandı.

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü
Ayhan Sincek;
"Sigorta
sektöründe
prim üretimimiz
3,5 kat arttı"



Katılım Emeklilik, Erken BES'te 100 bin sözleşmeyi aştı

Türkiye'de tasarruf farkındalığının güçlenmesinde 18 yaş altına yönelik Erken BES'in önemine de işaret eden Sincek, şunları dile getirdi: "Erken yaşlarda başlayan tasarruf alışkanlıkları gençlerimize hayata atılırken çok önemli avantajlar sağlıyor. Sektörde, 2021'de 170 bine, 2022'de 594 bine ulaşan 18 yaş altı katılımcı sayısı şu an 1 milyon 50 bini aştı. Katılım Emeklilik olarak bu segmentte geçen yıl katılımcı sayımızda yüzde 70 oranında artış kaydettik ve 103 bin 805 sözleşme ile sektörde ilk 5 arasındayız. 2024 yılında sektörün 18 yaş altı BES'te 1 milyon 500 bin katılımcıyı aşmasını öngörüyoruz. Katılım Emeklilik olarak da 150 bin sözleşmeye ulaşmayı hedefliyoruz."

Çocukların geleceklerine sadece maddi anlamda değil eğitim ve kültür hayatı bakımından da destek olmaya çalıştıklarını söyleyen Sincek, bu amaçla doğal canlı yaşamı temalı Türkiye'nin ilk holografik eğlence parkı Katılım Emeklilik Digi-Zoo'yu İstanbul'da çocuklarla buluşturdıklarını dile getirdi. Sincek, bilgi ve eğlenceyi teknolojiyle birleştiren bu projeye hedeflerinin genç nesillerde sürdürülebilirlik farkındalığını artırmak olduğunu belirtti.

Sigorta sektöründe prim üretimimiz 3,5 kat arttı

Katılım esaslı sigorta ürünlerine olan talebin 2023 yılında kayda değer artış gösterdiğini belirten Sincek, 2023 yılı aralık sonu itibarı ile Katılım Sigortacılığı toplam prim üretiminin yıllık yüzde 103 artış ile 24,46 milyar TL olduğunu söyledi. Hayat, Sağlık ve Ferdi Kaza branşlarında 40'a yakın yenilikçi ürünle hizmet sunduklarını söyleyen Sincek, 375 bin sigorta poliçesine ulaştıklarını açıkladı. Sincek, sigortacılık tarafında Katılım Emeklilik'in geçen yılki performansını şu sözlerle değerlendirdi: "1 milyar 514 milyon TL prim üretimiyle katılım esaslı sigortacılıkta pazar payımızı iki kattan fazla yükselişe yüzde 2,82'den yüzde 6,19'a çıkardık. Sigorta sektörünün toplam prim üretiminde gerçekleşen yüzde 106'lık değişimi kat be kat aşarak yüzde 344'lük bir büyüme gerçekleştirdik. Ferdi Kaza'da yüzde 320 artışla 173,5 milyon TL, Hayat sigortalarında yüzde 267 artışla 391 milyon TL prim üretimi gerçekleştirdik. Katılım Sağlık tarafında yüzde 80 pazar payı ve 950 milyon TL prim üretimiyle faizsiz hayat sigortacılığında öncü konumumuzu pekiştirdik. 2024'te özellikle sağlık sektöründeki maliyet artışlarının yavaşlaması ile poliçe sayılarının artmasını ve prim üretiminde 1,5 milyar TL seviyelerine erişmeyi hedefliyoruz."

2023'ün en yüksek getirili 6 fonundan 3'ü HDI Fibaemeklilik'in

Bireysel Emeklilik ve Sigortacılık sektöründe birçok ilki hayata geçiren HDI Fibaemeklilik, 2023 yılında fon performansıyla da dikkat çekti. 2022'deki HDI Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş. hisse senedi grup emeklilik yatırım fonu (BBH) yüzde 275.17 yıllık getiriyle sektörde en çok kazandıran fon olmasının ardından, 2023 yılında da sektörde en yüksek getiri sağlayan 6 fondan 3'ü HDI Fibaemeklilik fonları oldu. Konuya ilişkin açıklama yapan HDI Fibaemeklilik Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Salih İleri, "Müşterilerimize sunduğumuz fonlar, 2022 yılındaki başarımızın ardından, 2023 yılında da oldukça üstün bir performans sergiledi. Sektörde en yüksek getiri sağlayan 6 fondan 3'ü HDI Fibaemeklilik fonları oldu. Kurucusu olduğumuz bu 3 fonu müşterilerimize sunmanın gururunu yaşıyoruz" diye konuştu.

Gelişmiş teknolojik altyapısı ve yenilikçi anlayışıyla, tüm çalışanlarıyla sektörde fark yaratan HDI Fibaemeklilik, fon getirisindeki başarısını sürdürmeye devam ediyor. 2023 yılında en çok kazandıran 6 emeklilik yatırım fonu içerisinde 3 fonu bulunan HDI Fibaemeklilik'in, HDI Fibaemeklilik Inveo Portföy Fon Sepeti EYF (FFZ) yüzde 126.76, HDI Fibaemeklilik Teknoloji Sektörü Değişken EYF (FFC) yüzde 111.37 HDI Fibaemeklilik Re-Pie Değişken EYF (FJG) fonları yüzde 108.98 getiri sağladı.

'2024 yılında da fonlarımızın performansının sürdürülebilirliği için, piyasa fırsatlarını değerlendirmeye devam edeceğiz'

Konuya ilişkin açıklama yapan HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı Salih İleri şunları söyledi: "Uzun dönemde bireysel emeklilik sistemi hep kazandırdı ve kazandırmaya devam edecek. Son yıllardaki enflasyonist ortama rağmen, HDI Fibaemeklilik olarak sunduğumuz fonlarla pozitif bir getiri sağlamayı başardık. Fon getirisinde sektör genelinde yüzde 63.27 kazanç elde edilirken, HDI Fibaemeklilik sektörün yüzde 1.89 üzerinde performansla yüzde 65.06 kazanç getirdi. Böylece HDI Fibaemeklilik fonları 2023'te diğer yatırım enstrümanlarından fazla getiri sağlamış oldu. 2022'deki Fiba Hisse Grup EYF (BBH) yüzde 275.17 yıllık getiriyle sektöründe en çok kazandıran fon olmasının ardından, 2023 yılında da sektörde en yüksek getiri sağlayan 6 fondan 3'ü HDI Fibaemeklilik fonları oldu. Böylece son dönemlerde getiri-performans oranında üst sıralarda yer almaya devam ettik. Kurucusu olduğumuz bu 3 fonu müşterilerimize sunmanın gururunu yaşıyoruz. Öte yandan 2023'te BEFAS'ta en çok işlem gören ilk 10 fonun 3'ü yine HDI Fibaemeklilik fonları oldu. Sektörümüze katkı sağlamak ve müşterilerimizin birikimlerini daha iyi değerlendirmelerine imkan tanımak için 2024 yılında da çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde de, fonlarımızın performansının sürdürülebilirliği için, piyasa fırsatlarını değerlendirmeye devam edeceğiz."



Salih İleri

HDI Fibaemeklilik Genel Müdür Yardımcısı

'Müşterilerimize yüksek getiri fırsatlarından yararlanmak için kolaylıklar ve alternatifler sunuyoruz'

Salih İleri ayrıca, müşterilerine yatırımlar konusunda sundukları imkanlara ilişkin olarak; müşterilerin yatırım tercihlerine göre, teknoloji fonundan özel sektör tahvilleri (ÖST) fonlarına kadar 11 farklı portföy yönetim şirketi 43 emeklilik yatırım fonu ile çok geniş yelpazede alternatifler sunduklarını belirtti. Fon dağılım değişikliği konusunda da bilgiler paylaşan İleri, "Müşterilerimize risk profillerine göre fon tavsiyelerimiz ile hedefledikleri yatırım stratejilerine uygun alternatifler sunarken, ayrıca isteyen müşterilerimize yılda 12 kez olan fon dağılım değişikliği hakkını etkin bir şekilde kullanılmasını sağlamak amacı ile fon dağılımı değişikliği ve yönetim hakkını portföy yönetim şirketlerimize devredebilme imkanı da sunuyoruz. Böylece uzman portföy yönetim şirketlerimiz, finansal piyasaların değişen koşullarına göre pozisyon alarak katılımcılarımızın getiri avantajlarından en yüksek seviyede yararlanmalarına imkan sağlıyor" diye konuştu.

HDI Fibaemeklilik'ten müşterilerine her hafta bülten

HDI Fibaemeklilik ayrıca, müşterilerine uzun süredir sunduğu fon tavsiyelerinin de yer aldığı haftalık fon bültenlerini Ocak 2024'ten itibaren düzenli olarak mail ve sms ile göndermeye başladı. Güncel piyasa koşulları dikkate alarak katılımcılara sunulan emeklilik yatırım fonlarıyla en uygun olan fon modelini belirleyebilme, risk eğilimine ve yatırım tercihinine göre emeklilik fonunu seçebilme imkanı sunuluyor. Bültenlerde ayrıca piyasa gelişmeleri/öngörüler, HDI Fibaemeklilik'in fon getirileri/fon performansları, fon tavsiyeleri, ön sırada yer alan fonları gibi birçok başlıkta bilgilendirmeler yer alıyor.

Sevgidir yuvayı yuva yapan, Türk Nippon'dur onu sıcak tutan!



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon'a gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.



HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan;

“Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız.”



HDI Sigorta, 2024 yılının ilk ziyaretlerini depremde en çok etkilenen iller arasında yer alan Kahramanmaraş, Hatay, Adıyaman ve Malatya'ya gerçekleştirdikten sonra Şubat ve Mart aylarında da bölge ziyaretlerine devam edecek. “Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız” mottosu ile İzmir, Bursa, Denizli, İstanbul (Avrupa ve Anadolu yakaları), Samsun, Trabzon, Ankara, Konya, Antalya, Adana, Kayseri, Diyarbakır, Kocaeli, Erzurum ve Tekirdağ ile birlikte 15 ilde yapılacak toplantılarda 2023 yılı değerlendirmeleri yapılırken yeni dönem için belirlenen yol haritası da paylaşılacak.

“Sizlerle uzun ve keyifli bir yola çıktık.”

Akra Barut Antalya Oteli'nde HDI Sigorta Akdeniz Bölge Müdürü Tolga Yıldırım'ın yaptığı açılış konuşması ile başlayan toplantıda söz alan HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, bölge toplantılarının önemini vurgulayarak, “Biz bu toplantılara önem veriyoruz, çünkü yılda bir yaptığımız acenteler toplantımıza sadece belirli sayıda acente katılabiliyor. Bizler bu bölge toplantılarımızla daha çok acentemiz ile yüz yüze gelip onları dinleme fırsatı buluyoruz, çünkü sizlerle uzun ve keyifli bir yola çıktık” dedi.

Deprem bölgesinden bölge toplantılarına başladıklarını ifade eden İşcan, “Üzerinden 1 yıl geçmiş olmasına rağmen birçok sorunun bölgede devam ettiğine tanık olduk. Gördük ki bir yılda iki yılda toparlanabileceğimiz bir durum yok. Bölge acentelerimizle bir araya gelip onların isteklerini not aldık” diye sözlerine devam etti.

“HDI Sigorta, sektör için bir başarı öyküsüdür”

HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan konuşmasının bir kısmında HDI Sigorta'nın bağlı olduğu Talanx Grubu'nun dünyadaki yatırımları ve HDI International'in Türkiye pazarına olan güveninin altını çizmek için ayırdı. İşcan, “Pazara sonradan girmiş olmasına rağmen diğer şirketlerden pay alarak bugünkü güçlü konumuna sizlerle birlikte gelen HDI Sigorta sektör için bir başarı öyküsüdür. Türkiye ekonomisindeki son gelişmelere de dikkat çeken İşcan, “Pandemi sonrası enflasyon, dövizdeki yükselişler ve faizlerin inip çıkması sigorta sektörünü yakından etkilemiştir. Bizler için önemli olan ön görülebilir bir perspektiftir. Stabil bir ekonomi stratejilerimizi daha doğru yapmamıza neden olacaktır” dedi.

“Biz acentenin emeğine saygı duyan şirketiz”

“Yıl içerisinde kaskoda fiyatlarının enflasyon seviyesi veya biraz altında yüzde 40-45’ler seviyesinde bir artış kaydedeceğini öngörebiliriz. Fakat oto dışında primlerde durum biraz farklı yüzde 100 ve üzeri bir artış bekliyoruz” diyen İşcan, “Kasko bizim yaptığımız işin ana omurgası ama diğer iş fırsatlarını yakalamak için hep birlikte çalışmalıyız. Acentelerimizden gelecek iş fırsatlarını hep beraber değerlendiririz. Biz acentenin emeğine saygı duyan şirketiz. Beraber bir proje geliştirdiysek yıllar geçse de acentemizin emeğine zarar verecek bir şey yapmayız, onu koruruz. Bu nedenle acentelerimiz bu iş fırsatlarını bizlerle rahatça paylaşabilir” dedi.

İşcan, sözlerine şu şekilde devam etti: “Çok çalkantılı öngörülemez bir dönemi geride bıraktık bundan sonrasında öngörülebilir ve fiyatların yukarı doğru çıktığı bir döneme girdiğimiz söylenebilir. Tüketime kısıllanacağı, enflasyon ile mücadele ile üretimlerde düşüşlerin, işsizliğin bir miktar artış göstereceği bir dönem beklentisi var. 26.2 milyar TL prim üretimi, 14 bölge, 787 çalışanı, 3500 acentesi, 2 milyon aktif sigortalısı, 1500 tamir Servisi, 1600 anlaşmalı sağlık kurumu ile HDI Sigorta kocaman bir ailedir.”

“Teknolojiyi iyi kullanan, güçlü finansal yapıya sahip, sevilen bir marka olmayı hedefliyoruz”

HDI Sigorta'nın teknolojiyi yoğun ve etkili kullanan bir şirket olma hedefi ile ilerlediğini kaydeden İşcan, “Teknolojiyi iyi kullanan, çalışanlarını, paydaşlarını, toplumu ve çevreyi önemseyen, güçlü finansallara sahip, sektördeki yerini sağlamlaştıran, sevilen bir marka olmayı hedefliyoruz. Teknik alt yapımızı yeniliyoruz. Şimdiden sizden destek bekliyorum. Bu bizim için önemli... İşler devam ederken, aksatmadan bu değişim ve yenilikleri hayata geçirmek istiyoruz. Bizlere destek olacağınızdan eminim” diyerek sözlerine sonlandırdı.

“Altın KOBİ ve sağlık sigortalarında özel uygulamalarımız özel acente komisyonlarımız olacak”

HDI Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay ise konuşmasında şirketin yapısı, acentelere için yapılan kampanyalara değindi. Bay, “HDI Sigorta üretiminin yüzde 80’den fazlasını acente kanalından yapan, acenteci güçlü bir şirkettir. HDI Sigorta'nın portföy dağılımında yüzde 43.7’sini kasko oluşturuyor. Kaskoyu ise yüzde 34.3 ile otodışı sigorta branşları, yüzde 19.2 ile trafik sigortası, yüzde 2.8 ile sağlık taşıyor. Acente kanalı baz alındığında kasko, nakliyat emtia, hukuksal koruma, tarım sigortasında pazar lideriyiz. Ayrıca markalı kasko anlamında sektördeki en etkin iki şirketten biriyiz. Bunu geliştireceğimiz yeni marka anlaşmalarını yakında açıklayacağız. Altın KOBİ ve sağlık sigortalarında özel uygulamalarımız özel acente komisyonlarımız olacak. Yurtdışı kampanyalarımızı da genişlettik” dedi.





Sibel Sevinç

*Gulf Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı*

Gulf Sigorta Bölgeler Yıldönümü Kutlamaları Gerçekleşti

Gulf Sigorta, 2023 yıl sonunda başladığı ve 2024 yılı ilk günlerinde de devam ettiği Bölge Müdürlükleri yıldönümü kutlama organizasyonlarında, uzun yıllardır şirketle çalışan bölge yöneticileri ve çalışanları ile birlikte bölgelerde yine uzun dönemli iş ortaklığı yaptığı, dağıtım kanallarıyla bir araya geldi.

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç'in beraberinde üst yönetim ekibinin de katılım sağladığı toplantılar, bölge müdürlerinin açılış konuşmasıyla başladı. Süleyman Sağıroğlu, sektörün 2023 yılını değerlendirmesinin ardından Gulf Sigorta'nın 2023 yılından da detaylıca bahsetti. Konuşmasında yılı 4.8 milyar TL üretim ile kapatarak sektörün üstünde büyüme gösteren Gulf Sigorta'nın yaşanan deprem felaketinin etkilerine rağmen hasar/prim oranında yılı sektördeki en iyi şirketlerden biri olarak kapattığına dikkat çekti. Başarılı geçirilen 2023 yılının ardından 2024 yılı stratejilerine de değinilen konuşmada bu yıl odağımızda özellikle Nakliyat, Ferdi Kaza, Seyahat, Yangın, Konut ve Sağlık Turizmi Komplikasyon Sigortası ürünlerinin olacağı dile getirildi.

Bu ürünlerde aktif kampanyalara ve ürün geliştirme çalışmalarına hız kesilmeden devam edileceğini belirten Süleyman Sağıroğlu, Cumhuriyetimizin 100. Yılı vesilesiyle düzenlenen 100. Yıl kampanyasına olan ilgiden dolayı memnuniyetini de dile getirdi. Aynı zamanda şirketin hissedar yapısındaki değişiklikten ve yeni ana hissedar olan Fairfax'tan da bahsedilen toplantılarda, Zirvedekiler Kulübü 2024 yılı üyesi Everest ve Himalaya segmentindeki acenteler duyurularak sahneye davet edildi.

Aralık ayında 20. Yılıni dolduran Ege Bölgesi ile başlanılan kutlama serisine İzmir ve çevre illerden 100'ün üzerinde misafir katıldı. Ege Bölge Müdürü Müyesser Korkmaz'a şirketteki 20. çalışma yılını doldurması sebebiyle bir hatıra plaketi verilirken, yine bölge müdürlüğünün ilk günlerinden beri işbirliğinin devam ettiği acente, Canan Evren Sigorta'ya da 20. Yıl anısına bir teşekkür plaketi takdim edildi.

Takip eden günlerde ise Güney Marmara Bölgesi 30. yılı, Baia Bursa otel çatı katında keyifli bir gece ile kutlandı. Tüm bölge kanallarının davetli olduğu gecede Işınım Sigorta - Nursal Bayrak, Görkem Sigorta - İsmail Şükür ve Serpil Örnekal'a 30. yıl anısına hatıra plaketleri verildi.

Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, yaptığı konuşmasında Güney Marmara Bölgesi AIG'den Gulf Sigorta'ya geçiş sürecinden itibaren en hızlı büyüyen bölgesi olduğunu ve 2023 yılında da büyüme birinciliğini elden bırakmadığını ifade ederek bu başarıda katkısı olan bölge ekibi ile tüm dağıtım kanallarına teşekkür etti. 2024 yılı stratejilerimiz dahilinde özellikle Bursa ve civar illerde dağıtım kanalı sayısının artırılmasının planlandığını, ancak bu büyümenin Gulf Sigorta'nın en önemli artısı olan mevcut acentelerimizle yakın temas ve şirketin tüm çalışanlarının ulaşılabilir olmasına devam edilerek ve mevcut aracılarımızın portföyleri korunarak beraberce gerçekleştirileceğini belirtti. Yerel basınında katılım gösterdiği gecede Trio müzik grubunun keyifli müziği eşlik ederken 30. Yıl hatıra panosu ve balonlar davetlilerin önünde bol bol fotoğraf çektiği en ilgi çeken alan oldu.

20. yılını kutlayan diğer bir bölge ise Güney Anadolu Bölgesi oldu. Güney Anadolu Bölgesi ve buraya bağlı dağıtım kanalları ile deprem felaketi sonrasındaki sürece dair kısa bir değerlendirme yapılarak başlayan organizasyonda bölgedeki kanallara bu dönemdeki tüm zorluklara rağmen özverili çalışmaları sebebiyle teşekkür edildi. Bölge acentelerinden Rusen Öztürk Sigorta - Ömercan Öztürk ve Adel Sigorta - Ayhan Deli 20. Yıl plaketteğini alan acenteler oldu. Tarihi dokusu ve dekorasyonu ile göz alıcı Bosnalı Konağı'nda gerçekleştirilen kutlamada misafirler, canlı müzik eşliğinde oldukça keyifli saatler geçirdi. Canlı müzik sonrası otel terasında ateş etrafında yapılan koyu sohbet en az gecenin ilerleyen saatlerinde ikram edilen portakal çorbası kadar güzeldi. Gecenin sonunda vedalaşırken davetlilerin son zamanlarda katıldıkları en samimi ve keyifli davet olduğunu, sektördeki en önemli farklarının, aracılarımızla yakın temas olduğunu ve bundan dolayı duydukları memnuniyeti sıklıkla dile getirmeleri Gulf Sigorta yöneticilerini de memnun etti.

Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortası

Hayatınızın her anında yanınızdayız!

Hayatınızı teminat altına alırken,
sigorta süresinin sonunda
ödediğiniz primleri geri alabilirsiniz.



Detaylı bilgi için
QR kod okutun.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.



Sigortada yeni trend finansal sigortalar!

Quick Sigorta'nın Antalya Ticaret ve Sanayi Odası iş birliği ile Antalya'da düzenlediği 'Finansal Market Vizyonu ile Sigortadan Fazlası' başlıklı toplantıda finansal sigortalar konuşuldu.

Quick Sigorta'nın İstanbul'da başlatıp, Ankara ile devam ettirdiği ve finansal sigortaların masaya yatırıldığı toplantıların üçüncüsü Antalya'da yapıldı. Konuşmacılar, kasko ve trafik sigortası arasında sıkışan sektörün, finansal sigortalar ile önünün açılacağını, acentelerin de opsiyonel gelir fırsatlarına kavuşacağını dile getirdi.

Toplantının açılış konuşmasını uzaktan erişimle yapan Maher Holding Sigortacılık Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, katılımcılara "Hoş geldiniz" dedi. Yaşar, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sigorta acentelerinin sigorta ile birlikte finansal ürünlerin satışına daha fazla aracılık etmeleri gerektiğini vurguladı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri Meslek Komitesi Başkanı Nevzat Yavuz ise yaptığı konuşmada, "Biz acenteler tarafından Quick Sigorta'nın sektörümüz için önemini ne kadar büyük olduğunu en iyi bilen meslektaşlarınızdan biriyim. 2018 yılında trafik sigortalarında taban-tavan uygulaması döneminde arz sorunu yaşandığında Quick Sigorta acentelerin imdadına yetişti. Bu anlamda Quick Sigorta'ya buradan teşekkür ediyorum" dedi.

Quick Sigorta Öncülük Yaptı

Finansal sigortaların acenteleri için olan önemine de değinen Yavuz, "Finansal sigortalarla ilgili biz eskiden 'Bankalar sigortacılık yapmasın' diyorduk. 'Herkes kendi mesleğini yapsın' derken, biz acenteler de bankacılık yapmaya başladık. Quick Sigorta'nın kefalet sigortasını çıkarması, sektörde öncü bir rol oynadı. Yine diğer finansal sigortalardan olan bina tamamlama sigortası ürününün de özellikle deprem olayından sonra çok önemli olduğunu ortaya koydu. Aynı şekilde fatura güvence sigortası, kredi kartı limitlerinin yetersiz olduğu ve ödeme gücü çekilen noktalarda önemli bir açığı kapamış oldu" diye konuştu.

ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bahar da sigorta sektörünün ekonomi üzerindeki etkilerine değindi. "Ekonomimizin gelişmesine ve büyümesine paralel olarak sigortacılık sektörümüz de büyümektedir" diyen Bahar şöyle konuştu:

Kâr Değil Risk Ortağı

"Rekabetin her geçen gün arttığı ve ülke sınırlarını aştığı bir ortamda, ticari faaliyetleri sürdürmek hem zorlaşmakta hem de çok daha riskli hale gelmektedir. Tüm bu riskleri tek başına yüklenmek mümkün değildir. Sigortacılık sektörü de işte tam burada devreye girmektedir. Girişimcinin, iş insanının ve vatandaşın üzerindeki riskleri paylaşan bir ortak haline geldi. Sigortacılık sektörü kâra değil riske ortak olmaktadır. Vatandaşlarımıza, girişimcimize ve iş insanlarımıza alacakları riskleri minimize edecek olan sigortacılığı en iyi şekilde tanıtmak ve bu sektörü en önemli şekilde korumak zorunda olduğumuzu ifade ediyoruz. Sektör büyümesine rağmen acente oranları her sene düşmektedir."

Mükerrerlik Kaldırılsın

Sigorta acentelerinin dertlerini de dile getiren Bahar, "Acentelerimiz haksız rekabetle uğraşmaktadır. Trafik sigortalarında ve kaskoda acentelerimizin yaşadığı büyük sorunlar ortadadır. Özellikle trafik sigortalarında yıllardır devam eden arz sorunu vakit kaybına, para kaybına ve diğer ürünlere zaman ayırmasına engel olmaktadır. Sigorta acenteleri, sigortacılık kanunu kapsamında Ticaret ve Sanayi Odaları tarafından zaten denetlenmektedir. İş yeri açarken ayrıca belediyelerin denetlemesinde bir mükerrerlik olduğunu ifade etmek istiyorum. Acentelerin, tıpkı muhasebeciler ve avukatlar gibi iş yeri açma ruhsatından muaf tutulmasının gerekliliği sektör temsilcileri tarafından sık sık dile getirilmektedir" açıklamasını yaptı. Sigorta İhtisalcileri İhtisas Derneği Başkanı Ayhan Kılavuz da dernek olarak sektörün sorunları ile yakından ilgili olduklarını söyledi.

Farklı Ürünler Satar Hale Geldik

Kılavuz, "Sektörümüzün mühim konularından bir tanesi bildiğiniz üzere penetrasyondur. Penetrasyondan kastımız ürünlerin daha adil bir şekilde yer işgal etmeleridir. Sektörümüz tamamı ile kaza ağırlıklı bir yapıya bürünmüşken, Quick Sigorta'nın sektöre giriş yaptığından itibaren attığı yenilikçi adımları sayesinde farklı ürünleri satar hale geldik. Quick Sigorta, özellikle bina tamamlama sigortası gibi ürünlerin satılabilmesi için gerekli altyapıların hazırlanmasında da ciddi çalışmalar yaptı. Artık bu ürünler biz acenteler tarafından satılır hale geldi. Yine adil olmayan rekabetten şikayetçiydik. Bankaların sigortacılık yapması biz acenteleri etkiliyordu. Quick Sigorta'nın sektöre kazandırdığı finansal ürünler ile biz acenteler, bankaların alanına girmiş olduk. Artık bankalar 'Sigorta acenteleri bizim alanımızda ne arıyor?' diye ses etmeye başladılar" diye konuştu.



Quick Sigorta Finansal Ürünler Satış ve Ürün Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı **Soner Tekbaş**

Sigorta Life mikrofonlarına özel açıklamalarda bulunan Quick Sigorta Finansal Ürünler Satış ve Ürün Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, "Antalya'da 'Sigorta'dan Fazlası Mottosuyla' çok keyifli bir toplantı gerçekleştirdik. İlkini Ankara yapmıştık, ikinci durağımız Antalya oldu. Antalya'da acentelerimiz ile bir araya geldik. Onlara, Quick sigortanın finansal markete dönüşümü konusunda neler sağladığını, Quick Finans'tan, Q Car'a kadar ekosistemdeki diğer paydaşların da onlara sağladıkları faydaları anlattık. Çok keyifliydi, soru cevap şeklinde ilerledi. Bizim kendimizi iyi anlattığımızı, onların da bizden beklentilerini iyi anladığımızı düşünüyoruz. O yüzden bizim için çok verimli bir toplantı oldu, umarız onlar için de verimli olmuştur" dedi.

"Acentelerimizin Yürüyüşü Değişecek"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın, "Acentelerimizin Yürüyüşü Değişecek" söylemine atıfta bulunan Tekbaş, "Quick Sigorta'nın toplantılarına genelde katılım çok yüksek oluyor. Çünkü onlara biz farklı bir şeyler anlatıyoruz. Portföylerini nasıl büyüteceklerini anlatıyoruz. Finansal anlamda nasıl hareket edeceklerini. Bizim CEO'muzun bir söylemi vardır, 'Acentelerimizin yürüyüşü değişecek' diye... İşte yürüyüşlerinin nasıl değişeceğini anlattığımız bir toplantı oldu. Bundan sonraki toplantı muhtemelen Anadolu'nun bir şehrinde olacak. 2024 yılında Türkiye'de gitmediğimiz Ticaret Odası bırakmayacağız ve tüm acentelerimizle bir araya geleceğiz" diye konuştu.

EN İYİSİ NEOVA'YA KONUT SİGORTASI YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken; “Sigortacılık insan odaklı bir iştir.”

Sigorta sektörünün köklü ve öncü şirketi AXA Sigorta, sürdürülebilir gelişim ve büyüme odağında AXAlıları geleceğe taşıyan yeni bir inisiyatifi daha hayata geçirdi. Geleneksel öğrenme yöntemleri yerine deneyimleyerek öğrenme fırsatlarına odaklanan ve çalışanlarına “Gelecek Senin Elinde!” diyen şirket, AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’ ile 5 farklı kampüsü ve yapay zeka ile desteklenen kişiselleştirilmiş platformu sayesinde yepyeni bir gelişim yolculuğu sunuyor.

Sektörün en güçlü ve en iyi akademisi olma vizyonu ile yola çıkan AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’ ile geleceğin sigorta profesyonellerini yetiştirmenin yanı sıra her seviyede liderlik bakış açısıyla bugünün ve geleceğin liderlerini geliştirmek de amaçlanıyor. İhtiyaçların ve beklentilerin sürekli değiştiği günümüz iş dünyasında kariyer planlamasının ve kişisel gelişimin önce kişinin kendi elinde olduğunu vurgulayan AYA, bilgiye ulaşma yolculuğunu sadeleştirirken, yeni nesil öğrenme araçları ve teknoloji desteğiyle çalışanların gelişim yolculuklarını desteklemeyi amaçlıyor.

“AXA’da herkes bir yetenektir. Sadece her yeteneğin ihtiyacı farklıdır.” mottosuyla her yıl düzenli olarak gerçekleştirilen ve tüm AXAlıların bilgi, sürdürülebilir performans ve potansiyel boyutlarında değerlendirilmesini sağlayan İnsan Kaynakları süreçlerinden elde edilen çıktıların aksiyona dönüştürüldüğü bireysel gelişim planlarının hayata geçirilmesi için AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’, 5 farklı kampüsüyle sürdürülebilir gelişim ve büyüme stratejisini destekliyor. Kişisel gelişimi odağına alan Bireysel Öğrenme Kampüsü’nden esenlik, sürdürülebilirlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık gibi sosyal ve çevresel konularını tek bir çatı altında toplayan Toplum ve Çevre Kampüsü’ne, mesleki gelişimi destekleyen Organizasyonel Gelişim Kampüsü’nden, liderlik ve dijitalleşme gibi kültürel dönüşüm yaratmayı amaçlayan Dönüşüm Kampüsü’ne kadar birçok farklı alanda AXAlıların kendi gelişimlerinin lideri olmasına fırsat yaratan AYA, aynı zamanda stratejik iş ortaklarının gelişim yolculuklarına da Acente Kampüsü ile eşlik ediyor. AXA Sigorta Genel Müdürlük binasında gerçekleştirilen lansmanla AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’ ile tanışan AXAlılar, birbirinden farklı ve eğlenceli deneyim atölyeleriyle keyifli anlar yaşadı.

İş dünyasının değişen dinamikleri doğrultusunda kariyer gelişimine odaklanan bir şirket olmaktan mutluluk duyduklarını belirten AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, projeye yaklaşımlarını şöyle dile getirdi: “İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak marka amacımızın çok net bir şekilde işaret ettiği üzere, sigortacılık insan odaklı bir iştir. Bu nedenle biz de her zaman insanı merkeze alan bir yaklaşımla ‘Önce Çalışan’ diyor, bir yandan dijitalleşmenin hızlanmasıyla hayatımıza giren yeniliklere ayak uyduruyor diğer yandan geleceğin beklenti ve ihtiyaçlarına hazırlanarak Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme stratejimizi hayata geçirmek adına çalışıyoruz. İlerlemek ve gelişmek herkesin kendi elindedir. Geleceği inşa ederken kendimize hedefler belirlemek ve bu hedeflere doğru ilerlerken de gelişim yolculuğunun tadını çıkarmak çok kıymetli. Birçok kaynağa kolaylıkla erişebildiğimiz günümüz dünyasında, öğrenmeye açık olmak ve istekli olmak büyük bir öneme sahip. AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’ ile amacımız gelişimini sahiplenen çalışanlarla sürekli öğrenen ve yaratan kültürümüzü desteklemektir.”



Zeynep Ergenç

AXA Sigorta İnsan Kaynakları Başkanı

Yeteneğe bütünsel bakış stratejisiyle hareket ederek, çalışan deneyimini mükemmelleştirme odağıyla her zaman yeteneği merkeze aldıklarını belirten AXA Sigorta İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç, lansmanını gerçekleştirdikleri AXA Yetkinlik Akademisi ‘AYA’ hakkında görüşlerini şu şekilde dile getirdi: “Akademi üzerine çalışmalarımızı sürdürürken uzayın kelime anlamından çok etkilendik. Çünkü uzay sonsuz bir genişlik demektir. Öğrenmenin ve gelişmenin de sonsuz olmasından dolayı uzay bize bu anlamda çok ilham verdi diyebiliriz. Diğer yandan kariyer planlaması ve bireysel gelişim hiçbir kuruma ya da bireye emanet edilemeyecek kadar değerli bir şey. İştâ tam da bu nedenle AYA’nın markalaştırmasında geleceği ve gelişimin sonsuzluğunu işaret etmek adına roketi, sahiplenmenin önemini vurgulamak için de avuç içini yani ayayı kullanarak sonsuzluk senin elinde, ‘Gelecek Senin Elinde!’ dedik. Bugünün ve geleceğin beklenti ve ihtiyaçlarına göre şekillenen ve her parmağın farklı bir renkle 5 farklı kampüsü işaret ettiği AXA Yetkinlik Akademisi’ni yapay zeka entegrasyonu sayesinde AXAlılar’ın gelişimini ve tercihlerini takip eden, ihtiyaç duydukları kaynaklara daha kolay erişmelerini amaçlayan bir platformla da destekliyoruz.”



AXA
Yetkinlik
Akademisi

gelecek senin elinde

Türkiye Sigorta'ya bir kez daha “Harika Bir İş Yeri” sertifikası

İş yeri kültürü ve çalışan memnuniyeti konusunda 5 kuta ve 97 ülkede 30 yıldan fazla süredir hizmet veren Great Place to Work Enstitüsü'nün yürüttüğü sertifika programına katılan Türkiye Sigorta, bir kez daha “Harika Bir İş Yeri Sertifikası” almaya hak kazandı.

Şirketlerin kurumsal hedeflerine ulaşmasında, çalışan bağlılığının ve memnuniyetinin önemli bir role sahip olduğu bilinci ile hareket eden Türkiye Sigorta, tüm dünyada bu konuda 30 yılı aşkın süredir araştırmalar yapan Great Place To Work tarafından ikinci kez “Harika Bir İş Yeri” sertifikası ile ödüllendirildi.

Great Place to Work Enstitüsü'nün yürüttüğü sertifika programı kapsamında Türkiye Sigorta'nın çalışanlarıyla gerçekleştirilen anket çalışmalarında; güvenilirlik, saygı, hakkaniyet, gurur ve takım ruhu gibi 5 boyutun değerlendirilmesi sonucunda Türkiye Sigorta, “Great Place To Work” sertifikasını bir kez daha almaya hak kazandı.

Şirket odağının çalışanlar olduğunu söyleyen İnsan Kaynakları, Strateji ve Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Dr. Doğan Başar; “Çalışan memnuniyeti ve gelişimini hedefleyen kurum kültürümüzü ‘Kaynağında Biz Varız’ söylemi ile özetliyoruz. Çalışanlarımızın potansiyellerine ulaşmalarına yardımcı olacak destekleyici, kapsayıcı bir çalışma ortamı ve kültürü oluşturmaya öncelik veriyoruz. Aynı zamanda da çalışanlarımızın deneyimini iyileştirmek için yeni uygulamalar hayata geçiriyor ve bu uygulamaların geri bildirimini almayı ihmal etmiyoruz. Biliyoruz ki, her şey ölçümle başlar, gelişimi desteklemek amacıyla yaptığımız çalışmaların geri bildirimi bizler için büyük bir öneme sahip. Çalışma arkadaşlarımızın iş yerinde kendilerini mutlu hissetmeleri, işlerini severek yapabilmeleri ve yaptıkları işle gurur duymaları bizim için çok değerli” dedi.

Harika Bir İş Yeri sertifikasının şirketlerin yönetim politikalarının başarısının da bir göstergesi olduğuna değinen Başar; “Türkiye Sigorta olarak ikinci kez ‘Great Place To Work’ sertifikası almaya hak kazanmış olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Çalışanlarımızın şirket liderlerimize duyduğu güven bizi onurlandırıyor. Önümüzdeki yıllarda da bu başarımızı sürdürülebilir kılmak ve daha ileri seviyeye taşımak için çalışmalarımıza devam edeceğiz” diyerek sözlerini sonlandırdı.

Doğan Başar

Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları,
Strateji ve Destek Hizmetleri
Genel Müdür Yardımcısı

Öncesi de sonrası da
size özel...

Corpus Sigorta, sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası riskleri değerlendirir, analiz eder, raporlar ve size özel çözümler sunar. Bir terzi titizliğiyle sigortanız ne eksik, ne fazla, tam size uygun olur.

Riske özel çözümler

Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle kötü sonuçlarını önlemek mümkün.

Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde. Önleyici sigortacılık Corpus'ta!



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr

2. EL OTO RAPORU

Şubat 2024

Şubat Ayı 2. El Araç Arzı Ocak Ayına Göre %3 Artış Kaydetmesine Rağmen Piyasanın Satış Beklentisini Karşılamadı

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun Şubat ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı.

Ocak ayında 0 Km otoda geçen yıla göre %56 artışla başlayıp Şubat ayında 106.000 satış adedi ile önceki aya göre %30,6 artarak uzun yılların rekoruna ulaştı.

Ocak-Şubat ayı toplamında ise bir önceki yıla göre %40,6 artış gerçekleşti. 0 Km araçlarda yapılan cazip kampanyalar 2. el araç satışındaki yatay seyrin en önemli nedenlerinden birisi oldu.

Bununla birlikte, 0 Km araçlardaki döviz kuru artışına bağlı fiyat artışı, 2. el otomobil fiyatlarının da yükselmesine neden oldu. Araç fiyatlarındaki yükselişle, tüketiciler 10 yaşa kadar ve 300.000 km altındaki daha düşük fiyatlı 2. el araçlara yöneldi. Bu segment araçların kurumsal ilanlarında Ocak ayına göre %3 artış gözlemlendi.

2. El motorlu araç satıcılarından alınan bilgilere göre; stok alımlarının Şubat ayında Ocak ayına göre gerilediği ve alımların seçici ve yukarıda açıklanan talepteki gelişmelere göre yapıldığı ifade edilmektedir.

Yukarıdaki yorumlar ile aşağıdaki sektörel bazı verileri birlikte değerlendirmek doğru olacaktır.

Tüm Segmentlerde Satış Süreleri Uzarken, Sadece Lüks Segment Satışları Hızlanıyor!

smartIQ 2. el araç pazar verilerine göre B, C ve D segmentlerindeki satış süreleri Ocak ayına göre ortalama %6 arttı. B segmentinde 55 günden 60 güne, C segmentinde 58 günden 61 güne, D segmentinde ise 72 günden 75 güne yükseldi. E segmentinde ise satış süresi 96 günden 92 güne düştü.

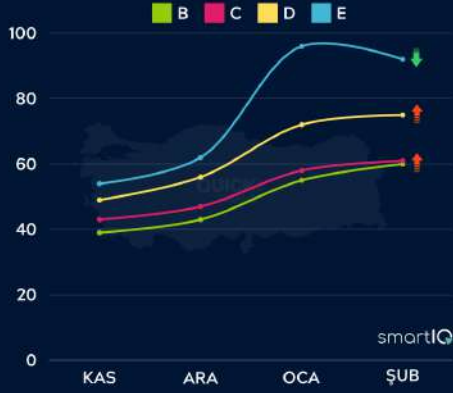
2. El Motorlu Araç Satıcılarında Satışa Sunulan Araç Sayısında %3'lük Artış Yaşandı!

1-15 yaş aralığında ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsayan pazar analizine göre, şubat ayında 2. el motorlu araç satıcılarında satışa sunulan araç sayısında bir önceki aya kıyasla %3'lük bir artış gerçekleşti.

2. El Araç Fiyatları Şubat Ayında TL ve Euro Bazında Yükseldi!

Şubat ayında, Türkiye'deki 2. el araç pazarında B, C, D ve E segmentlerinde değer artışları kaydedildi. Değer artışları, hem Türk Lirası (TL) hem de Euro bazında gözlemlendi. En yüksek fiyat artışı hem TL hem de Euro cinsinden E segmentinde yaşandı.





Tüm Segmentlerde Satış Süreleri Uzarken, Sadece Lüks Segment Satışları Hızlanıyor!

smartIQ 2. el araç pazarında B, C ve D segmentlerinde satış süreleri ortalama %6 uzarken, E segmentinde satışlar hız kazandı. B segmenti 55 günden 60 güne, C segmenti 58 günden 61 güne, D segmenti 72 günden 75 güne yükseldi. E segmentinde ise satış süresi 96 günden 92 güne düştü.

	OCAK	ŞUBAT
		
SATIŞA SUNULAN ARAÇ ADEDİ	118.333	121.855

2.El Motorlu Araç Satıcıları Tarafından Satışa Sunulan Araç Sayısında %3'lük Artış Yaşandı!

1-15 yaş aralığında ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsayan pazar analizine göre, şubat ayında kurumsal satıcılarda satışa sunulan araç sayısında bir önceki aya kıyasla %3'lük bir artış gerçekleşti.



SEGMENT	TL DEĞİŞİM YÜZDESİ	EURO DEĞİŞİM YÜZDESİ
B	%2,8 ↑	%1,3 ↑
C	%4,3 ↑	%2 ↑
D	%1,9 ↑	%0,8 ↑
E	%6,1 ↑	%2,7 ↑

smartIQ

2. El Araç Fiyatları Şubat Ayında TL ve Euro Bazında Yükseldi!

Şubat ayında, Türkiye'deki 2. el araç pazarında B, C, D ve E segmentlerinde değer artışları kaydedildi. Değer artışları, hem Türk Lirası (TL) hem de Euro bazında gözlemlendi. En yüksek fiyat artışı hem TL hem de Euro cinsinden E segmentinde yaşandı.



Türkiye Sigorta Birliği Katılım Sigortacılığı Ocak 2024 prim üretimlerini açıkladı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Katılım Sigortacılığı Ocak 2024 prim üretimleri hakkında açıklama yaptı. 2024 Ocak sonunda 3 milyar 211 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. 2023 Ocak ayı dönemine göre prim üretimleri yüzde 109 oranında arttı.

Verilere göre, 2024 Ocak sonunda 3 milyar 211 milyon TL prim üretimi gerçekleşirken 2023 yılının Ocak ayına göre prim üretimleri %109 oranında arttı. Prim üretimlerinin %3'ü Hayat Grubu olurken %97'si ise Hayat Dışı Grubunda gerçekleşti.

Hayat Dışı branşı en yüksek artışla zirvede

2024 Ocak ayı sonu 2023 yılının aynı dönemine göre, Hayat Grubu %49, Hayat Dışı Grubu %58 oranında artış gösterdi. 2024 Ocak dönemi prim üretimlerinde pazar payının %32'sini Kara Araçları Sorumluluk, %28'ini Trafik – Yeşil Kart Dahil, %21'ini Genel Zararlar alt branşları oluşturdu.

2024 Ocak ayı prim üretimleri 2023 yılının aynı dönemine göre incelendiğinde en yüksek artış gösteren alt branşlar sırasıyla %191 artış oranı ile Hastalık – Sağlık, %142 artış oranı ile Yangın ve Doğal Afetler, %123 artış oranı ile Kefalet oldu. 2024 Ocak ayı prim üretimleri 2023 yılının aynı dönemine göre incelendiğinde en yüksek azalma gösteren alt branşlar Su Araçları, Nakliyat ve Genel Zararlar alt branşları oldu.

Magdeburger

mutluluęu!

Dünyanın en
önemli varlığını,
sağlığını güvence
altına alın!

**TAMAMLAYICI
'SAğLIK'
SİGORTASI**

Sınırsız paket

Doğum
teminatlı
10'lu paket

Yatarak tedavi



Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

**Magdeburger
Sigorta**



ANADOLU
EMEKLİLİK

Murat Atalay

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü 162 Milyar TL'yi Aştı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2023 yıl sonu finansal sonuçlarını açıkladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 134 milyar TL'yi aşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 80 oranında artırdı.

Anadolu Hayat Emeklilik, 2023 yıl sonu finansal sonuçlarına göre, bir önceki yıla kıyasla aktif büyüklüğünü yüzde 80 artırdı. Aktif büyüklüğü 162,7 milyar TL'ye ulaşan şirketin özkaynakları ise 6,3 milyar TL olarak gerçekleşti.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, 2023 yıl sonu finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede; "Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörleri 2023 yılında da büyümeye devam etti. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Aralık 2023 tarihli verilerine göre, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) toplam fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 77,2 oranında artarak 134 milyar TL'yi, katılımcı sayımız ise yüzde 15,2 oranında büyüyerek 2,8 milyonu aştı. Bunun yanı sıra şirketimiz, sayısı 1,4 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 7,1 milyar TL'yi aşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutarı ile bu yılı da her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasında lider olarak tamamladı. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2023 yıl sonunda geçen yılın aynı dönemine göre 2 kat artarak 7,1 milyar TL'ye ulaştı. Aktif büyüklüğümüz 162,7 milyar TL, özkaynaklarımız ise 6,3 milyar TL seviyesinde gerçekleşti" şeklinde açıklama yaptı.

"Anadolu Hayat Emeklilik olarak, sektörde çocuklara yönelik ilk ürün olma özelliğini taşıyan "Çocuğum için BES" ile 262 bin çocuğa ulaştık"

31 Aralık 2023 itibarıyla, 18 yaş altı müşteri grubunda 262 bin katılımcı ve 3,2 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştıklarını ifade eden Atalay, "Katılımcı sayısında yüzde 25,7, fon büyüklüğünde ise yüzde 26'lık pazar payı ile liderliğimizi koruduk. 2023 yılında, bir önceki seneye göre yüzde 12,2'lik artışla toplamda 4,8 milyon müşteri sayısına ulaştık. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 20. yılını geride bıraktığımız 2023 yılında, dijitalleşme ve sürdürülebilirliği ön planda tutarak yaptığımız yenilikçi uygulamalarımızla sektöre öncülük etmeye devam ettik. Bireylerin finansal geleceklerini güvence altına alırken sorumlu iş yapma anlayışımızı sürdürdük. Müşterilerimize dijital kanallar üzerinden sunduğumuz ürün ve hizmet çeşitliliğini artırarak onlara kusursuz bir deneyim yaşamayı hedefledik. Farklı sektörlerdeki firmalar ve ekosistemler ile iş birliği yaparak kanal çeşitliliğimizi zenginleştiriyor, dijitalleşme yolculuğumuzda ilerliyoruz" diye konuştu.

"Ülke ekonomisine katma değer yaratmaya devam edeceğiz"

Marketing Türkiye ve Akademetre tarafından düzenlenen, müşterileri için en iyi deneyimi tasarlayan markaların ödüllendirildiği Alfa Awards'ta, bu yıl beşinci kez Bireysel Emeklilik kategorisinde Yılın Tüketici Markası seçildiklerini vurgulayan Atalay, "Capital Dergisi öncülüğünde, Deutsche Telekom'un katkıları ve Zenna Araştırma ve Danışmanlık iş birliğiyle hazırlanan güvenilir şirket olma, finansal sağlamlık, iletişimde şeffaflık, müşteri memnuniyeti, çalışanına değer verme ve kurumsal sosyal sorumluluk gibi birçok kriteri inceleyen 'İş Dünyasının En Beğenilen Şirketleri' araştırmasında bireysel emeklilik sektörünün en beğenilen şirketi ödülüne layık görüldük. Happy Place to Work ve Capital Dergisi iş birliğinde yürütülen Türkiye'nin En Mutlu İş Yerleri Araştırması'nda, hayat sigortaları ve bireysel emeklilik sektöründe en mutlu iş yeri seçildik ve 'Olağanüstü Çalışan Deneyimi' sertifikasını aldık.

Cumhuriyetimizin 100. yılını ve şirketimizin 33. yılını kutladığımız 2023 yılında, toplumsal kalkınma ve bireylerin tasarruf alışkanlıklarına katkı sağlayacak olan uygulamaları üst seviye müşteri deneyimi ile sunmuş olmanın gururunu yaşıyoruz. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizin ihtiyaçlarına en uygun finansal çözümleri sunmaya, daha da çok çalışarak ülke ekonomisine katma değer yaratmaya devam edeceğiz" dedi.

Sabancı Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA'nın, Sivil Toplum için Destek Vakfı koordinasyonunda kurduğu "Her Yaşta Fonu" ile desteklediği sivil toplum kuruluşları, deprem bölgesine katkı sağlamaya devam ediyor. Meryem Kadın Kooperatifi, Dem Derneği, Türkiye Alzheimer Derneği ile Yüksek Öğrenimde Rehberliği Tanıtma ve Rehber Yetiştirme Vakfı projelerini tamamlamak için deprem bölgesindeki çalışmalarını sürdürüyor.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, Türkiye'nin yaşlanmaya hazırlığına rehber olmak ve toplumun yaşlılık algısının pozitif dönüşmesine katkıda bulunmak amacıyla gerçekleştirdiği "Her Yaşta" projesi çatısı altında hayata geçirdiği Her Yaşta Fonu ile değer yaratmaya devam ediyor. 6 Şubat depreminin ardından depremden etkilenen bölgelerde çalışan sivil toplum kuruluşlarının projelerini destekleme kararı alan AgeSA, Her Yaşta Fonu'nun yeni döneminde 4 STK'ya toplam 799.400 TL hibe desteği sağladı. Her Yaşta Fonu'ndan hibe desteği alan Meryem Kadın Kooperatifi, Dem Derneği, Türkiye Alzheimer Derneği ile Yüksek Öğrenimde Rehberliği Tanıtma ve Rehber Yetiştirme Vakfı projelerini hayata geçirmek için çalışmalarına başladı. Projeler yılsonuna kadar devam edecek.

Dem Derneği 18 günde 134 kişiye ulaştı

"Sesimi Duyan Var Mı?" projesini hayata geçiren Dem Derneği, Gaziantep, Adıyaman ve Kahramanmaraş'taki çadır ve konteyner kentlerde işitme kaybı yaşayan yaşlılar başta olmak üzere işitme cihazı ihtiyacı olan kişilere ulaşmak amacıyla çalışmalarına başladı. Dernek bugüne kadar toplam 23 çadır / konteyner kenti ziyaret ederek başta yaşlılar olmak üzere işitme kaybı yaşayan bireylerin ihtiyaçlarını tespit etti. 18 günde toplamda 134 kişiye ulaştı ve ihtiyaçların temini için çalışmalarına devam ediyor. Proje 2024 Haziran'a kadar devam edecek.

Kadın Yaşam Merkezi'nde eğitimler devam ediyor

Adana'da faaliyet yürüten, Sınırlı Sorumlu Meryem Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi "Biz de Varız!" projesi kapsamında eğitimsizlik, iş hayatına katılamama ve sosyal hayata dahil olamama sorunlarına çözüm modeli oluşturmak amacıyla çalışmalarını sürdürüyor. 65 yaş üstü kadınların iyi olma halini bütüncül bir yaklaşımla desteklemek amacıyla çalışmalarına devam eden dernek bugüne kadar, 65 yaş üstü 100 kadına sosyo ekonomik, kültürel ve hukuki kapasitelerini artırmak için destek verdi. Teknoloji eğitimleri ve öz bakım hizmetleri sağladı. Proje 2024 Haziran'a kadar devam edecek.

Samandağ Devlet Hastanesi'nde Alzheimer taramaları başladı

Türkiye Alzheimer Derneği (TAD), Her Yaşta Fonu kapsamında hayata geçirdiği "Depremzedeleri Unutmuyoruz!" projesi ile kişilerin, Alzheimer hastalığı ve bakımı konusunda bilinçlendirilmesi, eğitilmesi ve bu hastalıktan muzdarip kişi ve ailelerin yaşam kalitesinin artırılması amacıyla çalışmalar yürütüyor. Dernek, deprem bölgesinde çadır kentleri ziyaret edecek olan doktor, diyetisyen ve psikologlardan oluşan gönüllü ekibiyle birlikte bu kentlerde yaşayan yaşlıların sağlık durumları düzenli olarak takip edecek ve riskli bulunan kişileri ilgili sağlık kuruluşlarına yönlendirecek. Dernek, projenin ilk aşamasında Samandağ Devlet Hastanesi'nde taramalara başladı. Proje 2024 Aralık'a kadar devam edecek.



AgeSA'nın 'Her Yaşta Fonu' Deprem Bölgesinde Hayatlara Dokunuyor

İlk görüşmeler Samandağ Konteyner Kent'te yapıldı

"Afet Sonrası Yaşlılık Çalışmaları" projesini hayata geçiren Yüksek Öğrenimde Rehberliği Tanıtma ve Rehber Yetiştirme Vakfı (Yöret), "Destek verene destek" anlayışı ile yaşlılara hizmet götürren, onlarla profesyonel olarak çalışan sağlık, sosyal ve psikolojik destek meslek elemanlarının bilgilendirilmesi için çalışıyor. Yaşlılara hizmet götüreren tüm profesyonellerin yaşlılık dönemi ile ilgili algılarının pozitif yönde değişmesi amaçlanan proje kapsamında 18 profesyonelin yüz yüze eğitimlerini gerçekleştirdi. Yaşlıların psiko-sosyal ihtiyaçları belirlendi. Projede yer alacak saha profesyonellerine Yaşlı Yetişkinler ile iletişim, Yaşlı Yetişkinin ilaç kullanımı, İlaç Reddi Yaşayan Yaşlı Yetişkinine Yaklaşım gibi konularda eğitimler verildi. Depremin yıldönümünde "Afet ve Yaşlı Yetişkin", "Afetten Etkilenen Yaşlı yetişkinin Nörolojik Süreçleri Nasıl Desteklenmeli", "Afetten Etkilenen Yaşlı Yetişkinin Psikolojik Dayanıklılığına Destek", "Afetten Etkilenen Yaşlı Yetişkinine Bakım Verme" konularında eğitimler veriliyor. Proje 2024 Kasım'a kadar devam edecek.

BES'li Olduğu keyfinden Belli

Sizin de Anadolu Hayat Emeklilik'ten bireysel emekliliđiniz olsun,
%30 devlet katkısıyla içiniz rahat, geleceğiniz güvende olsun.

%30
DEVLET KATKISI*



Herkese İyi Gelecek




**Magdeburger
Sigorta**

BÖLGELER BULUŞMASI

*Ceyhan
Hancıoğlu*

HOŞ GELDİ
#siziniçinbur



Magdeburger Sigorta 5 Yıl İçinde İlk 10'u Hedefliyor

Magdeburger Sigorta, iş ortaklarıyla bir araya geldiği “Bölgeler Buluşması’nın” ilkinin Bursa’da gerçekleştirdi. Marmara Bölge acentelerinin katıldığı toplantıda sektörün mevcut durumu ile birlikte Bor Holding iştiraki Magdeburger Sigorta’nın geleceğe yönelik planları çok yönlü olarak masaya yatırıldı. ‘Bölgeler Buluşmasına’; Antalya, Trabzon, Samsun, Konya, Kayseri, İstanbul, İzmir ve Adana ile devam edilecek.

“Son Dört ayda 670 yeni acente”

Bursa’da “Sizin İçin Buradayız” mottosuyla düzenlenen toplantıda acente temsilcilerine bir konuşma yapan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, sigortalı memnuniyetini artırmanın ve hizmet kalitesini yükseltmenin öncelikli hedefleri olduğunu altını çizerek “Bu buluşmaları Bursa’nın ardından her bölgede gerçekleştirmeyi planlıyoruz. İş ortaklarımız ile ilk kez bir araya geldik. Onlarla doğrudan temas edip bilgi alışverişinde bulunmayı çok önemsiyoruz. Büyüme ve yenilikçi yaklaşım stratejimiz çerçevesinde 1.000 olan acente sayımızı son 4 ayda eklenen 670’e yakın yeni acente ile güçlendirdik. Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye’de ilk 10 sigorta firması içinde olmak” dedi.



“Son Dört ayda 670 yeni acente”

Bursa’da “Sizin İçin Buradayız” mottosuyla düzenlenen toplantıda acente temsilcilerine bir konuşma yapan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancioğlu, sigortalı memnuniyetini artırmanın ve hizmet kalitesini yükseltmenin öncelikli hedefleri olduğunu altını çizerek “Bu buluşmaları Bursa’nın ardından her bölgede gerçekleştirmeyi planlıyoruz. İş ortaklarımız ile ilk kez bir araya geldik. Onlarla doğrudan temas edip bilgi alışverişinde bulunmayı çok önemsiyoruz. Büyüme ve yenilikçi yaklaşım stratejimiz çerçevesinde 1.000 olan acente sayımızı son 4 ayda eklenen 670’e yakın yeni acente ile güçlendirdik. Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye’de ilk 10 sigorta firması içinde olmak” dedi.

“Yol haritamızı birlikte belirleyeceğiz”

Hancioğlu, tüm Magdeburger Sigorta acenteleriyle ortak bir sinerji yaratmaya önem verdiklerini de kaydederek “Bu ilk buluşma gelecek yol haritamızı belirlemek adına verimli oldu, Marmara Bölgesindeki tüm iş ortaklarımıza destekleri nedeniyle teşekkür ederim. Yakın dönem hedeflerimiz kapsamında müşteri odaklı yaklaşımımızı sürdüreceğiz ve başarı çıtamızı en üst noktaya taşıyacağımıza inancım tam” şeklinde konuştu.

Yenilikçi ve avantajlı sigorta ürünü KaskolaMAG

Magdeburger Sigorta’nın Bursa’da düzenlediği “Bölgeler Buluşması’nda” araç sahiplerinin hayatını kolaylaştıracak ve beklentilerini karşılayacak yeni “KaskolaMAG” ürünü de tanıtıldı. Diğer ürünlere göre % 30’a varan avantajlı prim imkanı sunan KaskolaMAG, aracın çekilmesi ve kurtarılması, yol yardım gibi birçok acil durum hizmetini de içeriyor. KaskolaMAG ürünü kapsamında MAG Servis’te yapılan tamirat işlemleri de Magdeburger Sigorta tarafından güvence altına alınıyor.

Magdeburger Sigorta, bu yenilikçi ürün ve hizmetlerle sigortalıların ihtiyaçlarına daha etkin ve avantajlı çözümler sunmayı da hedefliyor. Yenilikçi yaklaşımıyla sektördeki öncü konumunu pekiştirmeyi amaçlayan Magdeburger Sigorta, sigortalı memnuniyetini her zaman en üst seviyede sürdürmeyi amaçlıyor.

MAG Servis Ağı Büyüyor

Magdeburger Sigorta’nın “Bölgeler Buluşması” toplantısının öncesinde Bursa’da MAG Servis olarak hizmet verecek MURSER Otomotiv’in açılışı da Ceyhan Hancioğlu’nun katılımıyla gerçekleştirildi. Magdeburger Sigorta Genişletilmiş Kasko veya KaskolaMAG ürününe sahip olan sigortalılar, MAG Servisi tercih ettiklerinde ayrıcalıklı hizmetlerin yanı sıra çeşitli indirim olanaklarından da yararlanacaklar.

Magdeburger Sigorta, bu yenilikçi ürün ve hizmetlerle sigortalıların ihtiyaçlarına daha etkin ve avantajlı çözümler sunmayı da hedefliyor. Yenilikçi yaklaşımıyla sektördeki öncü konumunu pekiştirmeyi amaçlayan Magdeburger Sigorta, sigortalı memnuniyetini her zaman en üst seviyede sürdürmeyi amaçlıyor.



Küresel Ticari Sigorta Fiyatları 2023 Yılı'nın Son Çeyreğinde Yüzde 2 Arttı

Yeşim Aksüt

Marsh Türkiye CEO'su



Müşterilerinin sektörlerine özel riskleri etkili bir şekilde yönetmeleri için yaratıcı çözümler sunan Marsh'ın yayınladığı 'Küresel Sigorta Piyasa Endeksi'ne göre küresel ticari sigorta fiyatları 2023 yılının son çeyreğinde yüzde 2 artış gösterdi. Sabit kıymet sigortası fiyatları ılımlı bir şekilde artmaya devam ederken diğer sigorta branşlarında fiyatlar genel olarak sabit kalmaya devam ediyor.

Dünyanın lider sigorta brokeri ve risk danışmanı Marsh tarafından açıklanan 'Küresel Sigorta Piyasası Endeksi'ne göre küresel sigorta fiyatları, 2023'ün son çeyreğinde yüzde 2 artış gösterdi. 2023'ün üçüncü çeyreğinde ise yüzde 3'lük bir büyüme gerçekleşmişti. 2022 yılının dördüncü çeyreğinde de yüzde 4 artış gösteren küresel ticari sigorta pazarında arka arkaya artış görülen 25'inci çeyrek oldu.

Sigorta fiyatları, dördüncü çeyrek boyunca tüm bölgelerde oldukça tutarlıydı. İkinci ve üçüncü çeyrekte olduğu gibi, bu durumun büyük ölçüde finansal ve profesyonel sigortalarındaki prim düşüşleriyle siber sigorta piyasasındaki fiyatlarda görülen küçük bir düşüşten kaynaklandığı görülüyor. Artan rekabetin, güçlü talep ve devam eden hasarların etkisini dengelemesiyle birlikte sabit kıymet risklerinde gerçekleşen ılımlı artışlar dördüncü çeyrek sonuçlarını etkiledi.

Dördüncü çeyrek İngiltere, Kanada, Asya ve Pasifik'te fiyatlar sabit kaldı. ABD'de yüzde 3, Avrupa, Hindistan, Orta Doğu ve Afrika'da yüzde 4, Latin Amerika ve Karayipler'de ise yüzde 8 oranında arttı.

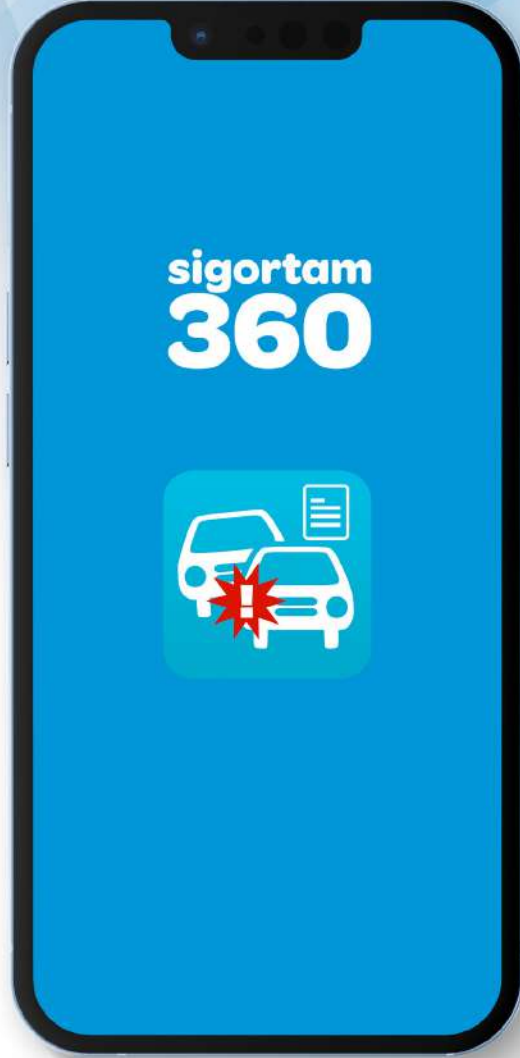
Raporda öne çıkan bazı önemli bulgular şöyle;

Küresel olarak sabit kıymet sigortası fiyatları 2023'ün dördüncü çeyreğinde ortalama yüzde 6 artarak bir önceki çeyrekteki yüzde 7'lik artışa göre hafif bir düşüş gösterdi. Kaza sigortası fiyatları da daha önceki dört çeyrek dönemde olduğu gibi yüzde 3 artış gösterdi.

Art arda altı çeyrek boyunca, finansal ve profesyonel sigortalar alanlarındaki genel fiyat seviyeleri düştü. Fiyat indirimleri ve özellikle ABD, Birleşik Krallık ve Pasifik'te artan rekabetinin etkisiyle dördüncü çeyrekte ortalama fiyatlar, bir önceki çeyrekte olduğu gibi yüzde 6 oranında azaldı.

Küresel olarak siber sigorta fiyatları, bir önceki çeyrekteki yüzde 2'lik düşüşe kıyasla yüzde 3 oranında azaldı. 2018'den bu yana ortalama düşüş kaydeden yalnızca ikinci çeyrek oldu. Enflasyonun aktif değerler ve hasar maliyetleri üzerindeki etkisine ilişkin endişeler sigorta şirketlerinin odak noktası olmaya devam ediyor.

Rapor sonuçlarını değerlendiren Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, "Küresel ekonomik belirsizliklerin arttığı bir dönemde müşteriler, sigorta fiyatlarındaki özellikle de sabit kıymetler sigortalarındaki artan istikrar nedeniyle memnun. 2024'ün önemli jeopolitik ve ekonomik zorlukların yaşanacağı bir yıl olması nedeniyle, küresel olaylara karşı daha dirençli olmalarını ve iyileşen piyasa koşullarından faydalanmalarını sağlayacak çözümler geliştirmek için müşterilerimizle yakın iş birliği içinde çalışıyoruz" dedi.



Mobil Kaza Tutanağı Doldurmak Sigortam360 ile Çok Kolay!

Mobil Kaza Tutanağı (MKT)
uygulamamıza artık
Sigortam360 mobil
uygulaması üzerinden
ulaşabileceksiniz!



/sigortam360



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Konut Poliçesi ile Evinizi Koruma Altına Alın

Türk Nippon Sigorta Konut Sigortası ürününe yeni asistans hizmetleri ekleyerek ürün kapsamını genişletiyor.

Şirket olarak önceliklerinin müşteri ihtiyaçlarına yönelik geniş ve kapsamlı ürünler ile sigortalıların hayatlarını kolaylaştırmak olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “Saha araştırmaları, bölge ve acentelerimizden gelen geri bildirimler stratejimizi çizmede önemli bir rol oynuyor. Müşterilerimizin, ihtiyacı olduğu ürünlerin yanında sunulan asistans hizmetlerine de önem verdiklerini gözlemledik. Bizde buradan yola çıkarak konut sigortası ürünümüz içindeki asistans hizmetlerini çeşitlendirerek ihtiyaçları karşılamaya çalıştık. Ürünümüzde standart olarak verdiğimiz izolasyon eksikliği, dolu, kasa hırsızlık, kapkaç, gıda bozulması, kazaen kırılma, duşa kabin ve balkon camları kırılması, tente brandalara gelecek zararlar, bisiklet ve deniz araçları için hırsızlık, akvaryum su sızması, konut adaptasyon teminatı, emniyeti suistimal, boru kırılması gibi teminatların yanı sıra online psikolog ve diyetisyen gibi özel asistans hizmetlerini de ekleyerek ürünümüzün kapsamını genişlettik.” dedi.

2023 yılında yaşadığımız üzücü deprem felaketinin etkisi ile konut sigortasına olan ilginin de arttığını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, özellikle ülkemizde yaşanan deprem felaketi konut sigortasındaki önemi bir defa daha bize hatırlattı. Konut sigortasındaki penetrasyon artışının daha da yukarılara çekilmesi sektör için önem verilmesi gereken konuların başında geliyor. Konut Sigortamızda yapmış olduğumuz değişiklikler ve eklediğimiz yeni asistans hizmetleri ile bu amaca hizmet etmek için çalışıyoruz.” şeklinde konuştu.



Türkiye Hayat Emeklilik'ten Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortası

Türkiye Hayat Emeklilik, Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortası ürünleri ile yaşam kaybına karşı teminat sağlarken, sigorta süresi sonunda hayati risk yaşanmaması durumunda ödenen primleri ABD dolarına endeksli olarak geri ödüyor.

Türkiye Hayat Emeklilik, müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik sunduğu ürünlerle geleceklerini güvence altına almaya devam ediyor. Şirketin yeni ürünleri olan Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortaları farklı teminat yapıları içeren üç ürün seçeneğiyle, hayatın beklenmedik risklerine karşı sevdiklerini güvence altına almak isteyenlere özel fırsatlar sunuyor.

Üç farklı seçenekle güvence

Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortaları altında farklı teminat yapıları içeren üç ürün seçeneği bulunuyor. Vefat teminatı sunan Prim İadeli Hayat Sigortası (Dövizle Endeksli) ve yaşam hali teminatı sunan Yaşam Sigortası ürününden 18-61 yaş aralığındaki kişiler faydalanabilirken; kaza sonucu vefat ve tehlikeli hastalık teminatları sunan Prim İadeli Hayat Sigortası (Dövizle Endeksli) Ek Teminatlı ürününden 18-51 yaş aralığındaki kişiler faydalanabiliyor. Sigortanın bitiş tarihinde; sigortalının hayatta olması (tazminat ödemesi yapılmamış olması), ödenmesi gereken tüm primlerin sigorta sözleşmesi ve özel şartlar kapsamında ödenmiş olması, sigorta süresi içerisinde poliçenin sonlanmamış olması koşullarının sağlanmasıyla; sigorta süresince ödenen primlerin toplamı sigorta ettirene geri ödeniyor.

Türkiye Hayat Emeklilik'in Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortaları ürünleri minimum 10 yıl güvence sağlarken; aylık, 3 aylık, 6 aylık veya yıllık olarak esnek prim ödeme dönemi seçenekleri de sunuyor. Ayrıca sigortalı ihtiyaçlarına ve finansal durumuna göre, prim miktarını her yıl dönümünde artırabiliyor veya alt sınıra kadar azaltabiliyor.

Hem sigorta hem birikim

Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortaları, sigorta süresi içerisinde tazminat talebi oluşmaması durumunda, prim iadesini dövizle endeksli olarak yapması özelliği ile öne çıkıyor. Böylece poliçe süresi sonunda, poliçe süresi boyunca ödenen primler döviz bazında değer kaybetmezken; kişiler kendi hayatlarını ve sevdiklerinin hayatlarını güvence altına almanın yanında kısa dönemli birikim de yapmış oluyor.

Maddi güvencenin yanı sıra sunduğu vergi avantajı ile de dikkat çeken ürünler, ödenen primlerin gelir vergisi matrahından indirilmesiyle müşterilere vergi avantajı da sağlıyor. Gelir Vergisi Kanunu'na göre, sigortalılar ödedikleri primin tamamını, primi ödedikleri ayda elde ettikleri ücretin yüzde 15'ini ve asgari brüt ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla, içinde bulundukları aydaki vergi dilimine göre yüzde 15 ile yüzde 40 arasında değişen oranlarda gelir vergisi matrahlarından indirebiliyor.

bi'kolayı burada!



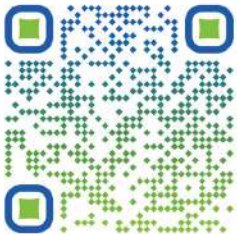
fibasigorta.com.tr yenilendi, mobil ve online şube açıldı!

Dijital sigortacılığın adresi Fibasigorta, şimdi tüm platformlarıyla her an yanınızda.

Web sitesini keşfet!

Online şubeyi keşfet!

Uygulamayı indir



Fibasigorta



Ray Sigorta CEO'su

Koray Erdoğan

Ray Sigorta'ya Üst Üste Beşinci Kez Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Ödülü

Sigortacılık sektöründe 65 yılı aşkın deneyimiyle müşterilerine özel çözümler sunan Ray Sigorta, fark yaratan uygulamalarıyla başarılarını perçinliyor. Ray Sigorta, 'Şikayetvar' platformu tarafından düzenlenen A.C.E (Achievement in Customer Excellence) Awards'ta üst üste beşinci kez Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'ne layık görüldü.

Sigortacılık sektöründe müşteri bağlılığının yeni müşteri kazanmak kadar değerli olduğunu belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Pek çok sektörde olduğu gibi bizim faaliyet gösterdiğimiz alanda da rekabet çok üst düzeyde. Poliçe sahipleri sigorta şirketleriyle kurdukları ilişkileri artık yalnızca yıllık bir anlaşmadan ibaret olarak görmüyor. Aksine kendilerine iyi ve kötü zamanlarında yanında olacak bir yol arkadaşı istiyor. Burada en kritik an poliçe tanziminden sonra müşteri ile iletişime geçtiğimiz, sigortalanan kıymetin zarar gördüğü, hastalandığı an. Bizim de varoluş amacımız tam da bu noktada devreye giriyor. Hasarının giderilmesine yönelik aldığımız hızlı aksiyonlar ve verdiğimiz hizmetle müşterilerimizin bize duymuş olduğu güven ve aidiyet duygusunu artırmak, Ray Sigorta'nın başarısının temelini oluşturuyor. Ray Sigorta olarak organizasyon yapımızdan sunduğumuz hizmetlere kadar daima müşterimizi en önemli odak noktamız olarak görmeye devam edeceğiz" dedi.

İhtiyaçlar doğrultusunda kişiye özel çözümler sunma vizyonuyla çalıştıklarına dikkat çeken Erdoğan, "Müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak olmazsa olmaz önceliğimiz. Kişiselleştirilmiş ürün tasarımına ağırlık verirken, hizmet kalitemizi de müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler doğrultusunda her geçen yıl artırıyoruz. Hizmet esnasında müşteri memnuniyetini ölçerek anlık çözüm sunmanın, deneyimi iyileştirmenin en iyi yolu olduğuna inanıyoruz. Bu bağlamda, A.C.E Awards'ta üst üste beşinci kez katılmakla birlikte bu yıl bir üst kategori olan A kategorisinde gold ödüle hak kazanarak Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'ne bu yıl da sahip olmak attığımız adımların takdir gördüğünü gösteriyor" dedi.

Oto Kuaför Sektörüne RS Otomotiv Grubu'ndan "CARSHINE" Adımı!

Otomotiv satış sonrası sektöründeki hizmetlerin gelişimine katkı sağlayan RS Otomotiv Grubu'nun yeni oto kuaför markası CARSHINE bayilikler vermeye başladı. CARSHINE; seramik kaplama, boya koruma, ppf kaplama, cam filmi, detaylı temizlik, araç yıkama, klima temizliği gibi hizmetleri ile aracına bakım ve koruma sağlamak isteyenlerin yeni bir adres olacak.



İlk noktalarını İstanbul'da hizmete açan marka, ülke genelinde vereceği bayilikleri ile oto kuaför hizmetlerine yeni bir soluk getiriyor. Sunmuş olduğu bayilik sisteminin yanı sıra; araç yıkama şampuanı, seramik kaplama, pasta- cila, endüstriyel temizleyiciler gibi oto bakım ürünlerini geniş yelpazesi ile piyasaya sundu. Profesyonel kullanıma uygun araç bakım ürünleri ile oto kuaför & yıkama alanındaki hizmet kalitesini artırmayı hedefleyen marka, araç tutkunlarına özel ürünlerini e-ticaret kanallarında ve bayilerinde satışa sunuyor.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, yeni şirketleriyle ilgili olarak "RS Otomotiv Grubu olarak grup markalarımızdan aldığımız güç ve sahip olduğumuz deneyimle ilk 20 bayiye özel, isim hakkı bedeli talep etmeyerek girişimcilere destek sağlıyoruz ve tüm bayi çalışanlarına ücretsiz ve kapsamlı bir eğitim desteği sunuyoruz." dedi. Markanın bayilik şartları arasında ise tüm noktalardaki hizmet standardını korumak adına 250 metrekarelik hizmet alanı ve Carshine markalı ürünlerin kullanımı yer alıyor.

Bayilik başvuruları carshine.com.tr web adresi üzerinden form alınarak gerçekleştirilebiliyor.



AXA SİGORTA

Elektrikli Araç Kasko Sigortası

Yerinde Şarj Hizmeti ile **Siz Neredeyse Biz Oradayız**

Detaylı bilgi için
karekodu
okutabilirsiniz.



axasigorta.com.tr

Dünya Dostu Sigortacılık anlayışımızla çevre dostu ürün ve hizmetlerimizi bir adım ileriye taşıyor, **Elektrikli Araç Kasko Sigortası** ile başınıza gelebilecek birçok riske karşı aracınızı teminat altına alıyoruz.

Yerinde şarj hizmetimizle mobil şarj istasyonlarını ihtiyaç anında bulunduğunuz yere getiriyoruz.

**Elektrikli Araç
Kasko Sigortası
Neleri Kapsar?**

- Duvar Tipi Şarj Ünitesi
- Şarj Kablosu
- Batarya (Pil)
- Siber Güvence
- Yerinde Şarj Hizmeti



DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarım Yarışması yapıldı

Hasan Kalyoncu Üniversitesi ev sahipliğinde 7'ncisi düzenlenen DASK Depreme Dayanıklı Bina Yarışmasında dereceye girenler Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in de katıldığı törenle ödülleri aldı.

Geleceğin mimarlarının ve inşaat mühendislerinin deprem bilinciyle yetişmesini hedefleyen DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda ödüller 7'inci kez sahiplerini buldu. Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve Hasan Kalyoncu Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkan Vekili Haluk Kalyoncu'nun katılımıyla Hasan Kalyoncu Üniversitesi ev sahipliğinde gerçekleştirilen ödül töreninde, birincilik ödülünü Altınbaş Üniversitesi kazandı ve ödül plaketini Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'ten aldı. Yarışmada Gebze Teknik Üniversitesi ikinci, İstanbul Teknik Üniversitesi ise üçüncü olarak ödül kazandılar.

Törende Türk Reasürans Özel Ödülü'nün yanı sıra, altı özel ödül daha sahiplerini buldu. Hacettepe Üniversitesi En İyi Mimari Özel Ödülü'nü, Altınbaş Üniversitesi En İyi Deprem Performansı Özel Ödülü'nü, Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi Türk Reasürans Özel Ödülü'nü, Erzurum Teknik Üniversitesi En İyi İletişim Becerisi ve Sunum Özel Ödülü'nü, Sakarya Üniversitesi Sosyal Medyayı En İyi Kullanan Takım Ödülü'nü kazanırken, yarışma katılımcılarının verdiği oylarla belirlenen Yarışma Ruhu Ödülü'nü Yıldız Teknik Üniversitesi, En Yaratıcı Proje İsmi Ödülü'nü ise MEF Üniversitesi kazandı.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek: Milletçe Her Zorluğun Üstesinden Gelebiliriz

DASK Depreme Dayanıklı Bina Yarışması Ödül Töreni'ne katılan Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, deprem gerçeği ile yaşamayı öğrenmenin yurttaşlık görevi olduğuna dikkat çekti ve sözlerine şöyle devam etti: "7'den 70'e, toplumun her kesiminin depremle mücadele için gereken sorumluluğu alması ve dayanışma ruhu ile birbirimize sahip çıkmamız artık her zamankinden çok daha önemli. Birlikte hareket ederek, milletçe her zorluğun üstesinden gelebileceğimize ve güvenli yarınlar inşa edebileceğimize inanıyorum. Bu sorumluluğu yüreğinde hissedene, ülkesi için, kendisi ve 85 milyon geleceği için sorumluluk alan, aylarca ter döken ve bugün burada emeğine sahip çıkan tüm öğrenci arkadaşlarımı da sevgiyle, saygıyla, gururla selamlıyorum" dedi.

Bakan Şimşek, deprem harcamaları hariç, bütçe açığını kontrol altına aldıklarını aktararak, "Düşük enflasyon öngörülebilirliği artırıyor. Enflasyonun düşmesi, aynı zamanda ülkemizin büyüme potansiyelini artıracak. Daha önemlisi gelir dağılımında adaleti sağlamak için önemli bir adım. Bu bir süreçtir, sabır gerektiriyor. Dünyada 100 tane enflasyon şoku yaşanmış 56 ülkede. Şok öncesine dönme süresi 3-4 yıl. Biz henüz programın başındayız. Yılın ikinci yarısından itibaren bu program sonuç vermeye başlayacak." diyen Şimşek, "Deprem nedeniyle bütçemizde ciddi açık oluştu. Deprem harcamalarımız devam ediyor. Deprem hariç, bütçe açığını kontrol altına aldık. Geçen yıl çok tedbir aldık" ifadelerini kullandı.

Mehmet Şimşek, "2023 itibarıyla zorunlu deprem sigortası poliçe sayısı yaklaşık 11,7 milyon. Teminat tutarı ise yaklaşık 3,7 trilyon liraya ulaşmış durumda. Adı da zorunlu sigorta ama sigortahlık durumu hala düşük. Bu zorunlu sigorta önemli bir temel taşı, bunun üzerine ilave adımlar atmamız gerekiyor. Bu deprem sigortası bir nebze de olsa bu yaraların sarılmasında faydalı oldu. Bölgedeki yaklaşık 500 bin hasar başvurusuna yaklaşık 35 milyar lira ödeme yapıldı. Dolayısıyla biz zorunlu deprem sigortasını, yaygınlaşmasını önemsiyoruz ve sadece depremle sınırlı olmasını istiyoruz." dedi.

2024 için reform programları olduğunu belirten Şimşek, "Bu reformun birleşenlerden bir tanesi de mevcut sigortanın kapsamını genişletmek. Şu an itibarıyla zorunlu deprem sigortası, bazı ülkeler açısından da örnek oluşturdu. Geçtiğimiz dönemde Azerbaycan, Arnavutluk gibi ülkelerin yetkilileri geldi, bu sistemi öğrenmek ve tecrübelerimizi paylaşmamızı istedi. Hakikaten örnek bir uygulama görüyoruz." ifadelerini kullandı.





SEDDBK Başkanı
Davut Menteş

“DASK İçin Reform Yılı”

Doğal Afet Sigortaları'nın kapsamını genişleterek, Zorunlu Afet Sigortası'nı çıkaracaklarını söyleyen SEDDBK Başkanı Davut Menteş, "Ülkemiz deprem kuşağında. Geçen sene bu gerçeğe yüz yüze geldik. Depremle yaşamayı öğrenmemiz gerekiyor. Korunmanın da en önemli adımı, önleyici tedbir. Yani depreme dayanıklı binalar inşa etmek. Deprem farkındalığını ve deprem gerçeğini hatırlamamıza, her zaman hazır olmamız gerektiğini hatırlatan bu anlamlı etkinlik gerek akademik dünyada, gerekse sektör tarafında önem gördü. Biz de sigortacılık otoritesi olarak organizasyona gerekli tedbiri sağladık. Depremin iki aşaması var, önce-sinde önleyici tedbirler ve hazırlıklar, sonrasında ise tazminat mekanizması. Bu da sigorta ile sağlanabiliyor. Doğal Afet Sigortaları Kurumu 22-23 sene önce kurulmuş. Zorunlu Deprem Sigortası gibi tek bir ürünle bu zamana kadar faaliyette bulunmaktaydı. Doğal Afet Sigortaları Kurumu için bu sene reform yılı. Yılın üçüncü çeyreğinde tüm doğal afetleri kapsayacak şekilde içeriği genişletiyor. Bunun adı da Zorunlu Afet Sigortası olacak" şeklinde konuştu.

“Rehavete Kapılma Lüksümüz Yok”

Açılış konuşmasında; gelenekselleşen DASK Depreme Dayanıklı Bina Yarışması'nın önemine dikkat çeken Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, “DASK olarak, ülkemizin afetler karşısında güçlenmesi için tüm gücümüzle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu yolda başardıklarımızın rehavetine kapılmıyor, bir yandan sorumluluklarımızı yerine getirirken, bir yandan da geleceğimizi güvence altına almak için çalışmaya devam ediyoruz. DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, daha güvenli bir geleceği mümkün kılmak ve Türkiye'ye hizmet etmek için yürüttüğümüz en değerli projelerimizden biri olarak, yedinci kez bir araya gelmemize vesile oluyor. Anadolumuzun en güzel şehirlerinden biri olan Gaziantep ve eğitim anlayışının odağına bilim, araştırma ve yeniliği koyan Hasan Kalyoncu Üniversitesi ise bu yıl bizlere ev sahipliği yapıyor” dedi.

Genç mimar ve inşaat mühendisi adaylarının üniversite boyunca edindiği teorik bilgileri bu yarışma sayesinde pratiğe dönüştürmesinin heyecanını paylaştıklarını belirten Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda aldığımız sonuç her ne olursa olsun gerek hazırlık sürecinizin, gerekse de final buluşmalarında öğrendiklerinizin, kariyer yolculuğunuzda size rehberlik edeceğine inancım sonsuz. Değerli katılımlarınız ve özverili çalışmalarınız için her birinize teşekkür ediyor ve başarılar diliyorum" diye konuştu.



Türk Reasürans Genel Müdürü
Selva Eren

**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

**Konut Paket Sigortası'na Özel
Konut Bakım Planı ile Yılda Bir Kez
Bu Hizmetlerden Faydalanabilirsiniz.**

 www.dogasigorta.com

 **0 850 811 51 00**

 **Hemen indirin
App Store**

 **Hemen indirin
Google play**

*“Prim
üretiminde
11,5 milyar TL’ye
ulaştık.”*

**Neslihan
Neciboğlu**

Neova Sigorta Genel Müdürü

Neova Sigorta, 2023 yılında bir önceki yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 96 artırarak 15 milyar TL'ye yükseltirken, toplam prim üretimini yüzde 102 büyütürken 11,5 milyar TL prim üretimine ulaştı.

Yenilikçi ve müşteriye odağa alan ürün ve hizmetler geliştirmeye devam eden Neova Sigorta, 2023 yıl sonuna dair finansal sonuçlarını kamuoyuna açıkladı. Öz kaynaklarda bir önceki yıla göre yüzde 134 büyüyen Neova Sigorta, ödenmiş sermayesini 2023 yılında 500 milyon TL'den 900 milyon TL'ye yükseltti. Aktif büyüklüğünü yüzde 96 artırarak 15 milyar TL'ye ulaştıran Neova Sigorta'nın 2022 yıl sonu itibariyle 6,2 milyar TL olan finansal yatırımları, 2023 yıl sonu itibariyle yüzde 93 artarak 11,9 milyar TL oldu. Şirketin 2023 yıl sonu dönem net karı ise 652 milyon TL olarak gerçekleşti.

“Prim üretiminde 11,5 milyar TL'ye ulaştık”

2023 yılı finansal sonuçlarına ilişkin görüşlerini açıklayan Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, “2023 yılında hem yatırımlarımızla hem de gerçekleştirdiğimiz yeniliklerle sektörümüzdeki pozisyonumuzu güçlendirerek sürdürüyoruz. Tüm kanallarımızın desteği ile prim üretiminde 11,5 milyar TL'ye ulaştık. Uzun vadeli ve sürdürülebilir başarı için finansal sağlığın çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Taşındığımız sorumluluklara karşılık rezervlerimizi güçlendirdik. Bu yıl en çok satan ürünlerimiz arasında yer alan kasko ürünümüzde bir önceki yıla kıyasla yüzde 68 büyüdük. Özellikle son dönemlerde odaklandığımız alanlardan biri olan özel binek otomobilde ise 2022 yılına oranla prim üretiminde yüzde 135'lik bir artış yakaladık. Bu sayede 2022 yılında yüzde 3,7 olan pazar payımızı 2023 yılında yüzde 5'e yükselttik. Hedefimiz kasko ürünümüzü daha önce kullanmamış olan müşterilerimize tanıtarak sağlam adımlarla ilerlemek. Motor dışı branşlarda yüzde 150 oranla sektörün üzerinde büyüme gerçekleştirdik. Özellikle yüzde 203 ile genel kayıplar branşlarında sektörün neredeyse iki katı bir büyüme gerçekleştirmeyi başardık. Bunun yanı sıra yangın-doğal afetler ve diğer branşlar başlıklarında da sektör ortalamasının üzerinde büyüdük.” dedi.

Deprem bölgesine yönelik çalışmalarını yıl boyunca sürdürdü

Neova Sigorta, 6 Şubat'ta meydana gelen depremlerin hemen ardından mobil hizmet araçları ve ofislerini acentelerinin ve tüm iş ortaklarının hizmetine sundu. Deprem sonrası süreçte de çalışmalarını sürdürerek yaraların sarılmasına destek olmaya devam eden Neova Sigorta, deprem hasar dosyalarının ödemesini hızlıca gerçekleştirerek dosyaların yüzde 95'lik kısmını neticelendirmeyi başardı.

Neova Sigorta, 2023 yılında prim üretiminde yüzde 102 büyüdü

Neova Sigorta, satış kanallarına yatırım yapmaya devam ediyor

En güçlü kanallarından olan acente ağında yatırımlarını sürdüren Neova Sigorta, acentelerinin hayatını kolaylaştırmak için Pratik Portal'ı hayata geçirdi. Acente sayısını 3,318'e çıkartan Neova Sigorta, acentelerinin prim üretimindeki büyüme oranının geçtiğimiz yıla göre yüzde 93 arttığını açıkladı. Dijital iş birliklerini genişleterek 2023 yılı içerisinde dijital kanallardan 100 milyon TL prim üretimini aştı. Broker kanalları içinde iç pay oranını yüzde 5'e yükselterek 500 milyon TL prim üretimine ulaştı. Ayrıca bankasürans kanalı da bir önceki yıla kıyasla yüzde 96 artış yakalayan Neova Sigorta, 2023 yılındaki üretiminde bankasürans payını yüzde 20'ye ulaştırdı.

Neova, insan kaynağına yatırım yapmayı önemsiyor

Sektöre yön verecek önemli yenilikler gerçekleştirmek amacıyla donanımlı, alanında yetkin insan kaynağı istihdam etmeyi ve yetiştirmeyi hedefleyen Neova Sigorta, 2022 yıl sonunda 346 olan çalışan sayısını 441'e çıkarttı. Yeni istihdam ile teknik, satış ve pazarlama bölümlerinde organizasyonunu şekillendirdi. Teknopark İstanbul'un teknolojik ekosisteminin katkısıyla Ar-Ge çalışmalarını hızlandırmak ve yenilikçi ürünlerinin sayısını artırmak için büyüme stratejisi kapsamında, Teknoloji Grubu çalışan sayısını 2022'ye kıyasla iki katına çıkararak nitelikli istihdamlara yatırım yapmaya devam ediyor.

TÜSED 89'uncu Yaşını Kutluyor

Ülkemizin en köklü sivil toplum kuruluşlarından biri olan TÜSED Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği, yeni yaşında, sigorta sektörüne katma değer sağlamaya devam edecek. 89'uncu yıl dönümü ile ilgili açıklamada bulunan TÜSED Yönetim Kurulu Başkanı Selim Kesici, "Sigorta eksperliği mesleğinin birleştirici gücü konumundaki derneğimiz 21 Şubat 1935 tarihinde mesleğimizin ilk mesleki teşekkülü olarak kuruldu ve 27.07.2018 tarihinde ismimizin başına Türkiye ismini de alarak daha da güçlendi. Dernek Kurucularımız Merhum Sn. İhsan Tavas, Merhum Sn. Hikmet Koyunoğlu, Merhum Sn. Şemsettin Sunol, Merhum Sn. Nihat Kadir Sertel, Merhum Sn. Raif Uğurlu ve takip eden tüm yönetimlerinin duyduğu inanç ve kararlılıkla kullanış ve modern yeni dernek merkezimizde 13 Bölge, 5 İl Temsilciliğimiz ile 81 ilimizi de kapsayan bir yapılanma ile tüm üyelerimiz nezdinde, mesleğimize ve sigorta sektörüne hizmet etmeye devam ediyoruz." ifadelerine yer verdi.

Sigorta sektörünün gelişimi için çaba gösteriyoruz

"Üstlenmiş olduğumuz görev ve sorumluluklar itibarıyla mesleğimiz ve meslektaşlarımıza olan inanç ile TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitemiz, Sigorta Eksperleri Dayanışma ve Eğitim Vakfı (SEDEV), Kurullarımız, Bölge ve İl Temsilcilik Kadrolarımız, Komisyonlarımız, Komitelerimiz ve mesleğimizin faaliyet gösteren tüm dernekleri ile birlikte, katılımcı, demokratik ve şeffaf bir yapıda, güçlü ve büyük bir ekip olarak, ülkemiz sigortacılık sektörünün gelişimi, meslektaşlarımızın iş süreçlerinin uygun şartlarda ve standartlarda yürütülmesinin sağlanması, yepyeni ve saygınlığı en üst seviyede, ekonomik olarak ferahlaştırmış, kuralları ve sınırları belirli, bilimsel ve teknolojik alt yapısı oluşmuş, kurumsal ve dinamik bir eksperlik mesleği için her türlü çabayı gösteriyoruz." açıklamasını yapan Kesici, "Cumhuriyetimizin 101. Yılında Derneğimizin 89. Yaşının mesleğimize, meslektaşlarımıza ve sektörümüze önemli kazanımlar sağlayacağımız bir yıl olacağı inancı ile hayırlı olmasını temenni ederiz." şeklinde dileklerini aktardı.

Selim Kesici TÜSED Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye Sigorta Sektörü'nün nün ilk ve en köklü, ülke genelinde en geniş ve en güçlü tecrübe ve örgütlenme ağına sahip sivil toplum kuruluşu Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği, bu yıl 89'uncu yılını kutluyor. Yeni yıl dönümünde önemli mesajlar aktaran TÜSED Yönetim Kurulu Başkanı Selim Kesici, "Cumhuriyetimizin 101.yılında derneğimizin 89. yaşının mesleğimize, meslektaşlarımıza ve sektörümüze önemli kazanımlar sağlayacağımız bir yıl olacağı inancı ile hayırlı olmasını temenni ederiz." dedi.

Ev gibisi var mı?

Var. 3. şahıslara, çevreye, kendi personelinize ve hatta taşıdığınız yüke karşı sorumluluklarınızı karşılayan Türk P&I Sigorta denizde karşılaşılabileceğiniz tüm riskleri ortadan kaldırıyor.

Türk P&I ile tekneniz eviniz kadar güvenli oluyor.



TURKP&I

Türk P ve I Sigorta A.Ş.

Mehmet Akfan Sokak No:7/9 34718 Koşuyolu-Kadıköy/İstanbul

T. +90 850 420 8136 F. +90 216 545 0301 turkpandi.com





HDI Sigorta Güney Anadolu ve Doğu Bölge Müdürlüğüne bağlı Hızlı Destek İstasyonu'nun açılışını gerçekleştirdi

HDI Sigorta, “Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız” mottosu ile düzenlediği toplantıların 12’incisi 26 Şubat’ta Güney Anadolu ve Doğu Bölge Müdürlüğü’ne bağlı faaliyet gösteren 300’ü aşkın acentesinin katılımıyla Adana’da yer alan Güney Anadolu ve Doğu Bölge Müdürlüğü’nde gerçekleştirdi. 2023 yılı değerlendirmesinin yapılarak, yeni dönem stratejisinin ve yol haritasının sunulduğu toplantı sonrasında HDI Sigorta Güney Anadolu ve Doğu Bölge Müdürlüğü binası içerisinde hizmet vermeye başlayan Hızlı Destek İstasyonu’nun açılışı yapıldı.

İş ortaklarına özel hizmet ve ayrıcalıklarıyla sektörde fark yaratan HDI Sigorta, “Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız” motto-su ile 15 ilde gerçekleştirdiği buluşmalar kapsamında Güney Anadolu ve Doğu Bölge Müdürlüğü’ne bağlı faaliyet gösteren 300’ü aşkın acentesiyle Adana’da bir araya geldi. Toplantı sonrasında Güney Anadolu ve Doğu Bölge Müdürlüğü binası içerisinde hizmet vermeye başlayan Hızlı Destek İstasyonu’nun açılışı gerçekleştirildi. Açılıшта HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan ve HDI Sigorta Hasar ve Müşteri İlişkilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necmettin Gündoğdu ile birlikte HDI Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay yer aldı. Hızlı Destek İstasyonu üzerine değerlendirmelerde bulunan HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, “HDI Sigorta olarak Hızlı Destek İstasyonları ile müşterilerimize kaza anında ve sonrasında yürütülen tüm süreçlerde onarım garantisi vererek kusursuz bir hizmet sunuyoruz. Hasar sonrası gerekli ihbarın yapılması ve hasar tespiti, hasar sonucu oluşan maddi yükün karşılanması ve araçlar üzerinde oluşan hasarların onarılması gibi birçok aşama sürücüler için oldukça sıkıntılı ve hasar anında eksiksiz yapılması gereken durumlar. Bu nedenle sigortacılıkta bu süreci kusursuz yönetmek ve müşterileri memnun etmek önem taşıyor. HDI Sigorta olarak istasyonlarımız sayesinde bu süreçlerde müşterilerimize kolaylıklar sunuyoruz” dedi.

Müşterilerine kolaylık sunuyor

HDI Sigorta, Hızlı Destek İstasyonları aracılığı ile kaza anında ve sonrasında yürütülen tüm süreçlerde sigortalılarına kesintisiz destek sağlıyor. İstanbul Anadolu ve Avrupa Yakalarında yer alan istasyonlarına ek olarak 2022 yılı içerisinde Antalya, Bursa, İzmir ve Ankara istasyonlarını faaliyete geçiren HDI Sigorta, Güney Anadolu ve Doğu Bölge Müdürlüğü’ne bağlı olarak açılan istasyonu ile birlikte istasyon sayısını 7’ye çıkardı. İstasyonlarla ilgili konuşan HDI Sigorta Hasar ve Müşteri İlişkilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necmettin Gündoğdu “Adana’da yer alan HDI Sigorta Güney

Anadolu ve Doğu Bölge Müdürlüğü’nde açtığımız istasyonumuzla birlikte ülke çapında 7 istasyona ulaşmış olduk. Yeni istasyonumuzla birlikte 57 şehirde, Hızlı Destek İstasyonlarına bağlı 56 adet, toplamda ise 181 Hızlı Destek Servisi eş zamanlı olarak müşterilerine kesintisiz hizmet sunacağız. Müşterilerimize kesintisiz hizmet sunmak için istasyon sayımızı artırmaya devam edeceğiz. Ayrıca Güney Anadolu ve Doğu Bölge Müdürlüğü’ne bağlı olarak hizmet verecek istasyonumuzda, HDI Sigorta olarak uzun yıllardır istasyon ve servislere özel olarak sunduğumuz ürünümüz HDS Kasko’yu da müşterilerimize sunacağız” dedi. HDS Kasko kapsamında HDI Sigorta müşterileri; araçlarının onarımını Hızlı Destek Servisleri’nde yaptırmak koşuluyla, vale hizmeti, orijinal yedek parça, 2 yıl garanti, hasar süresince sınırsız ikâme araç, ücretsiz checkup ve ilk hasarda hasarsızlık indiriminin korunması gibi pek çok avantaja sahip olabiliyor.

HDI Sigorta acentelerle bir araya gelmeye devam ediyor

2024’ün ilk ziyaretlerine; 6 Şubat merkezli depremlerden en çok etkilenen illerden Hatay, Kahramanmaraş, Adıyaman ve Malatya ile başlamıştı. HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan’ın öncülüğünde HDI Sigorta üst yönetim ekibinin katılımıyla Adana’da Güney Anadolu ve Doğu Bölge Müdürlüğü’nde acenteleriyle bir araya gelen şirket gerçekleştiren toplantıda ‘birlikte varız’ mesajı verdi. Özel bir segmentasyon veya başarı kriteri olmaksızın tüm acentelerle bir araya gelinen buluşmada HDI Sigorta üst yönetim ekibinin yaptığı sunumlarla 2023 değerlendirmeleri paylaşılırken, 2024 hedefleri de dile getirildi. Toplantılarda sektörün bölgeler bazında gidişatını/nabzını yerinde gözlemleme fırsatı yakalayan HDI Sigorta ekibi, Adana’da yol arkadaşlarının ihtiyaç ve beklentilerini gözeterek talep, istek ve geri bildirimleri de dinledi. Toplantının ardından 2023 yılı sonuçları baz alınarak bölge prim üretim ve bölge karlılık kategorilerinde başarılı acentelere plaket verildi.





Zorunlu trafik sigortasında Platform dönemi başladı

Riskli sürücülerin poliçe sorununa çözüm bulmak için geliştirilen "Sigorta Aracıları Teklif Platformu" ile sürücülerin kısa sürede poliçeye ulaşması hedeflenirken teklif vermeyen şirketlerin tespiti kolaylaşacak.

Zorunlu trafik sigortasında riskli basamaklarda yer alan sürücülerin poliçe sorununa çözüm için geliştirilen "Sigorta Aracıları Teklif Platformu" uygulanmaya başlanacak.

Platform uygulaması ile sürücülerin kısa sürede poliçeye ulaşması hedeflenirken, teklif vermeyen şirketlerin tespiti kolaylaşacak. Sigorta Bilgi Merkezi nezdinde kurulan ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunun (SEDDK) usul ve esaslarını belirlediği platform uygulamasında, trafik ruhsatı olan sigorta şirketlerinin üyeliği zorunlu tutularak sisteme entegrasyonu sağlandı. 17 bin sigorta acentesinin üyelik süreci, üyelik ücreti ödeme şartı ile isteğe bağlı tutuldu.

SEDDK'nin platformun işleyişini tebliğ ettiği genelgeye göre, sigorta şirketleri aracılık sözleşmesi bulunan acentelerle platform üzerinden organik şekilde süreçleri yürütecek. Hukuksal bağı bulunmayan sigorta şirketi ile acente arasında sadece platformda geçerli olmak üzere sözleşme yapılacak.

Platform üzerinden yapılacak aracılık sözleşmesinde teminat mektubu sunulması ya da kefalet sigortası istenmeyecek. Sigorta şirketi, acenteye sadece tek bir şirket ile çalışılması gerektiğine ilişkin kısıtlama koyamayacak, ayrıca, acentenin müşteri portföy hakkına zarar verecek herhangi bir düzenleme yapamayacak.

Sürücüler trafik poliçesine kısa sürede ulaşacak

İki faza ayrılan teklif alma sürecinde, birinci fazda acenteler halihazırda anlaşması olan sigorta şirketlerinden platform üzerinden 10 dakikalık süre içinde teklif alacak. Sigortalının onay verdiği teklif işleme alınacak. 10 dakikalık süre içinde birinci fazda teklif alamayan acenteler ikinci faza geçecek.

Acenteler bu fazda platform üzerinden yapılan aracılık sözleşmesi yaptığı diğer sigorta şirketlerinden teklif alabilecek. Bu fazda da 10 dakika içinde söz konusu şirketler tarafından teklif verilecek ve bu teklif numaraları üzerinden şirket ekranlarından poliçe tanzim edilecek.

Şirketler tarafından teklif verilmemesi ve verilen teklif ile gün sonuna kadar poliçe tanzim edilmemesi poliçe düzenlemekten kaçınma hali olarak kabul edilecek. Platform sayesinde teklif vermeyen şirketler hızla tespit edilecek.

"Acentenin işi kolaylaşacak"

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, bugün devreye alınacak teklif platformunun, amacına uygun olarak çalışması halinde acentenin işini kolaylaştıracağını belirtti.

Korkut, platform üzerinden yapılacak aracılık sözleşmelerine dikkati çekerek, "Genelgeye göre, şirketlerin acentelik vermemesi durumunda 3 ay boyunca yeniden başvuru yapılamaması poliçeye ulaşım açısından sorun oluşturabilir." dedi.

Kazanılan zamanın hem acenteye hem de sektöre faydası olacağını ifade eden Korkut, uygulamada çıkabilecek sorunlarla ilgili SEDDK ile devamlı irtibatla olduklarını, sektörün gelişimi için tüm taraflarla eş güdümlü çalıştıklarını söyledi.



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



Herkesin Sigorta Yeri mottosuyla yola çıkan Sigortayeri'nin Genel Müdürü Ali Gülcan, Sigorta Life Sohbetleri'ne konuk oldu. Kendisini sonsuz bir öğrenci ve şefkatli bir öğretmen olarak tanımlayan Gülcan, Sigortayeri'nin 'Anında ve Yerinde Sigorta' anlayışını ve çok daha fazlasını Sigorta Life'a anlattı.

Ali Gülcan

Sigortayeri Genel Müdürü



“Anında ve Yerinde Sigorta anlayışımızla müşterileri ürünlerle buluşturuyoruz”

Ali Bey kendinizden bahsedebilir misiniz?

Yaklaşık 25 yıldır banka ve sigorta sektöründe çalışıyorum son 4 yıldır Sigortayeri'nin genel müdürüyüm. Sonsuz bir öğrenci ve şefkatli bir öğretmen olarak tanımlayabilirim kendimi. Kendi adıma geliştirdiğim bir öğren metodolojim var. Her zaman kendime ve etrafıma faydalı olmak mottosuyla kendimi tanımlarım. Eğer sorarsanız ‘sizi bu hayatta farklı kılan ne’ diye, hayata ve işime olan bağlılığım ve tutkum diye yorumlayabilirim. Yaptığımız her işte, içinde bulunduğum her konuda mükemmeli arayan ve aşkla tutunan birisiyim.

Türkiye'nin lider dijital platformlarından biri olan Sigortayeri.com'un kuruluşundan bu yana gelişimini özetler misiniz?

Sigortayeri, 2013 yılında Aktif Bank iştiraki olarak tamamen dijital sigortacılık yapmak üzerine kurulmuş bir karşılaştırma platformudur. Sermayedarımız olan Aktif Bank'ın ve Çalık Holding'in bünyesinde olduğumuz için kurumsal branşlarda da hizmet veren, geleneksel branşlarda da sigortacılık yapan bir broker şirketiyiz. Dijital alanda kurulduğumuz günden bu yana dijital yaptığımız yatırımlar hız kesmeden devam ediyor. Bu anlamda ilk günden bugüne baktığımız zaman uçtan uca sigorta satın alma deneyimini müşterilere sunduğumuz, 20'yi aşkın sigorta şirketiyle yaptığımız entegrasyonlar, bir taraftan mucidi olduğumuz iş ortaklığı modeli olan ‘anında ve yerinde sigorta’ anlayışımızla müşterileri ürünlerle buluşturduğumuz dünyada, bugün bir milyonu aşkın dijital müşteri edinimi sağladık.

Sigortayericom özellikle hangi ürünleriyle müşterisinin yanında oluyor?

Bildiğiniz gibi Sigortayeri.com'u biz yaklaşık 2 yıl önce yenileme sürecine aldık. Yenilerken müşterilerden aldığımız önemli görüşler vardı. Bunlardan en önemlisi sigortanın karmaşık bir ürün olması, anlaşılabilir olması ve basitçe satın alınma becerisiydi. Bu anlamda da bütün müşteri deneyimi ve tasarımlarımızı kolaylık, pratiklik ve anlaşılır olma üzerine kurduk. Teknik bilgilerden arındırılmış bir web sitesi ve benzersiz bir müşteri deneyimi tasarlamaya çalıştık. Üç adımda müşterilerimizi poliçeyle buluşturmayı hedefledik. Bu anlamda da baktığımızda yaptığımız entegrasyonlarla şu anda müşterilerimizin alamayacağı sigorta ürünü yok. Kaskodan, konut sigortasına, DASK'tan, hayat sigortasına kadar tüm ürünleri ve hatta sigorta ihtiyacı olan tüm ürünleri anında sunabilir durumundayız.

Türkiye'nin önde gelen insurtech markalarından biri olarak dijitalleşmeye bakış açınızdan ve dijitalleşmenin avantajlarından bahsedebilir misiniz?

Dijitalleşmenin herkes tarafından, özellikle sigorta sektörü için fark edilip pandeminin de etkisiyle birlikte acente, broker ve sigorta şirketlerinin bu alana yatırımlar yaptığını görüyoruz. Elbette ki biz hız, verimlilik ve pratiklik olarak yorumluyoruz. 'Neden' derseniz, müşterilerimizi kolayca sigorta ürünleriyle buluşturabilmeli, elbette ki verimlilik tarafında da maliyetleri düşürüp müşterilerimize sunduğumuz hizmetleri daha anlamlı ücretlerle, daha anlamlı primlerle sunabilir duruma gelmeliyiz. Dijitalleşme, bizlere her zaman olduğu gibi ekonomik olarak büyümeyi de beraberinde getiriyor. Hatırlarsanız, biraz daha geriye gidersek, bilgisayarların hayatımıza girmesi 90'lı yıllarda ekonominin önünde inanılmaz bir ivmelenme sağladı. Bugün işte o günkü bilgisayarın yerini dijitalleşme, dijitalleşmenin beraberinde getirdiği ChatGBT'leri, yapay zekaları konuştuğumuz başka bir döneme giriyoruz. Tahmin ediyorum, ülkemizde biraz geç kalmış olan o dijitalleşme hikayesi, önümüzdeki yıllarda hızlanacak. Hatta globaldeki yapay zeka ve ChatGBT'nin devreye girmesiyle, bilgisayarın 90'lı yıllarda hayatımıza getirdiği etkiyi, fazlasıyla hissedeceğimiz bir döneme girdiğimizi düşünüyorum.

“Ülkemizde biraz geç kalmış olan o dijitalleşme hikayesi, önümüzdeki yıllarda hızlanacak”

‘Herkesin Sigortayeri’ mottosuyla yola çıktığınız bu yolda müşterilerinize sunduğunuz hizmetler ve yaklaşımınız nedir? Herkesin sigorta yeri olma hedefini nasıl başarmayı hedefliyorsunuz?

2023 yılının Eylül ayında bir lansmanla müşterilerimizin karşısına çıktık ve ‘Herkesin Sigortayeri’ mottomuzu müşterilerimizle, izleyicilerle buluşturduk. 360 derece görünür olduk. Açık havadan, dijital, TV’ye kadar... Sektöre renk katan esprili dinamik bir reklam filmiyle ve çok flaş bir kampanyayla müşterilerimizle buluştuk. ‘Kasko Yaptırana Bir Depo Akaryakıt’ kampanyamızla çok ses getirdik. Sektöre ilk defa rezervasyon kültürünü getirdik. Müşterilerimiz o gün kasko ya da trafik sigortası için vadesi olmasa da üç ay sonrası için, beş ay sonrası için kampanyadan faydalanmak üzere bizlere bilgilerini bıraktılar, rezervasyon yaptılar. Reklam filmimizde de Ali’nin, Ayşe’nin herkesin sigorta yeri gibi bir dizaynla çıktık. Bu dizaynı da aslında websitemize yansıttık. Bugün websitemize yani satış platformumuza geldiğinizde kendinize özel gördüğünüz, isminizle size hitap ettiğimiz tasarımımızın size özel değiştiği, sigorta ürünlerine ve tekliflere kısa sürede ulaşılabilir hale geldiğini göreceksiniz. Bir taraftan da tüm süreçlerimizi gözden geçirip müşterilerimizin kampanya seçme haklarının olduğu, ödemeyle sigortayı bir araya getirdiğimiz daha kolay ödeme imkanları sunduğumuz, sadakat programları üzerine çalışıyoruz. İlerleyen dönemlerde burada da ses getirecek, sadece teklif gösteren ve sigorta satan bir platform olmaktan ziyade, müşteriye belki de sigorta şirketlerini yönlendiren, teknolojiyle bezenmiş yüksek anlamda müşteriye daha iyi anladığımız ve onun ihtiyacına daha iyi çözümler sunan sigorta ürünlerini sunma peşindeyiz.

Sektörde ulusal ve uluslararası birçok şirketle rekabet içerisindesiniz rakiplerinizden ayırmak adına ne gibi stratejiler izliyorsunuz?

Birincisi dijitalleşme alanında, insurtech alanındaki rekabetin sektörün önünü açacağına inanıyorum. Görüyoruz ki bu alanda birçok oyuncu yeni yeni adımlar atmaya başladılar. Burada sayının artması bizler için aslında doğru yolda olduğumuzu gösteren önemli bir göstergedir. Bu alanda oyuncuların artması, adımların daha büyük olması, daha cesaretli olması tahmin ediyorum sigorta sektörünün önünü açacaktır. Peki biz Sigortayeri olarak burada nasıl farklılaşıyoruz? Birincisi biz yeni nesle, gençlerin sesine kulak veriyoruz diyebilirim. Bu sene üçüncüsünü yapacağımız, umuyorum yıllarca sürecek bir Sigortayeri fikrini gençlerle buluşturuyoruz. Üniversite öğrencileriyle yaklaşık 2-3 gün süren buluşmalar gerçekleştiriyoruz. Sigortaya dair yeni fikirleri ve gençlerin isteklerini anlamaya çalışıyoruz. Buradan elde ettiğimiz sonuçları işlerimize ve süreçlerimize yansıtmaya çalışıyoruz. Oradan birçok yeni yetenekleri sigorta sektörüne katmayı sağlıyoruz. Bu hem bir sorumluluk anlayışı hem de farklı olmak adına yeni neslin sesini duymak anlamında önemli olduğunu düşünüyorum. Elbette gençlerin sesine kulak vermek çok önemli ama teknolojiyi de herhalde en iyi ve en verimli şekilde kullanmak gerekiyor. Bu anlamda da biz birçok projenin içerisinde yer almayı seviyoruz. Bir bakıma her şeyi farklı yapmayı sevdiğimizden hareketle, açık olan tüm verileri robotlarla toplayıp müşterilerimizin ihtiyacına veya bilmediklerini gösterebileceğimiz şekilde, sigorta ihtiyacını tanımlayabileceğimiz şekilde kullanıyoruz. Burada yapay zekanın bize katacağı birçok şey olduğunun farkındayız. Teknoloji bazen vardır ama nasıl kullanacağımız çok daha değerlidir. Biz biraz geriden gelmenin de avantajıyla aslında ne yapıp yapmayacağımızı çok iyi biliyoruz. Rakiplerimizin iyi yaptıklarından esinleniyoruz, hatalarını gördüğümüz noktada yapmamaya özen gösteriyoruz. Teknolojik anlamda da broker lisansına sahip bir teknoloji firması olduğumuzu söylemiştim. Bu bize kurulduğumuz günden beri DNA'sı teknoloji üzerine olan bir şirket olduğumuz için her alanda farklılaşmamızı, projelerin sigortacısı olmamızı sağlıyor. Tahmin ediyorum ki sektörde de bu anlamda ciddi ilerlemeler kat etmişiz. Artık teknoloji ve sigorta aynı anda ve aynı yerde buluştuğu noktada birçok iş ortağı bizi tanımakta ve birlikte iş yapmak için kapımızı çalar halde. Bu durum da bizim için çok sevindirici. Bugüne kadar yaptığımız yatırımların ne denli yerinde olduğunu gösteriyor.

“Rakiplerimizin iyi yaptıklarından esinleniyoruz, hatalarını gördüğümüz noktada yapmamaya özen gösteriyoruz”

Kısa Kısa...

Hangi tür kitaplardan hoşlanırsınız ve en son okuduğunuz kitap nedir?

Kişisel gelişim kitaplarını ortasından açıp bir sayfa okuyup üzerine uzun uzun düşünmeyi seviyorum. Son günlerde psikanaliz kitaplarına daldım oradan çıkamıyorum. Son okuduğum kitap Aylin Balboğa'ya ait, bütün kitaplarını bir çırpıda okudum diyebilirim, eserin adı “Bu Hikaye Senden Büyük Osman”. Tarzı da biraz farklı, farklı şeyleri seviyorum demiştim.

Hangi tür filmleri izlemekten hoşlanıyorsunuz ve en sevdiğiniz film hangisi?

Tarihi konu alan biyografi tarzı filmleri seviyorum. Son olarak izlediğim “Maestro” filmi var ki benim için enteresan bir deneyimdi ve çok harika bir film. Bugüne kadar seyrettiğim en iyi film diyebilirim ve beni çok etkiledi.

Seyahat etmekten en keyif aldığınız yer neresiydi?

Paris diyebilirim, defalarca gittim ve defalarca da gidebilirim. Paris bir açık hava müzesi, retro şeyleri çok seviyorum ben, o sokaklarında kaybolmak, baktığınızda o estetiği görmek, kahvecileriyle, dükkanlarıyla, restoranlarıyla... Paris ömrüm boyunca aklımda olacak, sürekli gitmek için çaba sarf edeceğim. Hatta böyle bazen sürekli kendimi Paris'e uçak bileti ararken buluyorum, planı yapıyorum sonra vazgeçiyorum.

Çay insanı mısınız yoksa kahve insanı mısınız?

Kesinlikle çay insanıyım. Çay olmazsa olmaz, güne çayla başlayıp çayla bitiriyorum.

Sigorta sektöründe çalışmamış olsaydınız kariyerinizi hangi meslek üzerine yapardınız?

Çok net turizm sektörü üzerine çalışırdım ve rehber olurum. Bazı şehirler var beni böyle çok etkileyen o şehirleri böyle tüm anatomisiyle, tüm sokaklarıyla, tarihiyle, insanıyla, lokal yaşamıyla sonsuz bilgiyle öğrenmek ve konuklarıma anlatmak isterdim. Bu beni hala çok etkiler, işini iyi yapan rehberlere de çok saygı duyarım.



Röportajı izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.

İlginç Sigorta Hikayeleri

Bundan Sonra UFO'lar Düşünsün.

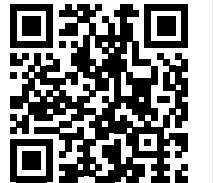
UFO Sigortası" diye de bilinen "Uzaylılar Tarafından Kaçırılma Sigortası", ABD'de 1987 yılından bu yana satılıyor.

Altamont Springs, Florida'da ikamet eden bir sigorta şirketinin bugüne kadar 100.000'den fazla UFO sigortası sattığı biliniyor.

Çiftçinin İlginç Sigorta Talebi

İngiltere'de, Devon'dan bir çiftçinin başından geçenler oldukça ilginç. Adam sahip olduğu ineklerden birinin doğum sürecinde yardımcı oluyordu. Habere göre doğum sırasındaki karışıklıkta adam telefonunu ineğin içinde bıraktı. Anlaşılmalı olduğu sigorta şirketinden kaybını talep etmek için başvuruda bulundu.

Haberin detaylarını ve daha fazlası için **QR kodu** okutarak inceleyebilirsiniz!



Bugün, bugünü yaşı.

Tam da ihtiyaç duyulduğu gibi...
Sigortacılık; huzurla, bugünü
bugün gibi yaşamanızı sağlamalı.
Biz, bugün iyi hissetmeniz için yola çıktık.
Adımız: QNB Sigorta.



Tanışma hediyeniz için
BUGÜN yazın,
2322'ye SMS gönderin!



QNB Finansbank Şubelerinde | 0850 222 0 860 | qnbsigorta.com | QNB Sigorta Mobil



TSB, 1. yıl dönümünde deprem bölgesinde

Depreme yönelik çalışmalarını 'tek yürek' olarak sürdüren sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Kahramanmaraş depremlerinin 1. yıl dönümünde afet bölgesinde ziyaretlerde bulundu. 5 Şubat'ta Osmaniye ve Antakya'da başlayan, 6 Şubat'ta Adana'daki süren temaslarda, TSB Başkanı Uğur Gülen, Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken'in yanı sıra TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyeleri Neslihan Neciboğlu ile Z. Mehmet Tuğtan ve TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı yer aldı.

Osmaniye'de, saha hizmetlerini depremin ilk gününden bugüne aksatmadan sürdüren acenteleri ziyaret eden TSB heyeti, Hatay'da Antakya Ticaret ve Sanayi Odası'nın organize ettiği panelde ise bölge acenteleriyle buluştu. Depremin ardından gelinen aşamanın değerlendirildiği, acentelerin soru ve sorunlarının ele alındığı toplantılar, 6 Şubat 2024 Salı günü de Adana Ticaret Odası ve TOBB SAİK tarafından organize edilen buluşmayla devam etti. Sigorta sektörünün kapasitesinin daha fazla hasarı ödeyebilecek, millî ekonominin üzerinden daha çok yük alabilecek noktada olduğunun altını çizen TSB heyeti, bunun için sigortalı sayısının artması gerektiğini vurguladı.

Türkiye Sigorta Birliği'nin vatandaşlar, sanayiciler ve bölgede faaliyet gösteren sigortacılar başta olmak üzere tüm afetzedelerin yanında olmak için bir yıldır aralıksız çalıştığını hatırlatan TSB Başkanı Uğur Gülen, bölgede geçen seneden bu yana önemli bir değişim görüldüğünü ve bunun Türk halkının yılmaz karakterinin yansıması olduğunu vurguladı. Deprem bölgesi gibi sigorta sektörümüz de aynı azmi yılmadan sergiliyor diyen Gülen: "Afet bölgesine öncelikle 'unutturmak' için geldik."

“Sigortalanma bilincini yükseltmek için hiçbir zaman geç değil”

Konuşmasında, Avrupa'daki birçok ülkenin yüzölçümünden daha büyük bir bölgenin depremde hasar gördüğünü hatırlatan Gülen, söz konusu 11 ilin, milli gelirdeki payının yüzde 9,3 olduğunu belirtti. Milyonlarca vatandaşın etkilendiği depremde, sigorta sektörünün bölgeye 1,8 trilyon TL'lik teminat sağladığını ifade eden Gülen şöyle devam etti: “10 binlerce hasar dosyası işlendi. Türkiye sigorta sektörünün, DASK hariç üstleneceği 75 milyar 116 milyon TL'lik tazminatın 50 milyar TL'si ödendi. DASK'ın üstlendiği 35 milyar TL'yi de dâhil edersek sigorta sektörümüz bölgede toplam 110 milyar TL'lik hasarı karşılamış durumda.”

Bu rakam büyük görünse de toplam ekonomik zararın 103 milyar dolar olduğu düşünüldüğünde, sigorta sektörünün bu hasarın yalnızca yüzde 5'ini karşıladığını belirten Uğur Gülen, sigortalanmanın bu nedenle çok önemli olduğunu, sektörün ödeyebileceği hasarın yüzde 25'lere kadar yükselebileceğini belirtti. “Türkiye gibi deprem kuşağındaki bir ülkenin sigortalanma bilincini yükseltmek için hiçbir zaman geç değil” diyen TSB Başkanı, “Yarınlar hazırlıklı, afetlere dayanıklı bir toplum olmak için çalışmaya devam etmeliyiz” vurgusu yaptı. Başkan Uğur Gülen, başta Milli Reasürans ve Türk Reasürans şirketleri olmak üzere deprem sürecinde sigorta şirketlerinin arkasında duran reasürörlerin, bu yıl da Türkiye'ye koruma sağlamak için kapasite artırımına gittiğini ifade etti.

TSB Başkanı Uğur Gülen: “Bundan sonra topyekûn bir çaba gerekiyor. O nedenle yalnızca sigorta şirketlerinin değil, kamunun, Hazine ve Maliye Bakanlığımızın hep birlikte yürüttüğü bir süreçteyiz. Bu bağlamda Kentsel Dönüşüm ofislerinin kurulması gelecek için doğru adımlardır. Bizim kamudan isteyebileceğimiz ise afet sigortalarının zorunlu hâle getirilmesidir. 2024 sonunda her konutun, iş yerinin bu sigortaya sahip olması için belki biraz da zorlayıcı adımlar atmalı, sonrasında da alışkanlık hâline getirilmesi için hep birlikte uygulamalar planlamalıyız.”



*TSB Başkanı
Uğur Gülen*



*TSB Başkan Yardımcısı
Ahmet Yaşar*

“Hasar ödemelerimizi gerçekleştirmek asli görevimizdi ve bunu başardık”

TSB, üye şirketler, acenteler, eksperler ve sigortacılığın tüm paydaşlarının zararları hızla tespit etmek ve ödemek konusunda dünyaya örnek olduğunu belirten TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, yurt dışındaki meslektaşlarının kendilerine nasıl bu kadar hızlı hasar ödemesi yapıldığını sorduğunu belirtti. Yaşar şöyle devam etti: “Sürece derhal uyum sağlayarak hasar ödemelerimizi gerçekleştirmek bizim asli görevimizdi ve bunu başardık. Tabii bir de sosyal sorumluluğumuz vardı. İstisnasız bütün sigorta şirketlerimiz çok ciddi rakamlarda hem yardım faaliyetlerini, sosyal sorumluluklarını yerine getirdiler hem de bölgede önemli hizmetler ve yatırımlar yaptılar.”

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, geçen yıl dünyada gerçekleşen 380 milyar dolarlık hasarın 103 milyar doları Türkiye'deki 6 Şubat depremleriyle oluştuğunun altını çizdi ve sözlerini şöyle sürdürdü: “Dünyadaki toplam hasarın 118 milyar doları sigortalıydı. Türkiye'de ise 103 milyar dolarlık hasarın yalnızca 5 milyar doları sigortalıydı. Farkındalığı ve buna bağlı olarak sigortalanma oranlarını artırarak çok daha iyi sonuçlar almamamız mümkün. Depremden biz de kendimize dersler çıkardık; sektörün ve sigortalanmanın önemini daha iyi anlatmalıyız. Eğer sigortalanma oranımız arzu edilen boyutlarda olsaydı milli bütçemize yansıyan 1,8 trilyon TL'yi sektör olarak karşılayabilirdik.”

“Gidecek çok yolumuz var”

“Konutların yalnızca yüzde 50’sinin DASK poliçesine sahip olduğu bir ortamda deprem, DASK’ın önemini bir kez daha oraya koydu” diyen TSB Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken şöyle devam etti: “İhtiyari konut sigortalarında bu oran yaklaşık yüzde 30-35’lerde, ülkemizdeki 4 milyon KOBİ’nin yaklaşık 1,5 milyonu sigortalı. Sanayide ise bu oran yüzde 90’ların üzerinde. Depremden hemen sonra sigorta satışları arttı; ancak 3 ay sonra unutuldu. Bu süre daha küçük ölçekli afetlerde 1 aydır. Biz sigortalanmanın ne kadar önemli olduğunu anlatmaya devam edeceğiz ama konuya daha bütünsel yaklaşmak önemli. Sigorta konusu okul müfredatlarına girmiş değil. DASK’ın bile yüzde 60’larda kalması, gidecek çok yolumuz olduğunu gösteriyor.”



TSB Yönetim Kurulu Üyesi
Yavuz Ölken



TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi
Neslihan Neciboğlu

“Sigorta sektörü Marmara Depremi’ne hazır”

Sigorta sektörünün beklenen Marmara Depremi’ne ve olası afetlere hazır olduğunu altını çizen TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi ve Neova Katılım Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, kapasite artırımına ve maliyetlere sektör olarak göğüs germelerinin en büyük motivasyonunun da bu olduğunu belirtti. SEDDK ile birlikte sigorta farkındalığının artırılması için sürekli çalıştıklarını belirten Neciboğlu; “DASK, Konut, İhtiyari sigortaların birleşmesi, TSB’nin çalışmalarına başladığı poliçelerin sadeleşmesi gibi adımların bir seferberlik ruhuyla ele alındığını ifade etti. Deprem sigortalarındaki metrekaresi maliyetlerin belli bir miktara yükseltilmesinin değerli olduğunu” ifade etti.

“Doğru bedellerle doğru sigortalanarak ilerlemek çok önemli”

Eksik sigortanın deprem sonrasında çok ciddi sorunlara yol açtığını vurgulayan TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi ve Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan ise şöyle konuştu: “6 Şubat’tan sonra sigorta sektörünün ortak gayede buluşup hasar ödemelerini hızla yapabilmesi, sanayinin ayağa kalkabilmesindeki en önemli faktörlerdendi. Öte yandan daha düşük prim tutarları ödemek için kendi varlıklarını daha düşük tutarlarda gösteren işletmelerin sıkıntılarını yaşadık. Bütün bu sorunları, mağduriyetleri unutmayıp doğru bedellerle doğru sigortalanarak ilerlemenin ne denli kritik değerde olduğunu bir kez daha gördük. Bunu unutturmamız ve olası bir Marmara Depremi’nde aynı şeyleri yaşamamak için tasarımı bugünden doğru yapmamız gerekir.” Tuğtan, doğal afet sigortasının zorunlu afet sigortasına dönüştürülmesi çalışmasının yanı sıra 12. Kalkınma Planı ve Orta Vadeli Plan’a afetin öncesinde ve sonrasında yönetilmesi gereken konularının eklenmesinin önemli hazırlıklar olduğunu da altını çizdi.

Kahramanmaraş depremlerinin ardından sigorta şirketleri 13,3 milyar TL nakdi yardım, 5,6 milyon TL değerinde konteyner, 92 tır, 9 ambulans, 10,4 milyon TL değerinde yardım gereçleri, 5,4 milyon TL değerinde hijyen malzemesi, 400 bin adet kıyafet, 4 sahra mutfak, 300 bin gıda yardımı, TEV ile ortaklaşa 100 üniversite öğrencisine 4 yıllık burs imkânı sağladı. Sigorta sektörü 1.yılımı geride bıraktığımız asrın felaketinin ardından bölgenin eski günlerine dönebilmesi adına desteklerine aralıksız şekilde sürdürüyor.



TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi
Mehmet Tuğtan



Hafif Ticari araçlar da artık Sompo Bütçe Dostu Kasko Güvencesinde!

Bütçe Dostu Kasko, Bireysel kullanımdaki Hafif Ticari araçlara genişletilmiş kasko teminatlarını ekonomik primler ile sunmaktadır.



QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş;
**“Hayat ve Sağlık branşlarında
üretimimizi ikiye katladık”**

Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank'ın %100 iştiraki olarak faaliyetlerini sürdüren QNB Sigorta, 2023 yılı sigorta sektörü ve QNB Sigorta performansını açıkladı. QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, "QNB Sigorta olarak 2023 yılında, Hayat ve Ferdi Kaza branşları prim üretiminde %90, Sağlık branşı prim üretiminde %276 büyürken; bu üç branşta geçen yıla göre prim üretiminde %98 büyümeye gösterdik. 2023 yılında Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında 4.7 milyar TL prim büyüklüğüne ulaştık. Bankasürans sigortacılığı kapsamında Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında %9.78 pazar payı ile sektör sıralamasında 4. özel sigorta şirketiyiz. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası prim üretimimizi ve pazar payımızı da hızlı bir şekilde artırmaya devam ediyoruz. Banka kanalında %15.3 pazar payı ile sıralamada 3. özel şirketiz" diye konuştu.

Sağlık sigortası, hayat ve ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik alanlarında Türkiye'nin dört bir yanında "Bugün, Bugünü Yaşa" felsefesiyle hizmet veren QNB Sigorta, şirketin 2023 yılı performansını açıklarken, sektörün gelişimine dair değerlendirmelerde bulundu.

QNB Sigorta, Marka Dönüşümü ile Birlikte Artık Daha da Güçlü

Türkiye'de 16 yıllık bir tecrübeye sahip olan ve geçtiğimiz Haziran ayında QNB Finansbank'ın %100 iştiraki olarak daha da güçlenen QNB Sigorta, yılın son aylarında yeni marka adı ile birlikte yeni söylemini "Bugün, Bugünü Yaşa" olarak duyurdu.

QNB Sigorta olarak yeniliklerle beraber önemli başarılarla da imza attıkları bir yılı geride bıraktıklarını belirten QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş "QNB Sigorta olarak hizmet verdiğimiz Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında hayat ve emeklilik sigorta şirketleri olarak toplam prim üretimi 2022 yılına göre %81 büyüyerek 56.8 milyar TL prim büyüklüğe ulaştı. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası branşı toplam prim büyümesini devam ettirirken, 2023 yılında %168 büyümeye göstererek 4 milyon sigortalı adedine ulaştı. Bununla birlikte, global pek çok pazardaki dinamiklerden farklı olarak Türkiye'de sigorta sektörünün toplam finansal hizmetler pazarından aldığı pay %5'in altında seyrediyor. QNB Sigorta olarak ise; 2023 yılı sonu itibarıyla 7 milyon aşan müşteri tabanımız ve 760 çalışan sayımız ile Türkiye sigortacılık sektörünün en önemli oyuncularından birisi olarak yer alıyoruz. Sürdürülebilir büyümemize devam ediyor, müşterilerimize yenilikçi ürün ve hizmetler sunarak önemli başarılarla imza atmaya sürdürüyoruz. 2023 yılında Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında 4.7 milyar TL prim büyüklüğüne ulaştık. 2023 yılında, Hayat ve Ferdi Kaza branşları prim üretiminde %90, Sağlık branşı prim üretiminde %276 büyürken, bu üç branşta geçen yıla göre prim üretiminde %98 büyümeye gösterdik. Hayat ve Ferdi Kaza branşlarındaki büyümemizle, 2022 yılındaki %7.20 pazar payımızı 2023 yılında %7.55'e çıkardık" dedi.

2011'den beri büyümesine devam eden hayat sigortası branşının, 2023 yılında bir önceki yıla göre %93 büyüdüğünü vurgulayan Kuriş, "Hayat sigortası branşında 48.3 milyar TL* üretim gerçekleşti. 2023 yılı sonunda özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası olmak üzere toplam sigortalı sayısı ise 6.97 milyon kişiye ulaştı. QNB Sigorta olarak bankasürans sigortacılığı kapsamında Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında %9.78 pazar payı ile sektör sıralamasında 4. özel sigorta şirketiyiz. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası prim üretimimizi ve pazar payımızı da hızlı bir şekilde artırmaya devam ediyoruz. Yıl sonu itibarıyla bir önceki yıla göre sektördeki TSS'li sigortalı sayısı %14.3 artışla, özel sağlık sigortasına sahip kişi sayısı ise %6.8 artış ile 2.85 milyon kişiye ulaştı. Tamamlayıcı sağlık sigortası prim üretiminde ise %163.8 büyümeye yaşanırken, özel sağlık sigortası branşındaki prim üretimi ise bir önceki yıla göre %136.1 artış gösterdi. QNB Sigorta olarak, banka kanalında %15.3 pazar payı ile sıralamada 3. özel şirketiz. TSS ürünümüzde 100 bin sigortalıyı aşmış bulunmaktayız. Yani sıra, Son 1 yılda müşteri adedimizi ikiye katladık. 2024 yılında da tüm branşlarda pazar payımızı daha da yukarı taşımaya istiyoruz. Önümüzdeki yıl Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda %150'nin üzerinde, kredili Hayat Sigortasında ise %70'in üzerinde büyümeye hedefliyoruz" diye konuştu.

Bireysel Emeklilik Sisteminde ise sektör, bir önceki yıla göre 591 milyar TL fon büyüklüğüne ve 7.8 milyon katılımcı sayısına ulaşırken, Otomatik Katılım Sistemi ile katılımcı sayısı ise 8.3 milyon olarak gerçekleşti.



“Sigorta poliçelerimizi, müşterilerimizin yaşam tarzlarına ve ihtiyaçlarına uygun şekilde kişiselleştiriyoruz”

İnsan odaklı yaklaşımı ile şirket, "Bugün, bugünü yaşı" diyerek müşterilerinin, çalışanlarının ve paydaşlarının hayat boyu yanlarında olmaya devam ediyor. Bu kapsamda QNB Sigorta, müşterilerinin bugünün tadını çıkarmaları ve gelecek endişesini minimuma indirmeleri için tüm ürün ve hizmetlerini sürekli olarak geliştiriyor.

Ürünlerini müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak hizmetlerle geliştirmeyi odak noktalarında tuttuklarını aktaran Pınar Kuriş, “'Bugün, Bugünü Yaşı' anlayışımızla, sigortacılığı sadece yarına dair bir maddi güvence aracı olarak görmekten çıkararak günlük yaşamın bugüne dair bir parçası haline getirmeyi hedefliyoruz. Bu, bizim için sadece bir slogan değil, aynı zamanda bir yaşam biçimi. Müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerle, onların günlük yaşantılarını daha huzurlu, rahat ve keyifli kılmayı amaçlıyoruz. Bu kapsamda müşterilerimizin hayatına dokunacak, onların anlarını daha anlamlı kılacak ve kendilerini güvende hissettirecek çözümler sunuyoruz. Bu doğrultuda, sigorta poliçelerimizi, müşterilerimizin yaşam tarzlarına ve ihtiyaçlarına uygun şekilde kişiselleştiriyoruz” diye konuştu.

Dijital kanal çeşitliliği ile müşterilerinin hayatını kolaylaştırıyor

QNB Sigorta, müşteri deneyimini dijitalleştirme konusunda da öncü adımlar atarak tamamlayıcı sağlık sigortacılığı alanında Türkiye’de ilk kez WhatsApp üzerinden hizmet veren dijital asistanını devreye aldı. Müşteri Deneyimi alanında ödül kazanan bu yenilikçi hizmet ile müşteriler, en sık ihtiyaç duydukları kalan haklarını öğrenme, provizyon durumu sorgulama, anlaşmalı kurum inceleme, poliçe kapsamı bilgisi alma gibi konularda WhatsApp üzerinden kolaylıkla 7/24 self servis hizmet alabiliyorlar.

Yanı sıra, QNB Sigorta Mobil uygulamasını müşteri geri bildirimleriyle sürekli olarak geliştirmeye devam eden şirket, uygulama üzerinden tüm branşlarda zengin fonksiyonlarla hizmet vermeye devam ediyor. Marka, QNB Sigorta Mobil Uygulama ve web sitesi üzerinden sunduğu online doktor, psikolog ve diyetisyen hizmetleriyle müşterilerinin sağlık ihtiyaçlarında da 7/24 kesintisiz olarak destek oluyor.

Sağlık, zindelik, beslenme, egzersiz, uyku ve yaşam kalitesiyle ilgili içerikleri iyihisset.com blogu üzerinden paylaşan şirket, bu sayede sadece QNB Sigorta müşterilerine değil, “bugün, bugünü yaşamak” isteyen herkesin iyi hissetmesine destek oluyor.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

İster ev sahibi olun ister kiracı, Anadolu Sigorta'da her ihtiyaca uygun bir Konut Sigortası var!

Siz de Anadolu Sigorta'nın her bütçeye ve ihtiyaca uygun konut sigortası paketleriyle tanışın. Mobilyadan beyaz eşyaya, televizyondan mutfak aletlerine kadar ev eşyanızı, yangın, hırsızlık, deprem, su baskını gibi risklere karşı güvence altına alın.

Üstelik, su/sıhhi tesisat arızaları, çilingir hizmeti gibi acil durumlarda Anadolu Hizmet Konut Yardımı yanınızda. Küçük montaj-demontaj işlerinizi ücretsiz yaptırmanızı sağlayan **MiniFIX paketi** ve **7/24** ambulans desteği gibi birçok ayrıcalığa sahip olmak için hemen bize ulaşın.

Doğadaki Enerji Gücümüz Güvence Altında



Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar

Sürdürülebilir bir dünya için en kritik adımlardan biri alternatif enerji endüstrisi. Fosil yakıt karşısı şirketlere hergün bir yenisi ekleniyor, yeşil ve çevre dostu şirketler alternatif enerji arayışına giriyor... Şirketlerin bu alanda aldığı küresel aksiyonlar, sigorta korumasını da beraberinde getirirken sigorta şirketleri de bu alanda sunduğu çözümleri yenilemeye ve geliştirmeye devam ediyor. Yenilebilir enerji alanında ortaya çıkan bu ihtiyacı, ilkinin gerçekleştirdiği “Sigortalı Sohbetler”de masaya yatıran Türkiye’de İş Dünyası dergisi, Corpus Sigorta iş birliğiyle düzenlediği buluşmada iki sektörün ihtiyaç haritasını da belirlemiş oldu.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de son yıllarda yeşil enerji ve yenilenebilir enerji kavramları sıklıkla kullanılıyor. Bu alanda çalışmalar yapan üreticiler, teknolojinin de devreye girmesiyle birlikte yenilenebilir enerji kaynaklarının maksimum seviyede kullanılması gerektiğinin altını çiziyor. Hiç kuşkusuz yenilenebilir enerji, yatırım sağlaması açısından da ekonomiye önemli katkılarda bulunuyor. Öyle ki, bu alanda yapılan yatırımların ilerleyen yıllarda daha da artması planlanıyor. Globalleşme açısından önemli bir yere sahip olan yenilenebilir enerji, dışarıya açılma yönüyle birlikte birçok yeniliğe uyum sağlanmasının önünü açıyor. Peki, sektör böylesine büyük ve önemliken kendini nasıl güvence altına alıyor? İşte bu sorunun yanıtı Türkiye’de İş Dünyası dergisi ve Corpus Sigorta iş birliğiyle yapılan “Sigortalı Sohbetler”de masaya yatırıldı. Yenilenebilir enerji ve sigorta sektörü arasındaki ilişkinin konuşulduğu toplantıya, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, OR-GE Solar Enerji Genel Müdürü Tahir Özsoy, Teksan Yönetim Kurulu Üyesi Ebru Ata Tuncer, Türkiye Rüzgâr Enerjisi Birliği (TÜREB) Başkan Yardımcısı/ Ülke Enerji Genel Müdürü Ali Aydın, Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli ve Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Ozan Hantal katıldı.

“Asıl Problem Yeşil Dönüşümün Sigortalanması”

Deprem, sel gibi afetlerin yeşil dönüşümün sigortalanması noktasında birtakım sorunlara yol açtığını ifade eden Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, son dönemde sektörlerin sigortaya erişimde zorlandıklarına ilişkin bir söylem yayıldığını belirterek şu açıklamada bulundu; “Son aylarda sektörlerin sigortaya ulaşmada problem yaşadıklarına dair bir algı var. Kahramanmaraş merkezli depremlerden sonra dünyada zaten daralmakta olan reasürans kapasitelerinde ülkemize özel bir zorluk söz konusu oldu. Bunun dışında bir de beklenen ve yaşanması muhtemel olan Marmara depremi var. Fakat bu depremlerin ve dünya finans piyasalarının yansımalarıyla reasürans piyasasındaki daralma sigorta şirketlerinin de bu konuya odaklanmasını ve tedbirler almasını beraberinde getirirken sektörlerde sigortaya erişimde problem varmış gibi bir algı oldu. Halbuki sigorta sektörümüz hem Türkiye Sigorta Birliği vasıtasıyla hem Sigorta Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu’nun da katkılarıyla gerçekten iyi bir reasürans anlaşmaları dönemi geçirdi ve hedeflenen kapasitelere ulaştılar. Ama bu kapasitelerine ulaşırken de kapasitelerin maliyetleri önceki yıllara oranla döviz bazında 3-4 kat arttı. Dolayısıyla bu aratan reasürans maliyetleri doğal olarak sigortalama maliyetlerine de yansır hale geldi. Ülkemizden hem enflasyonun hem de döviz kurunun etkisiyle varlık değerlerinde önemli artışlar söz konusu oldu. Dolayısıyla; iş insanlarımızın, sanayicilerimizin, endüstri tesislerinin sahiplerinin, ticari işletmelerin sahiplerinin varlıkları da arttı. Şimdi hem fabrika, bina değerleri artarken hem de stokları, emtiaları ve makine teçhizatları adetsel olarak artmasa bile varlık değeri olarak arttı.” Bunun yanında Kahramanmaraş depremlerinin ortaya çıkardığı eksik sigortalama ve eksik teminat alma sebebiyle yaşanan mağduriyetlerin artırdığı farkındalıkla poliçelerde bedel ve ek teminat olarak ciddi artışlar yaşandığını ifade eden Yaşar, sigortacıların fiyat artırımına gitmese dahi varlık değerlerinin artmasıyla sigorta primlerinde yükseliş olduğunu aktardı. Bununla birlikte artan reasürans, işgücü, döviz kuru ve enflasyon kaynaklı hasar maliyetleri, mevzuat düzenlemeleri vb sigorta şirketlerinin de maliyetlerini artırdığı için fiyata zam yapılması da zorunlu oldu. Hem varlık değerindeki artışların primlerdeki artışı hem artan maliyetlerin fiyatlardaki artışa yansımaları dolayısıyla bunların hepsinin birleşince bir çarpan etkisi oluşturduğunu söyleyen Ahmet Yaşar, “İş insanlarımız aslında sigortaya erişmekten bahsederken maliyetlerinin arttığından söz ediyorlar. Bir de bunun dışında tabi risk algısı arttı. Dolayısıyla risk yönetiminin önemi son derece arttı. Hiçbir sigorta şirketi ‘varlığı teminat altına almıyorum’ demiyor, ‘siz fabrikalarınızda tedbirlerinizi alın ancak ortaya çıkan risklere göre biz de bu durumu değerlendirelim’ anlayışı ortaya çıkıyor. Sektör bazlı kararlar vermiyoruz, spesifik değerlendirmeler sonucunda birtakım tavsiyeler veriyoruz, alınması gereken risk önlemlerinden bahsediyoruz. Bunları sigortalılarımıza, iş insanlarımıza iletiyoruz. Bu raporlarmalar sonucunda gerekli tedbirleri alan işletmeler sigortaya erişimde en ufak bir problem yaşamıyorlar. Enerji sektörüne baktığımız zaman da aslında yenilenebilir enerji, yeşil enerji gibi durumlar dünyanın ve bizim sektörümüzün de gündeminde olan konular. Bu konularla ilgili teminat noktasında en ufak bir sıkıntı bulunmuyor. Ancak artık yeşil dönüşüm kapsamında birtakım termik santrallerde, kömürde, odunda vs. gibi sektörlerde bırakın sigortayı, bunların kredilendirilmesi noktasında da ciddi problemler yaşanmakta. İş insanlarımızın da buna göre tedbir almaları gerekiyor” dedi.

Türkiye Panel Üretiminde Beşinci Sırada

Türkiye’nin son yıllarda yenilenebilir enerji alanında büyük atılımlar gerçekleştirdiğini ifade eden OR-GE Yenilenebilir Enerji Başkanı Mehmet Tahir Özsoy; “Türkiye yenilenebilir enerji konusunda çok büyük bir atak yaptı. Panel üretimi noktasında, kapasite bakımından dünyada beşinci sırada yer alıyoruz. Bu aynı zamanda Avrupa’nın en büyük üretim kapasitesi. Türkiye’de güneş enerji santrali kurulumu yıllık iki gigawatt civarında. Ancak, bu çalışmaların yeterli olduğunu düşünmüyorum. Türkiye’de Enerji Bakanlığı’nın öngörülleri ve planlamaları doğrultusunda, 2035 yılına kadar 60 gigawatt civarında yenilenebilir enerji yatırımı yapılması öngörülmüyor. Bu büyük bir kapasiteye tekabül etmesinin yanında, bazı engelleri aşmamız gerektiğini düşünüyorum. Şu an söyleyebilirim ki, finansman ya da yeşil finansmana ulaşmak en büyük engellerden biri. Bahsettiğimiz durum, ucuz ve uzun vadeli yatırım finansmanına ulaşmak. Burada atılması gereken en önemli adım, ‘teşvik kredisi’ diyebiliriz. Bir diğer konu ise trafo kapasiteleri. İki hafta kadar önce Enerji Bakanlığı tarafından 7500 megawatt yeni bir kapasite ilanı için açıklama yapıldı. Ancak, bu ilanın ne kadar sürede ve hangi bölgelerde planlandığı oldukça önemli” diyerek enerjideki üretim planlanmasına dair önemli noktalara değindi.

“Yatırımın Önündeki Engeller Aşılmalı”

İthal edilen panel ürünlerinin ciddi yaptırım ve vergilere tabi olduğunu ifade eden Özsoy, yerli ürünlerin korunmak üzere geliştirilen mekanizmalar olduğunu ancak bunların maliyetinin oldukça yüksek olduğunu aktardı.

Mehmet Tahir Özsoy, “Avrupa’da uygulanan panel fiyatları Türkiye’nin yarısı kadar. Çünkü onlar bizimki gibi bir gözetim vergisi uygulamıyorlar. Gözetim vergisinin uygulanması, Türkiye’de yatırım maliyetlerinin Avrupa’dakine kıyasla daha yüksek olmasına neden oluyor. Yatırımların daha hızlı ilerlemesi bu tür engellerin aşılmasından geçiyor. Enerji Bakanlığı, öngördüğü hedefe ulaşabilmek için yıllık 4 - 5 gigawatt civarında kurulum yapmalı. Şu anki kurulumun 1 buçuk ya da 2 gibi olduğunu hesap edersek, ciddi önlemler alınması gerektiğini düşünüyorum” diyerek, ithal edilen ürünler ve yatırım noktasında ciddi adımlar atılması gerektiğini söyledi.

Hedef Alanlarımız Güneş Ve Rüzgar

Kurumsal risklere odaklı bir sigorta şirketi olarak yenilenebilir enerjinin vazgeçilmez bir alan olduğunu söyleyen Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli; “Hedeflemiş olduğumuz segmentler ve sürdürülebilirlik politikalarımız dolayısıyla enerji yatırımları bizim için hedef riskler arasında, yenilenebilir enerji alanında ise rüzgâr ve güneş enerjisi yatırımları bizim için önem taşımakta.

Yenilenebilir enerji konusunda çatısı altında faaliyet gösterdiğimiz Maher Holding ‘in de Eskişehir’de güneş enerjisi yatırımları var, şimdilik 7 mg olan bu girişimi yakın zamanda planlanan yeni yatırımlarla artırma hedefimiz var.

Bu ve benzeri yatırımlar, bir sigorta şirketi olarak, şirketimize gelişmeleri takip edebilme, yeni teknolojileri önceden öğrenme ve riskleri doğru değerlendirme konularına eşsiz olanaklar sunuyor.

Sigorta şirketleri her zaman sektörlerin önünde olmalı çünkü biz sigortaladığımız risklerin detaylarını çok iyi bilmek durumundayız.

Bilgi birikimini sağlayarak ilerleyen dönemlerde grubumuzun genişleme vizyonu çerçevesinde yapacağımız yurtdışı yatırımlarımız için de bize avantaj sağlayacağını düşünüyoruz.” diyerek, rüzgâr ve güneş enerjisinin yaygınlaşması için çalışmalara devam ettiklerini vurguladı.

“Yeni Alanlara Girme Konusunda Cesuruz”

Yeni alanlara uyum sağlama konusunda girişimci bir yön sergilediklerini ifade eden Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli; “Dünya’da her geçen gün büyüyen enerji ihtiyacının da etkisiyle yenilenebilir enerjiye karşı talep giderek arttı. Bunda hükümetlerin politikalarını sıfır karbon olarak değiştirmelerinin büyük etkisi var.

Enerji sektöründe sigortaya talebin yüksek olduğunu belirten Murat Şişli, bunun sebebini şu şekilde açıkladı; “Enerji sektöründeki firmaların büyük bir çoğunluğu yatırımlarını korumak ve risklerini doğru yönetmek isteyen profesyonel firmalar, elbette sigorta da vazgeçilmez bir risk yönetim ve risk transfer aracı olarak talep görüyor. Güneş ve rüzgâr enerjisi zaten enerjilerini doğadan alan ve doğanın enerjisini bizlerin kullanımına sokan teknolojiler, bu sebeple de doğal afetler başta olmak üzere dış risklere çok açıktır. Bura-ya yatırım yapan sigortalılar oldukça bilinçli yatırımcılardan oluşuyor. Dolayısıyla yatırım sermayesinin korunması için sigortayı talep ediyorlar.”

Son dönemde sigorta sektörüne ilişkin bazı gelişmeler yaşandı. Bazı sektör temsilcileri sigorta şirketlerinin kendilerine sigorta yapmadığını kamuoyu ile paylaşarak gündeme getirdi. Bu konuya ilişkin görüşlerini paylaşan Murat Şişli; “Yüksek enflasyon, kur değişimleri, dünya ekonomisindeki gelişmeler, jeopolitik riskler ve yurt dışında faizlerin çok daha yüksek olması reasürans piyasalarının yeterli sermayeyi çekememesine sebep oldu. Yeterli sermayenin olmaması sigorta şirketlerine fiyat artışı olarak yansıdı. Bunun yanında riskini iyi yöneten, yaptığı işi çok iyi bilen, yaptığı işe yatırım yapan hiçbir sigortalı açıkta kalmadı. Sigorta teminatını verirken hem yatırımcılarımıza hem de halkımıza karşı sorumluyuz. Bizim vermiş olduğumuz tazminatlar, ödemiş olduğumuz hasarlar aslında bizim devletimizin, halkımızın öz kaynaklarından karşılanan tutarlar. Yatırım yapan, riskini iyi yöneten hiçbir sigortalının da açıkta kaldığını düşünmüyorum” açıklamalarında bulundu.

“Hedefimiz Enerji Depolama Sistemleri”

2024 yılının ortası itibarıyla depolama sistemlerinin ticarileştirilmesine başlayacaklarını ifade eden Teksan Yönetim Kurulu Üyesi Ebru Ata Tuncer, konuşmasına, “Bizler bir mühendislik firmasıyız, 30 senedir paydaşlarımızla çözüm ortaklıkları geliştiriyoruz. Bizler, daha çok endüstriyel çözümler noktasında ön plana çıkıyoruz. Dokuz şiddetine dayanıklı jeneratörlerimiz, Tier III ve Tier IV kriterlerini karşılayan Up-time sertifikalı jeneratörlerimiz sektörde fark yaratan çalışmalarımızdan sadece bazı örnekleridir. Hibrit jeneratör ürünümüz, yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanıp, depolayıp, enerji yetersizse jeneratörün devreye girdiği Tübitak Teydep destekli, Türkiye’de bu anlamda yapılan ilk üründür.

Bu gibi atılımlarla hem kendimizi geliştiriyoruz hem de sektöre ilkleri kazandırarak kendimizi farklı bir noktada konumlanmış oluyoruz” sözleri ile başlayarak yenilenebilir enerji alanında birçok faaliyet yürüttüklerini belirtti.

“Enerji Güvenliğinde Depolama Teknolojileri Kritik Bir Konu”

Türkiye’nin yenilenebilir enerji konusunda iyi bir noktada yer aldığını sözlerine ekleyen Ebru Ata Tuncer; “Türkiye yenilenebilir enerji tarafında dünyada 12’nci sırada yer alıyor. Güneş enerjisi alanında ise zaten kendisini ispatlamış durumda. Ancak, depolama teknolojileri enerjinin güvenliği açısından önemli bir konu. Enerji depolama dediğimizde hemen enerji istasyonları ya da şarjlı arabalar akla gelmesin, enerji tarafında arz kapasite kontrolü, iletim ve dağıtım alt-yapı hizmetlerinde voltaj kontrolü, frekans regülasyonu gibi birçok alanda depolama teknolojileri enerjinin verimli ve güvenli kullanımı açısından önem arz etmektedir. Örneğin araç şarj istasyonlarında araçların aynı anda şarj edilmesi gerektiğinde, bunu kaldıracabilecek bir alt yapı yok. Bu alt yapı eksikliğini kapatacak konu, enerji depolama sistemleri ile ilgili çalışmalar yapmaktan geçiyor” diyerek, enerjinin saklanması veya ileri dönük kullanılması için belirli çalışmalar yapılması gerektiğine dikkat çekti.

“Doğal Makineler Enerji İthalatını Düşürüyor”

Türkiye’de rüzgâr, güneş gibi enerji kaynaklarının değerlendirilmesinin enerji ithalatını azalttığını ifade eden Türkiye Rüzgâr Enerjisi Birliği (TÜREB) Başkan Yardımcısı/ Ülke Enerji Genel Müdürü Ali Aydın, şu ifadeleri kullandı; “Türkiye’de şu an 12 gigawatt seviyesinde rüzgâr santralleri var. Bu enerjilerin kullanılmasıyla enerji ithalatını azaltmaya, cari açığı düşürmeye karşı canla başla çalışıyor. Yerli ve milli kaynaklarımızı etkin kullanmamız bu santrallere hizmet veren nitelikli insanların yetişmesini sağlayacak. Bu durum haliyle yurt dışına olan bağımlılığımızı azaltacak, ihracatı artıracak ve gelişmelerden haberdar olmamızı sağlayacak. Bu konudaki çalışmalarını, insan bazlı ve teknoloji bazlı olmak üzere iki kategoriye ayırıyoruz. Çünkü bu alanda kullanılan rüzgâr tribünleri devasa yapılar, boyu 120, kanatlarıysa ortalama 60-70 metreler civarında”

“Rüzgâr Enerjisi Kullanımında Sanayileştik”

Türkiye’nin rüzgâr enerjisini kullanma noktasında adeta sanayileştığını ifadelerine ekleyen Aydın, Türkiye’de rüzgâr enerjisi sanayisinin çok ciddi bir konuma geldiğinin altını çizdi.

Sanayileşmede İzmir-Ege bölgesinin hat bölgeler haline geldiğine dikkat çeken Ali Aydın; “Ege bölgesindeki kanat üretim fabrikaları, kule üretim tesisleri ihracat yapabilir seviyede. Üretilen ürünlerin yüzde 80’i ihracat kalemine hizmet ediyor. Bununla birlikte, Türkiye’nin yenilenebilir enerji kaynaklarını yerli ve milli iş gücü potansiyelini artırıyor” dedi.

Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödüllerinden Yine Yeni Ödülle Döndük.

Şikayetvar.com'un organize ettiği A.C.E Awards Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülleri'nde GOLD ödüle layık görüldük! Müşterilerimiz memnun, bizler gururlu, ödüllerimiz dopdolu! Ray Sigorta olarak 5 yıldır üst üste bu ödülü kazanmamıza katkıda bulunan tüm müşterilerimize ve iş ortaklarımıza teşekkür ediyoruz.



5 yıldır üst üste aldığımız bu ödüller hepimizin.

#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr



TSB Başkanı Uğur Gülen: “2023’te ‘kusursuz fırtına’ yönettik; 2024’ten umutluyuz”

Sigorta ve emeklilik sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, sektördeki gelişmelere yönelik değerlendirmelerde bulundu. 2023’ün kur belirsizlikleri, ekonomik dalgalanmalar, depremin yol açtığı hasarlar, artan reasürans maliyetleriyle çok zor bir yıl olduğunu belirten TSB Başkanı, sektörün düşük mali gelir ve sigorta gelirleri nedeniyle toplam gelirinin yüzde 50’sinden fazlasından mahrum kaldığını hatırlattı. Sigorta sektörünün adeta ‘kusursuz fırtına’nın yaşandığı bir dönemi başarıyla yönettiğini belirten Gülen, 2024’ten daha da umutlu olduklarını ifade etti.

Tüm bu zorluklar “Sigorta kıymet bilmektir” anlayışına sıkı sarılmamız gerektiğini bir kez daha gösterdi diyen TSB Başkanı şöyle devam etti: “Mali kayıpları telafi etmede ‘sigortalı olmak’ kritik değer. Gelişmiş ekonomilerdeki sigortacılıkta, bireysel ve kurumsal risk yönetimi geniş yer tutuyor ve yaşanan kayıpların önemli bir kısmı sigorta sistemi tarafından karşılanıyor. Türkiye’nin sigorta sektörü olarak, ülkemizin gelişmiş ekonomiler arasındaki hak ettiği yere ulaşması için ‘sigortalanma bilincinin’ tabana yayılmasının ne denli kıymetli olduğu biliyor, çalışmalarımızı bu hususta yoğunlaştırıyoruz.”

Sigortacılığın millî ekonomiye, böylece Türkiye’ye ve tüm vatandaşlara çok çeşitli şekillerde fayda sağladığını vurgulayan Gülen bu katkıları şöyle açıkladı: “Türk sigorta ve emeklilik sektörünün, sağladığı doğrudan ve dolaylı istihdam yaklaşık 200 bin kişi ve bu rakam, sağlık sektörü ve taşıt onarım sektörü gibi yan sektörlerle katlanarak artıyor. Kurumlar vergisi ve dolaylı vergiler göz önüne alındığında devletimize yılda 48 milyar lira fayda sağlıyoruz. Yine sektör olarak sağladığımız teminat, Gayrisafi Milli Hasıla’nın 30 katını buluyor. Öte yandan sigorta ve emeklilik fonları, spekülasyon hareketlerinden uzak nitelikte olduklarından ekonomide stabilizatör etkisi yapıyorlar. Vatandaşların varlıklarının ve geleceklerinin korunması kadar yatırım, üretim, ihracat, ticaret ve istihdamın millî ekonomiye sunduğu katma değer in sürdürülebilirliğinde de kritik önem arz eden bir sektörüz.”

“Sigorta sektörü büyürse Türkiye büyür”

Sigortacılığın, bankacılıktan sonra, ülkemiz finansal sistemine en fazla katkısı sağlayan 2. sektör olduğunu belirten TSB Başkanı, bu katkıyı büyütmek ve yüzde 5 olan sistem içindeki payımızı katlayarak ülkemizin, vatandaşlarımızın geleceğine daha güçlü koruma sağlamak için çalıştıklarını altını çizdi. Dünyanın en büyük 20 ekonomisi arasındaki Türkiye’nin sigorta sektörünün bu doğrultuda gelişerek, bulunduğu 38. sıradan çok daha iyi yerlere gelmesi gerektiğini belirten Gülen, “Sigorta ve emeklilik sektörünün büyümesi sayesinde Türkiye de büyüyecek” dedi.

Sektörün sağladığı ve sağlayabileceği katkıların daha iyi anlaşılması için Kahramanmaraş depremlerinin doğru analiz edilmesi gerektiğini belirten TSB Başkanı, sektörün hızlı aksiyon alarak hasar ödemelerinde çok başarılı bir sınav verdiğini ifade etti. Gerek 6 Şubat depremlerinde gerekse de bundan sonra yaşanabilecek olası afetlerde çok daha fazlasını yapabilecek güce ve sağlamlığa sahip sektörün ihtiyacının sigortalı sayısının artması olduğunu vurguladı. Uğur Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: “Kahramanmaraş depremleri için devletin bütçesinden ayrılan pay 105 milyar dolar. Sektörümüz bunun 5 milyar dolarlık kısmını üstlenmiş durumda. Sigortalanma bilincimiz ve sigortalı varlıklarımızı daha yüksek olsaydı, sektör olarak devletimizin üzerinden bu yükü alabilirdik. Bu da vatandaşlarımıza daha fazla yatırım, istihdam ve olanak olarak geri dönerdi. Burada bizi en çok üzen hususlardan biri sigortalanma davranışının ‘risk gerçekleşikten’ sonra ortaya çıkması, ardından ise sürdürülememesi. 6 Şubat depremleri ile sigortalanma talebinde çok hızlı bir artış olsa da bu durum 2 ay sonra sönümlenerek geçen yılın aynı döneminin bile altında kaldı. Türkiye’nin bir deprem ülkesi olduğunu, ayrıca iklim krizi nedeniyle dünyanın pek çok ülkesi gibi yeni afet riskleriyle karşı karşıya olduğunu hiç unutmamalıyız.”

Bu bağlamda olası Marmara depremi için öngörülen hasarın 325 milyar dolar olduğunu belirten Gülen, bunun yalnızca yaklaşık yüzde 10’unun sigortalı olduğunu hatırlattı. Sektörün ödediği ve üstlendiği tazminatlarla yalnızca 2023 yılında ‘günde 260 bin kişinin’ hayatına dokunduğunu ve günlük 1,2 milyar TL gibi bir tutarı ekonomiye döndürdüğünü ifade eden TSB Başkanı, “Farkındalığı ve buna bağlı olarak sigortalanma oranlarını artırarak çok daha iyi sonuçlar almamamız, ülkemizin ve vatandaşlarımızın geleceğini korumamız mümkün” dedi.



“Primlerin artmaması için alternatif yollar arıyoruz”

TSB Başkanı Uğur Gülen trafik sigortalarındaki prim artışları konusuna da açıklık getirdi. Prim hesaplamalarının; ilgili branştaki hasarın gerçekleşme sıklığı ve hasarın maliyeti dikkate alınarak ve önümüzdeki dönemde meydana gelebilecek maliyet artışlarına dair tahminlere dayanarak yapıldığının altını çizen Gülen, araç ve yedek parça maliyetlerinden ve asgari ücrete kadar ilgili her kalemdede yaşanan artışın primleri önemli ölçüde etkilediğini belirtti.

TSB Başkanı şöyle konuştu: “Sigorta sektörü olarak primleri belli düzeyde tutmayı dert ediniyoruz. Sağlık sigortalarıyla ilgili alternatif sağlık hizmet kuruluşlarının (üniversite hastaneleri) anlaşmalara dâhil edilmesi, motor branşında ise yerli yedek parça kullanımının artırılması, hasar ödemelerinin hızlandırılması vb. gibi birçok alanda çözüm arayışlarımızı sürdürüyoruz.”

Sigortalı sayısının artırmasının primler hususunda da son derece kritik olduğunu vurgulayan Gülen, trafik gibi zorunlu sigortaların mutlaka ayrı değerlendirilmesi gerektiğini belirterek, “Trafik sigortaları için serbest tarife olmazsa olmaz. Fiyat kontrolü, sonrasında oluşan prim farkları ile kapatılmak zorunda kalıyor. Bu kaçınılmaz son hoşnutsuzluk yaratabiliyor” diye konuştu.

“Sigorta sektörü olarak millî bir sorumluluk üstleniyoruz”

TSB Başkanı, Sigorta ve emeklilik sektörünün büyümesinin millî ekonomimiz için ihtiyaç duyulan kısa, orta ve uzun vadeli kaynağı sağlayacağını, gerek vatandaşların gerekse de özel daha korunaklı hâle geleceğini, yurt içi kaynaklar artacağını ve banka dışı finansal piyasaların derinleşmesiyle ekonomideki dalgalanmalara karşı stabilizasyonun korunacağını belirtti.

Tüm bunların uluslararası yatırımın ve istihdamın artarak sürmesini sağlayacağını belirten Gülen, sigortacılar olarak üstlendikleri sorumluluğun bilinciyle hareket ettiklerini söyledi. TSB Başkanı Uğur Gülen: “Bu millî bir sorumluluktur. Bir yandan vatandaşlarımızın varlıklarını korumak, diğer yandan ülkemize sağlanacak yatırımların önünü açmak ve devletimizin üzerindeki yükü alarak ‘Büyük ve Güçlü Türkiye’ için hizmet sağlıyoruz. Birliğimiz, tüm üye şirketleriyle birlikte bu koruma çemberini daha da büyütmek, ülkemizi hak ettiği yere getirmek için millî bir sorumluluk bilincine sahip. Ancak unutmayalım ki bu topyekûn bir mücadele. Sigorta şirketleri, acenteler, kamudaki paydaşlarımız ve artan sigortalılarımızla bu anlayışa sahip olmalı, güvenli ve refah dolu bir gelecek için omuz omuza vermeliyiz.”

Türkiye Sigorta deprem bölgesindeki acenteleri ile buluştu



Yaşadığımız deprem felaketinin birinci yılında Türkiye Sigorta üst yönetimi Gaziantep'te düzenlediği acente toplantısında Adana, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye, Mersin ve Gaziantep'te bulunan acenteleriyle buluştu.

TÜRKİYE SİGORTA

Bölge acentelerinin talep ve beklentilerini dinleyen Türkiye Sigorta, 2024 yılı hedeflerini de acenteleriyle paylaştı. Toplantıda konuşan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, depremden bugüne bölgede toplam 1 milyon 742 adet poliçe kestiklerini belirterek; bunun toplam poliçe üretimlerinin yüzde 13'ünü oluşturduğunun altını çizdi.

Acente toplantısında konuşan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; Türkiye Sigorta'nın bugün yaklaşık 14 milyon müşteriye hizmet götürdüğünü belirterek; bunda banka satış kanallarının yanında acentelerin yoğun çalışmalarının da önemini vurguladı.

Acentelerinin iyi günde de kötü günde de yanlarında olduklarını söyleyen Çakmak, "Türkiye Sigorta olarak; depremten etkilenen acentelerimize 2,3 milyon TL avans ödemesi yaptık. Ödeme zorluğu çeken acentelerimize ek vadeler sunarak hak ettikleri komisyonları da her hafta ödedik. En kolay üretim yapabilecekleri trafik branşında bütün otorizasyon yetkilerini acentelere devrederek ilgili dönemde 1,7 milyar TL üretim yapmalarına destek olduk. Her zaman acentelerimizin yanındaydık, bundan sonra da yanlarında olmaya devam edeceğiz." dedi.

Çakmak, ayrıca deprem bölgesinde yer alan 338 acenteye geri ödemesiz 4,8 milyon TL doğal afet yardımı yaptıklarını belirtti. Depremin ertesi günü bile ekran kapatmadıklarını vurgulayan Taha Çakmak; sağlık, kasko, trafik gibi özel sigortalardan nakliyat, yangın, mühendislik gibi sigortalara kadar bölgede sigorta yapmaya devam ettiklerini ve depremten bugüne kadar bölgede toplam 1 milyon 742 adet poliçe kestiklerini söyledi.

Acente satış stratejilerine de değinen Çakmak; "Kanal stratejimizi bireysel ürünlerde TSS ve Kasko üzerine; ticari tarafta ise yangın ve doğal afet sigortaları üzerine odakladık. Türkiye'nin sektör lideri şirketi olarak, bu branşlarda dengeli ve sağlıklı bir büyümeyle iddiamızı ortaya koyacağız. Her konuda olduğu gibi kazancımızda da acentelerimizle omuz omuza ilerliyoruz. Geride bıraktığımız bir yıl içinde deprem bölgesinde bulunan acentelerimizle birlikte üretip, birlikte kazandık. Rekor üretim rakamlarımızı bu yıl da katlayarak devam edeceğiz" dedi.

Toplantıda konuşan Türkiye Sigorta Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı M. Turgay Özata; "Bugün burada yaşadığımız asrın felaketi sonrasında çok zorlu bir yıl, her türlü güçlüğü rağmen başarıyla tamamlamış; üretmekten ve katma değer sunmaktan vazgeçmemiş acentelerimizle bir arada olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Türkiye Sigorta olarak sizlerden gelen geri bildirimleri odağımıza alarak hem sizlerin hayatını kolaylaştıracak hem de karşılıklı kazandıracak modeller üzerine kararlar alıyor ve hayata geçiriyoruz. Türkiye genelinde 3.736 acentemizle gurur duyduğumuzun altını özellikle çizmek isterim. Sizlerle birlikte 2023 yılında 20,4 Milyar TL üretimi %137 büyüme ile gerçekleştirdik. Bu üretim şirketimizin kümül üretiminin %34'üne denk gelmektedir. Hepinize tek tek teşekkürlerimizi sunuyoruz." dedi.



BNP Paribas Cardif BES fonları, son 5 yıllık yatırım araçları karşılaştırmasında dikkat çekiyor



**BNP PARIBAS
CARDIF**

BNP Paribas Cardif Emeklilik, yatırım araçlarının ve kurucusu olduğu BES fonlarının 5 yıllık getiri karşılaştırma tablosunu açıkladı. Son 5 yılda %1262 getiriye sahip BPH Hisse Fonu ile altın, döviz ve borsa endekslerini açık ara geride bırakan firma, BZY Teknoloji Fonu, BPE Dengeli Değişken Fonu ve BPU Kamu Fonu ile de en çok kazandıran BES fonları arasında yer aldı.

Türkiye'nin önde gelen bireysel emeklilik kuruluşları arasında yer alan BNP Paribas Cardif Emeklilik, yatırım araçlarının 5 yıllık getiri karşılaştırma tablosunu açıkladı. Son 5 yılda %1262 getiriye sahip Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu (BPH) ile altın, döviz, mevduat ve borsa endekslerini açık ara geride bırakan BNP Paribas Cardif Emeklilik, Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonu (BZY), Dengeli Değişken Emeklilik Yatırım Fonu (BPE) ve Birinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Yatırım Fonu (BPU) ile de en çok kazandıranlar arasında yer aldı.

1 Ocak 2019 ile 31 Aralık 2023 tarihleri arasındaki 5 yıllık süreçte, ülkemizdeki resmi enflasyon oranı %372 olarak açıklandı. Aynı dönemde altın yatırımcıları %804 getiri elde ederken, Bist100 %718, Bist30 %601, NASDAQ (\$) %143, DolarTL %457, EuroTL %439, Mevduat ise %131 getiri sağladı. BES müşterilerinin birikimlerine kattığı değer ile dikkat çeken BNP Paribas Cardif Emeklilik ise son 5 yılda BPH Hisse Senedi Fonu ile %1262 getiri başarısına imza atarak, tüm bu yatırım araçlarını açık ara solladı. 5 yılda %635 getiriye sahip BPE Dengeli Değişken Fonu ve %587 getiriye sahip BPU Kamu Dış Borçlanma Araçları Fonu ile de yatırımcısının yüzünü güldüren şirket, ilk pay satışı 05.01.2022 tarihinde gerçekleşen BZY Teknoloji Fonu ile de sadece yaklaşık 2 yıllık süreç içerisinde yatırımcısına %163 değer kazandırdı.

2024'te de yatırımcılarının birikimlerine kattığı değeri artırmayı hedefliyor

Devletin yüksek teşviği ve yönetmeliklerde yapılan düzenlemeler ile hızlı gelişimini sürdüren Bireysel Emeklilik Sektörü'nün gelişimine paralel olarak Gönüllü BES'te ve OKS'deki büyümesine devam eden BNP Paribas Cardif Emeklilik, BES fon yönetimini Portföy Yönetimi sektörünün tecrübeli ve yenilikçi şirketi olan TEB Portföy Yönetimi A.Ş. aracılığıyla müşterilerine sunuyor. BNP Paribas Cardif Emeklilik, BES katılımcılarına sunduğu fonların yönetimini yakından takip ederek, katılımcıların fon getirisi ile ilgili düzenli bilgilendirilmesini sağlıyor. 2024 yılında da fonları ile Türkiye'deki benzerleri arasında ilk sıralarda yer alma başarısını göstererek, yatırımcılarının birikimlerine kattığı değeri artırmayı hedefliyor.

Son 5 yılda getiri başarısıyla dikkat çeken BPH Hisse Senedi Fonu, portföyünün en az %80'ini Borsa İstanbul'da kote ortaklık paylarına uzun vadeli yatırmak suretiyle ağırlıklı olarak sermaye kazancı geliri elde etme stratejisiyle yönetiliyor. Ülkemizin ağırlıklı olarak halka açık büyük şirketlerini kapsayan BIST-100 endeks getirisine paralel performansı hedefleyen fon, orta ve uzun vadeli dönemde ülkedeki büyüme potansiyeline paralel hisse senedi piyasasındaki reel getirinin fon reel getirisine dönüşmesi amacıyla hareket ediyor.

Orta ve uzun vadede TL bazında yüksek getiri sağlamayı hedefleyen BPE Dengeli Değişken Fonu ise portföyünün tamamını değişen piyasa koşullarına göre Yönetmelik'in 5. maddesinde belirtilen varlık türlerinin tamamına veya bir kısmına yatırarak hem sermaye kazancı hem de temettü ve faiz geliri elde etme stratejisiyle yönetiliyor. Yüksek getiri hedefi doğrultusunda TL ve dövize endeksli sermaye piyasası araçlarına yatırım yapılan fonun portföyü ağırlıklı olarak değişen piyasa koşullarına göre kamu ve özel sektör iç borçlanma araçları, kamu ve özel sektör dış borçlanma araçları (eurobond), yurtiçi ortaklık payları, yabancı borsa yatırım fonları, ters repo ve mevduattan oluşuyor.

Döviz cinsinden getiri elde etmek ve gerçekleştirdiği Eurobond yatırımlarından düzenli ve sürekli gelir akışı yaratmak amacıyla oluşturulan BPU Kamu Dış Borçlanma Araçları Fonu ise ağırlıklı olarak T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından uluslararası piyasalarda ihraç edilen ABD Doları cinsi Eurobond'lar başta olmak üzere yabancı para cinsinden kamu ve özel sektör tahvil-bonolarından oluşan bir portföye yatırım yapılarak yatırımcılarına değer kazandırıyor.

Piyasaya sunulduğu yaklaşık 2 yıllık süreçteki başarısıyla rakipleri arasından sıyrılan BZY Teknoloji Fonu* ise teknoloji sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketlerin sermaye piyasası araçlarına yatırım yaparak, yatırımcıların bu şirketlerin kazançlarına, büyüme olanaklarına ve değer artışlarına iştirak etmesini sağlama stratejisiyle yönetiliyor. Asgari %80'i teknoloji temalı varlıklarda değerlendirilen BZY Teknoloji Fonu, değişen piyasa koşullarına göre hem sermaye kazancı hem de temettü ve faiz geliri elde etmeyi hedefliyor. BZY Teknoloji Fonu; bir yandan döviz getirisini büyük oranda yansıtırken, diğer yandan da teknoloji sektöründeki şirketlerin büyüme potansiyellerine yatırım yapma fırsatı sunması sebebiyle, Euro, Dolar, Gram Altın gibi yatırımlardan pozitif anlamda ayrışıyor. Bunun yanında fon, ülke ve varlık riskini dağıtarak yatırımları çeşitlendirme imkânı da sunuyor.

DÜNYA KADINLAR GÜNÜ'NE ÖZEL
SİGORTALADIM
İNDİRİM KAZANDIM
KAMPANYASI

Trafik, Kasko, İMM ve DASK sigortası alanlar,
1.500 TL'ye varan kampanyalara ek
200 TL'ye varan indirim kazanıyor.

MART
— AYI —
BOYUNCA



5 Milyon Kişi Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası İhtiyaçları için Anadolu Hayat Emeklilik'i Tercih Etti

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörlerinde faaliyet gösteren ve toplamda 5 milyon müşteriye hizmet veren Anadolu Hayat Emeklilik, istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) devlet katkısı dahil 148 milyar TL fon büyüklüğüne ve 2,9 milyon katılımcıya ulaşan şirket, 18 yaş altı müşteri pazarında katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde sahip olduğu sırasıyla yüzde 25 ve 26'lık pazar payları ile sektör lideri konumunda yer alıyor. Hayat sigortası branşında 2,4 milyon müşterisi bulunan Anadolu Hayat Emeklilik'in 2023 yılına ait prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 101 oranında artarak 7,1 milyar TL'ye ulaştı.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları alanlarında çalışmalarını sürdüren Anadolu Hayat Emeklilik, 2023 yılında gerçekleştirdiği başarılı performansına, 2024 yılının ilk çeyreğinde de devam ediyor. 23 Şubat 2024 tarihli verilere göre gönüllü bireysel emeklilik ve otomatik katılım toplamından oluşan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yılbaşından bu yana yüzde 10,3 artışla 148 milyar TL güncel fon büyüklüğüne sahip olan şirket, aynı tarih itibarıyla toplamda 2,9 milyon katılımcı sayısına ulaştı. Şirket, hayat sigortası branşında ise yılın ilk ayında 679 milyon TL prim üretimi gerçekleştirdi. 2023 yılı sonunda aktif büyüklüğü 162,7 milyar TL, özkaynakları ise 6,3 milyar TL seviyesinde gerçekleşen şirketin, bu değerlerinde bir önceki yıla göre sırasıyla yüzde 80'lik ve yüzde 86'lık artış yaşandı.

2023 yılı için BES ve hayat sigortası branşlarında geldikleri noktadan ve ulaştıkları başarılarından memnun olduğunu söyleyen Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, "2023 yılı için tüm branşlarda hedeflediğimiz performans seviyesine ulaştık. Hayat sigortası ve bireysel emeklilik branşlarında tüm kategorilerde (katılımcı sayısı, fon büyüklüğü, prim üretimi) sektör ortalamasının üzerinde büyüyerek pazar payımızı artırdığımız çok başarılı bir yıl geçirdik" şeklinde konuştu.

18 yaş altı müşteri pazarında da sektör lideri unvanlarını koruduklarını belirten Atalay, "Çocuklara yönelik bireysel emeklilik ürününü sektörde satışa sunan ilk şirket olarak, 18 yaş altı müşteri pazarında sahip olduğumuz 277 bin katılımcı ve 3,9 milyar TL'lik fon büyüklüğü ile lider pozisyonumuzu koruyoruz" ifadelerini kullandı. Geniş müşteri tabanına da değinen Atalay, "Güncel durumda, 5 milyon kişi bireysel emeklilik ve hayat sigortası ihtiyaçları için Anadolu Hayat Emeklilik'i tercih ediyor. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan aile verilerine göre, ülkemizdeki ortalama hanehalkı büyüklüğü 3,17 olarak hesaplandı. Bu kapsamda esasen müşterilerimizi aynı evde yaşadıkları aile fertleriyle birlikte düşündüğümüzde; şirket olarak toplamda 15 milyon aşkın kişiye dokunarak, farklı ürünlerimizle tasarruf yapma ve risklere karşı korunma imkânı sunduğumuzu söyleyebilirim" dedi.





“Her 4 çocuktan 1'i için ailelerin tercihi olmaya devam ediyoruz”

Şirketin gösterdiği bu güçlü performansın 2024 yılında yeni başarılarına imza atma yolunda kendilerini teşvik ettiğini belirten Atalay, sözlerini şöyle sürdürdü: “2023 yılında yakaladığımız büyüme ivmesinin bu yıl da aynı hızla devam edeceğine inanıyoruz. 2024 yılının sonunda gönüllü BES katılımcı sayımızın 1,5 milyonu aşacağını tahmin ediyoruz. 18 yaş altındaki müşteri grubunda pazardaki lider konumumuzu bu sene de korumaya ve sektördeki her 4 çocuktan 1'i için ailelerin tercihi olmaya devam edeceğiz. Otomatik katılım tarafında ise ivme kazandırdığımız kurumsal iş birliklerimizle sistemdeki çalışan sayısını aynı doğrultuda artırmayı hedefliyoruz. BES fon büyüklüğü ve hayat sigortası prim üretimi tarafında da pazar payımızı artırarak buradaki finansal kapsayıcılığımızı genişletmek 2024 yılına dair hedeflerimiz arasında yer alıyor.”

“Yeni müşteri kazanımı faaliyetlerimize ağırlık vereceğiz”

Gelecek dönemde gerçekleştirecekleri çalışmaların odak noktasının müşterileri olacağına işaret eden Atalay, “Müşterilerimize kusursuz bir deneyim sunmak adına çalışmalarımıza son hızla devam edeceğiz. Müşterilerimizin tüm talep ve işlemlerini dijital platformlar üzerinden self servis gerçekleştirmeleri ve işlem aşamalarını dijital platformlarımızdan izlemelerini sağlamak üzere süreçler geliştirmek için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Yeni müşteri kazanımı ve müşteri devamlılığını artırmaya yönelik yapay zekâ destekli kişiselleştirilmiş değer önerileri üzerinde çalışmalarımız artacak. 2024 yılında da bireysel emeklilik ve hayat sigortası pazarlarında sahip olduğumuz güçlü pozisyonumuzu korumak ve belirli kategorilerde daha da kuvvetlendirmek için müşteri devamlılığının sağlanmasına yönelik aksiyonlar alırken, sürekli olarak çeşitlendirdiğimiz ürün yelpazemiz ile yeni müşteri kazanımı faaliyetlerimize ağırlık vereceğiz. İlaveten, faaliyet gösterdiğimiz sektörlerin sıcak gündeminde müşteriler lehine gelişmeler içeren yeni mevzuat düzenlemeleri bulunuyor. Bu yıl odaklanacağımız başlıklardan biri de bu mevzuat düzenlemelerine hızlıca uyum sağlamak olacak. Tüm faaliyetlerini çevreye ve topluma karşı sorumluluklarının bilincinde bir yaklaşımla gerçekleştiren şirketimiz, günümüz ihtiyaçları doğrultusunda gerek satış öncesi gerekse satış sonrası en iyi müşteri deneyimini sunan şirket olmaya devam edecek. Anadolu Hayat Emeklilik olarak sağladığımız güveni müşteri deneyimi ve dijitalleşme ile zenginleştirip,

sürdürülebilirlik vizyonumuzu çalışmalarımızın ayrılmaz bir parçası haline getirerek faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde hizmetlerimizi üst seviyelere taşıyacağız” diye konuştu.

“Dijitalleşmeye yönelik ciddi yatırımlar yapmaya devam edeceğiz”

Anadolu Hayat Emeklilik olarak, 2024 yılında dijitalleşmeye yönelik önemli yatırımlar yapmaya devam edeceklerinin altını çizen Atalay, “Teknoloji ve dijitalleşmenin tüm finans sektörünün vazgeçilmez bir unsuru haline gelmesi ile müşterilerin tercihleri de bu yönde şekillenmeye devam ediyor. Online kanallarımızdan satışa sunduğumuz çok sayıda hayat sigortası ve bireysel emeklilik ürünümüz ile müşteri tercihlerini etkileyen dijitalleşme serüvenine önem veriyoruz. Şirketimiz 2023 yılında dijitalleşme çalışmalarına ağırlık vererek, dijital olgunluğunu önemli bir seviyeye taşıdı. Bireysel emeklilik başvurularını dijital ortama taşıdığımız yeni uygulamamız AHE-Dijital BES Başvurusu 2023 yılının önemli mihenk taşlarından oldu. Bu şekilde üretilen bireysel emeklilik sözleşmelerimizin toplam içerisindeki payı yüzde 27'ye ulaştı. Bu sayede dijital müşteri deneyimini iyileştirirken, sürdürülebilir gelecek önceliğimiz kapsamında gelecek kuşaklara daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için çalışmaya devam ettik. Önümüzdeki dönemde verimliliği yüksek satış kanallarımızı giderek daha da güçlendirmek ve toplam üretim içindeki payını artırmak adına faaliyetlerimize kesintisiz şekilde devam edeceğiz. Aynı zamanda dijital kanallardan sunduğumuz ürün çeşitliliği ve sayısını artırarak dijital yetkinliğe sahip lider şirketler arasında yer almayı sürdüreceğiz. Farklı sektörlerdeki firmalar ve ekosistemler ile iş birliği yaparak dijital kanallarımızın verimliliğini artırmayı ve kanal çeşitliliğimizi zenginleştirmeyi hedefliyoruz” dedi.

“Tohum Kumbaram Projemiz ile binlerce çocuğa ulaştık, hedefimiz daha fazlasına ulaşmak”

Finansal gerçekleşme ve hedefler yanında topluma değer katan, sürdürülebilir bir geleceğe hizmet eden uygulama ve projelere de önem ve öncelik verdiklerini belirten Atalay, “Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği ile “Tohum Biriktir, Geleceği Değiştir” sloganıyla Aralık 2022’de hayata geçirdiğimiz Tohum Kumbaram projesi ile bugüne kadar 10 binden fazla çocuğumuza ulaştık. Geleceğimiz olan çocukların doğaya dair farkındalıklarını artırırken üretim-tüketim dengesi bilincini yaygınlaştırma amacıyla önümüzdeki yıllarda binlerce çocuğa daha ulaşmayı hedefliyoruz” diye konuştu.



Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı; **“Spor Muhabirleri ve Spikerleri Üniversitede Yetiştirilsin”**

Türkiye Spor Yazarları Derneği Başkanı Oğuz Tongsir ve spor yazarı Şansal Büyüka İstanbul Topkapı Üniversitesi rektörü Prof. Dr. Emre Alkin moderatörlüğünde üniversitenin Kanyon USLA yerleşkesinde bir araya geldiler.

Söleşkiye İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın yanı sıra çok sayıda akademisyen ve öğrenci katılım sağladı.

İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin “Fark Yaratan Sohbetler” etkinliği kapsamında gerçekleşen futbol ve spor medyasının sorunlarının ve çözümlerinin konuşulduğu söyleşide “spor muhabiri ve spikeri olmanın önemli yetkinlikler ve eğitimler gerektirdiği, bu doğrultuda bu mesleği hedefleyenlerin eğitimlerini bu yönde planlamaları gerektiği üzerine değinildi. İstanbul Topkapı Üniversitesi'nde bu ders içeriklerinin oluşturularak sektöre nitelikli, alanında uzman mezunlar yetiştirilmesi” gündeme getirildi. Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı ve Rektör Prof. Dr. Emre Alkin'in de bu öneriye gösterdiği olumlu yaklaşımla spor medyası-üniversite iş birliğinin temelleri atıldı.

Oğuz Tongsir: İstanbul Topkapı Üniversitesinde Spor Muhabirliği ve Spikerliği Branşlarında Dersler Verilmesini Öneriyorum

Türkiye Spor Yazarları Derneği Başkanı Oğuz Tongsir futbol da yaşanan sorunlara mercek tuttu. Tongsir, “Futbolu, futbol bilen insanlar yönetmeli. En büyük sorununuz bazı görevlerde bilgisi az olan insanların bulunmasıdır.” dedi. Spor basınında gerekli eğitim süreçlerinden geçmeden izleyici, dinleyici ve okuyucu karşısına çıkan spor muhabiri ve spor spikerlerinin olduğunu vurgulayan Oğuz Tongsir, “Bu branşlarda dersler verelim. Her talep eden bu mesleği yapmasın. Akademik birikimi sektör deneyimi ile harmanlandıktan sonra görev alabilsinler. Liyakat, spor basını kurtaracak önemli bir unsur olacaktır. Bu dersleri gelin hep birlikte İstanbul Topkapı Üniversitesinde yapalım. Gençleri ve geleceğin spor basını burada birlikte yetiştirelim.” önerisinde bulundu.



Nihat Kırmızı: “Yetiştirdiğimiz Gençlere Fırsat Verilirse, Futbol Dünyasındaki Sorunlar En Aza İnecektir”

İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı, Büyüka ve Tongsir'in bahsettiği sorunların yegane çözümü olarak eğitimi, sporu bir bilim olarak ele alan yeni nesiller olduğunu ifade etti. Kırmızı, “Mevcut sorunları çözüme kavuşturacak olan yetiştirmiş olduğumuz nitelikli mezunlardır. Hem spor hem de medya alanında önemli bir eğitim-öğretim sürecinden geçen öğrencilerimiz, iletişim, takım çalışması, kriz yönetimi gibi 21. yüzyıl becerilerini geliştirmiş bireylerden oluşuyor. Dolayısı ile onlara verdiğiniz destekten ötürü teşekkür ediyor, sizler gibi iyi niyetli bir şekilde sorunların çözülmesini isteyen futbol dünyası ve spor basını mensuplarının gençlerimize fırsat tanınması yolunda katkı sağlamasını istiyoruz.” değerlendirmesinde bulundu.

Şansal Büyüka: Türk Halkı Tavır Alırsa, Yöneticiler de Spor Medyası da Değişecektir

Ülkemizde futbol alanında yaşanan olumsuzlukları değerlendiren Şansal Büyüka, “Ne yazık ki Türkiye’de çok ciddi bir kulüpçülük var. Emek ve hak daha iyi korunmalı. Futbola değer katan yorumlar yapılmalı. Haberciliğin objektiflik ilkesi elden bırakılmamalı. Kulüp yöneticileri de yaptıkları açıklamalar ile taraftara örnek olmalı, sosyal medyadaki taraftar etkileşimine agresiflik yerine sporseverlik ve birlik anlayışı katmalı. Ülkemizde alışkanlığa dönüşen kötülükle beslenme tavrı son bulmalı.” dedi.

“Bu sebeple Türk toplumu eğer bu tavra ve tutuma bir tepki gösterebilirse, yöneticiler ve medya mensupları da daha iyi iletişim kuracaktır. Özellikle medya mensupları da bu süreçte önemli bir rol üstlenmektedirler.” şeklinde sözlerine devam etti.

Futbolun ekonomik olarak kaybına da değinen Şansal Büyüka, “Markalar spor programlarına sponsor olmaktan kaçınıyor. Spor medyasının üslup ve yorumları marka iletişimlerini açısından kaygı yaratıyor. Bu doğrultuda markaların futbola yatırım yapması için spor spikerleri ve muhabirlerine de önemli bir görev düşüyor. Bu sebeple üniversitede bu işin eğitiminin verilerek bu vizyonun spor medyasında gelişmesi sağlanmalıdır.” dedi.

Prof. Dr. Emre Alkin: Taraftarları Yenilikçi Uygulamalar ile A Milli Futbol Takımımızın Maçlarına Gitmeye Teşvik Ettik

Türkiye Futbol Federasyonu’nda daha önce Genel Sekreterlik görevini yürüten İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, A Milli Futbol Takımımızın maçlarındaki tribün doluluğunun nasıl sağlandığına yönelik önemli detaylar paylaştı. Prof. Dr. Emre Alkin, “Göreve geldiğimizde neredeyse A Milli Futbol Takımımızın maçlarına bir adet bilet satmak bile çok zor bir durumdu. Satışları online mecralardan yaparak önemli bir yeniliğe yelken açtık. Gözle görülür bir tribün doluluğu oluştu. Ancak bizler kadınlar ve çocuklar da maça gelsin istiyorduk. Bu nedenle tribün dolulukları üst düzey olan Arsenal gibi kulüplerle görüşerek fikir alışverişinde bulunduk. Arsenal yöneticileri, “Bir maça kadın ve çocukların gelmesini istiyorsanız ortamın hijyeni ve konforunun sağlanması gerekiyor.” dedi. Bizler de fiziki yapıları buna göre kurguladık. Hem A Milli Futbol Takımımız hem de TFF için önemli bir dönüşüm gerçekleşmişti.” dedi.

Uğur Gülen

TSB Başkanı

“Deprem gerçeğimiz, sigorta ise güvenli yarınlar için olmazsa olmazımız”

Sigorta ve emeklilik sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, 1-7 Mart 2024 Deprem Haftası’nda açıklamalarda bulundu.

Sigorta sektörünün olası afetlerde çok daha fazlasını yapabilecek güce sahip olduğunun altını çizen TSB Başkanı, sigortalı sayısını artırarak çok daha başarılı sonuçlara ulaşabileceğini belirtti. Başkan Gülen, Çanakkale merkezli yaşanan son deprem nedeniyle geçmiş olsun mesajını da ilettili.

Uğur Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: “Kahramanmaraş depremleri için devletin bütçesinden ayrılan pay 105 milyar dolar. Sektörümüz bunun 5 milyar dolarlık kısmını üstlenmiş durumda. Sigortalanma bilincimiz ve sigortalı varlıklarımız daha yüksek olsaydı, sektör olarak devletimizin üzerinden bu yükü alabilirdik. Bu da vatandaşlarımıza daha fazla yatırım, istihdam ve olanak olarak geri dönerdi. Bizi en çok üzen hususlardan biri sigortalanma davranışının ‘risk gerçekleştikten’ sonra ortaya çıkması, ardından ise sürdürülememesi. 6 Şubat depremleri ile sigortalanma talebinde çok hızlı bir artış olsa da bu durum 2 ay sonra sönümlenerek geçen yılın aynı döneminin bile altında kaldı. Türkiye’nin bir deprem ülkesi olduğunu, ayrıca iklim krizi nedeniyle dünyanın pek çok ülkesi gibi yeni afet riskleriyle karşı karşıya olduğunu hiç unutmamalıyız.”

Yalnızca afet bölgesinin değil, tüm Türkiye’nin 6 Şubat depremlerinin ardından deprem gerçeğiyle bir kez daha yüzleştiğini hatırlatan TSB Başkanı, “Sigorta kıymet bilmektir” anlayışına sıkı sıkı sarılmamız gerektiğini vurgulayarak, “Depremi, deprem olduğunda hatırlayıp zaman geçtiğinde unutmak, yokmuş gibi davranmaktan kaçınmalıyız. Depremlerde kaybedilen hayatları yerine koyamayız ama deprem zararını azaltmak için toplumsal olarak bilinçlenerek sağlığını ve bin bir emekle sahip olduğumuz varlıklarımızı sigorta ile güvence altına alabiliriz” şeklinde konuştu. Araştırmalar neticesinde olası Marmara depremi için öngörülen hasarın 100 milyar doların biraz üstünde beklendiğini belirten Gülen, bunun yalnızca yaklaşık yüzde 10’unun sigortalı olduğunu hatırlattı. Sektörün ödediği ve üstlendiği tazminatlarla yalnızca 2023 yılında ‘günde 260 bin kişinin’ hayatına dokunduğunu ve günlük 1,2 milyar TL gibi bir tutarı ekonomiye döndürdüğünü ifade eden TSB Başkanı, “Farkındalığı ve buna bağlı olarak sigortalanma oranlarını artırarak çok daha iyi sonuçlar almamamız, ülkemizin ve vatandaşlarımızın geleceğini korumamız mümkün” dedi.

Türkiye Sigorta Birliği çalışanlarının deprem sırasında yapılacaklarla ilgili eğitim aldığını da belirten Başkan Gülen şöyle konuştu: “Sektörümüz, Kahramanmaraş depremlerinin ardından çok zorlu bir sınavdan geçti. Ancak tüm paydaşlarımızla birlikte aldığımız hızlı kararlar ve aksiyonlar sayesinde bu süreci alnımızın akıyla tanımladık. Çalışanlarımızın olası bir depreme ya da afete tüm yönleriyle hazır olmasını çok önemsiyoruz. Önce çalışanlarımızın ve ailelerinin sağlığı, ardından da verdiğimiz hizmetlerin aksamaması için bu eğitimler kritik değerinde.”

2023 yılında ülkemize büyük acılar yaşatan ve asrın felaketi olarak adlandırılan Kahramanmaraş depremlerinin ardından sigorta şirketleri 13,3 milyar TL nakdi yardım, 5,6 milyon TL değerinde konteyner, 92 tır, 9 ambulans, 10,4 milyon TL değerinde yardım gereçleri, 5,4 milyon TL değerinde hijyen malzemesi, 400 bin adet kıyafet, 4 sahra mutfağı, 300 bin gıda yardımı, TEV ile ortaklaşa 100 üniversite öğrencisine 4 yıllık burs imkânı sağladı. Sigorta sektörü 1.yılımı geride bıraktığımız asrın felaketinin ardından bölgenin eski günlerine dönebilmesi adına desteklerine aralıksız şekilde sürdürüyor.

“Milletimizin sigorta ürünlerine en kolay şekilde ulaşması için çalışıyoruz.”

Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü



2023 yılında yüzde 136 büyüyen Türkiye Sigorta; yılı yaklaşık 60 milyar TL'lik rekor prim üretimiyle kapattı.

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, geçen yıllarda olduğu gibi 2023 yılında da güçlü finansal büyümesini sürdürdü. Şirket; 1 Ocak-31 Aralık 2023 döneminde toplam prim üretimini, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 136 artırarak; yaklaşık 60 milyar TL'ye ulaştırdı ve başarılarına bir yenisini daha ekledi.

Şirket, kara araçları (kasko), yangın & doğal afetler ve sağlık branşlarında 2023 yılında; yüzde 200'ün üzerinde büyüme kat etti. Türkiye Sigorta KAP'a yaptığı son bildirimde 2023 yılı kârını ise, 6 milyar 155 milyon TL olarak açıkladı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; "2023 yılını hem rekor üretimle hem de hedeflediğimiz kârlılık rakamlarına ulaşarak kapatmanın gururunu yaşıyoruz. Sektörün öncü şirketi olarak ülkemizin stratejik yatırımlarına güvence sağlarken, aynı zamanda milletimizin sigorta ürünlerine en kolay şekilde ulaşması için çalışıyoruz. Bu doğrultuda 2023 yılında prim üretimimizi yüzde 136 artırarak 59 milyar 518 milyon TL'lik bir üretime imza attık. Kârlılığımızı ise bir önceki yıla göre yaklaşık 6,5 kat artırarak; 2023 yılı 6.1 Milyar TL kârı ile kapattık; böylece başarılarımızı bir kez daha pekiştirmiş olduk" dedi.

Türkiye Sigorta'nın kasko, sağlık gibi bireysel ürünlerin yanında yangın, işyeri ve ticari poliçelerde öncü rolünü devam ettireceğini belirten Taha Çakmak sözlerini şöyle sürdürdü; "Stratejik ürünlerimiz olan kasko, yangın & doğal afetler ve hastalık sağlık branşlarındaki başarılı finansal sonuçlarımız, 2023 yılında teknik kârlılığımıza da yansdı ve 7 milyar 905 milyon TL teknik kâra ulaştık. Tüm branşlarda ilerlememizi sürdürerek, ülkemizle birlikte gelişmeye ve güçlenmeye devam edeceğiz."



Elektrikli Araçlarda Hasar Tespiti ve Onarım Uzmanlık Gerektiriyor!

Ülkemizin en köklü sivil toplum kuruluşlarından TÜSED Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği, elektrikli araçlarda ortaya çıkan hasarların tespiti ve hasar sonrası onarım süreçleriyle ilgili faydalı açıklamalarda bulundu. Akaryakıt ile çalışan motora sahip araçlarla karşılaştırıldığında elektrikli araçlarda hasar sonrası ortaya çıkacak risklerin yüksek olduğunu belirten TÜSED Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği Yönetim Kurulu, hasar tespiti ve onarım süreçlerinde doğru ekipman kullanımı ve eğitimin önemine dikkat çekti.

Türkiye otomobil pazarındaki payı her geçen gün artan elektrikli araçların hasar sonrası süreçleriyle ilgili kapsamlı bilgiler veren TÜSED Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği, özellikle yüksek voltaja ve bataryada ortaya çıkabilecek kimyasal tepkimelere karşı alınması gereken önlemlerle ilgili detaylı açıklamalarda bulundu.

Her aracın acil durum müdahale talimatlarının farklı olabileceğine dikkat çeken TÜSED Yönetim Kurulu “İlk ve en önemli husus yüksek voltaj sisteminin kesilmiş olmasıdır. Yüksek voltaj kesilmiş olsa dahi aracın sistemleri üzerindeki elektrik yükü aracın modeli ve teknolojisine göre 30 dakikaya kadar bir deşarj bekleme süresi gerektirebiliyor. Her ne kadar tümüyle çok yeni bir teknoloji olsa da ilk üretilen elektrikli araçlarda risk daha yüksek olabiliyor. İkinci önemli husus ise bataryaların hasar alıp almadığıdır. Batarya kontrol edilerek kimyasal bir tepkimeye girip girmediğinin tespit edilmesi, batarya ısısının düzenli aralıklarla kontrol edilmesi gerekiyor. Genelde titanyum malzemeden üretilen batarya dış gövdeleri deformasyona uğramasa da iç yapısında bir bozulma sonucunda kimyasal olarak tepkime başlamış olma riski var. Bu risk 15 güne kadar devam edebiliyor. Özellikle li-ion bataryaların iç yapılarına su teması halinde kimyasal tepkime ile polimer iyonların hava ile buluşması zehirli gazların ortaya çıkmasına sebebiyet veriyor. Bu durum zehirlenmelere, cilt yanıklarına ve özellikle gözlere ciddi zararlar verebilecek potansiyele sahiptir. Ayrıca aracın uzaktan kumanda sistemi ve mevcut ise uygulama ile bağlı olabileceği mobil telefon ve tabletler ile ilişkisinin kesilmiş olması da dikkat edilmesi gereken hususlardan biri. Bu kontrolün yapılmamış olması halinde herhangi sistemin bir anda aktif olabilme riski var.” açıklamasında bulundu.

Orta ve büyük ölçekli hasarlarda ekspertiz ve onarım sürecine dikkat

Hasar tespit aşamasının basit hasarlarda, akaryakıt ile çalışan motora sahip diğer araçlardan çok da farklı olmadığını belirten TÜSED, orta ve büyük ölçekli hasarlarda sürecin farklılaştığını ifade ediyor. “Öncelikle hasarlı aracın elektrikli araç hasarlarına müdahale edebilecek gerekli yetkinlik ve şartlara uygun tamirhanelerde bulunması çok önemli. Diğer araçlardan farklı olarak söz konusu fiziksel şartları sağlamış ve gerekli yetkinliklere sahip yetkili servisler bu araçlar üzer-

inde çalışırken ayrı bir alanda işlem yapıp etrafını bantlayarak çevirerek işlem yapıyorlar. Büyük ve mekanik hasarların tespitinde özel silikon eldivenler kullanmak, maske ve koruyucu gözlük takmak, tedbiri elden bırakmamak, yüksek gerilimden dolayı temas edilebilecek nokta ve kablolara (özellikle turuncu kablolara ve soketlere-turuncu renk yüksek voltajı gösteren evrensel bir renktir) çok dikkat etmek gerekli. Yine ortamın havalandırma yeterliliği dikkat edilmesi gereken diğer bir husus.” diyor.

Onarım süreçlerinde eğitimsiz teknisyen araca veya kendisine zarar verebiliyor

“Yine bu araçları normal araçlardan ayıran bir diğer özellik ise ağırlıklarının fazla olması ile ivmelenmelerinin de güçlü olması sebepleri ile kaza halinde ivme etkisi ile araçlarda daha fazla hasar meydana gelebiliyor. Onarım teknikleri ise henüz sınırlı. Alternatif onarım teknikleri yok denecek kadar az. Batarya başta olmak üzere bazı parçaların onarımları mümkün değil.” şeklinde açıklamalarına devam eden dernek, servislerin elektrikli araçlarla ilgili yetkinliğine ilişkin de önemli satır başlarını paylaştı. TÜSED Yönetim Kurulu, “Ülkemizde satılan birçok elektrikli aracın yetkili servisi bulunmakta. Ancak maalesef tüketici tercihi ve diğer faktörlere bağlı olarak (onarım maliyeti) özel servislerinde bu araçları onardığına şahit olmaktayız. Henüz az sayıda özel onarım servisi bu konuda çeşitli eğitimler alarak yetkinlik seviyesini geliştirmiş durumda. Yasal olarak elektrikli araç teknisyenlerinin almak zorunda olduğu eğitimler var, bunlar sorgulanmalı. Yedek parça temin ve tedarik süreci uzun sürrebilmekte, henüz bu araçlarda yeterince uzmanlaşma olmadığı için, hasar ve arıza tespitleri daha uzun, eğitilmiş teknisyen sayısı ise az. Basit bir karoser onarımında dahi bilgisiz bir teknisyen aracın komple elektronik sistemine zarar verebilir. Bu tarz yaşadığımız örnekler mevcuttur. Ayrıca araçların bir yerden bir yere taşınması gerektiğinde de bu onarım aşaması olsun, kaza sonrası olsun mutlak suret yerden bağlantısının kesilmesi gerekmektedir. Özellikle de rejeneratif frenleme sistemine sahip araçlarda bu durum önem arz ediyor. Ayrıca onarım sonrası araçların yeniden aktif hale getirilmesi için birtakım prosedürler ve sistemlerin sırası ile yeniden devreye alınması süreçlerinde yeni sorunlar ortaya çıkabiliyor.” dedi.

KASİDER'den teknik eğitim programı



Kurulduğu günden bu yana sektörde ses getiren işlere imza atan Kadın Sigortacılar Derneği & KASİDER, bu defa TSEV & BİMTES ve Sektör Duayenleri iş birliği ile sektörde çok fazla ihtiyaç duyulan endüstriyel yangın hasarları ile ilgili olarak teknik bir eğitim programını sektöre kazandırdı.

4 Mart pazartesi günü Av. Ahmet Karayazgan'ın Hukuk Eğitimi ile başlayan bu program çok kıymetli Eğitimciler eşliğinde 59 saat sürecektir ve sonunda KASİDER tarafından sertifikalar Sigorta Haftası içerisinde katılımcılara dağıtılacaktır. Sektördeki Hasar Duayenleri kıymetli tecrübe ve deneyimlerini katılımcı arkadaşlar ile paylaşacaklar ve Gedik Üniversitesi kıymetli hocaları Esra İşbilen Duru ve Janberk Okan tarafından akademik bir çerçevede bir çıktı hazırlanacak ve bu çıktı bir kıymetli akademik kitapçık olarak sektöre kazandırılacaktır.

Cumhuriyetin 100. yılına özel olarak 100 hasarcı arkadaşımızın eğitilmesi planlanan bu program BİMTES tarafından desteklenmekte ve finanse edilmektedir.



Magdeburger Sigorta, Sermaye Artışıyla Daha da Güçleniyor

2018 yılından bu yana Bor Holding bünyesinde faaliyetlerine devam eden Magdeburger Sigorta'nın sermayesi 435 milyon TL artırılarak 685 milyon TL'ye yükseltildi.

Sigortalılarına sunduğu etkin ve sürdürülebilir hizmetlerini geliştirmek amacıyla finansal gücünü artırmayı sürdüren Magdeburger Sigorta, büyüme ve güçlenme stratejisi kapsamında sermaye artışı gerçekleştirdi. Şirket, 250 milyon TL olan sermayesine 435 milyon TL ekleyerek toplam sermayesini 685 milyon TL'ye yükseltti. Güven tazeleyen bu sermaye artışı, şirketin varlığını güçlendirirken aynı zamanda sektördeki konumunu sağlamlaştırma yolunda önemli bir adım olarak dikkat çekiyor.

Geniş acente ağı ile Türkiye genelinde hizmet veren Magdeburger Sigorta, stratejik planlama doğrultusunda 5 yıl içinde ilk 10 sigorta şirketi arasında yer almayı ve yüzde 2,5'lik pazar payına sahip olmayı hedefliyor.

Trafik ve kasko sigortaları dışında, özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS), kritik hastalıklar sigortası, nakliyat, konut ve sorumluluk sigortası gibi hayat dışı branşlarda da büyüme gerçekleştirmek isteyen Magdeburger Sigorta, sermaye artışıyla birlikte sunduğu hizmetlerin kalitesi ve kapsamını daha da genişleterek müşteri memnuniyetine olumlu yönde katkı sağlamayı amaçlıyor. Son olarak Tarsim Havuz İşletmesi A.Ş.'ye ortak olan şirket, tarım sigortaları branşında da üretim gerçekleştirmeyi hedefliyor.

Kaza Tespit Tutanağı yerine SBM'den pratik çözüm



Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin yeni uygulaması ALO KTT Çağrı Merkezi hattı, Kaza Tespit Tutanağı'ndaki zaman kaybının önüne geçmek için anında bilgi girişi sağlayabiliyor.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), sektörün sağlıklı fiyatlamaya yapabilmesi için istatistik sunarak hem suistimallerin önüne geçiyor hem de sigorta sistemine olan güvenin artırılmasına katkı sağlıyor.

Bu kapsamda çalışmalarını sürdüren SBM, yeni hizmeti ALO KTT Çağrı Merkezi ile Türkiye'de meydana gelen maddi hasarlı trafik kazalarında, kâğıt forma ihtiyaç duyulmaksızın hızlı bir şekilde tutanak oluşturulmasını sağlıyor.

ALO KTT Çağrı Merkezi'nin, vatandaşa kolaylık sunmanın yanında tutanakların anında dijital ortama aktarılarak ilgili sigorta şirketlerine ulaştırılmasını da sağlayarak Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDĐK) tarafından yürütülen gözetim ve denetim faaliyetlerine de yardımcı olması hedefleniyor.



Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDĐK) kefalet poliçeleri ve senetlerindeki sahteciliğin engellenmesine yönelik Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) nezdinde yeni bir uygulama geliştirildiğini duyurdu.

SEDĐK'nın konuya ilişkin basın duyurusunda şu ifadelere yer verildi: "Kurumumuzun önleyici faaliyetleri kapsamında, kefalet poliçeleri ve senetlerindeki sahteciliğin engellenmesine yönelik Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) nezdinde yeni bir uygulama geliştirilmiştir. Buna göre, kefalet senedi kullanıcılarına SBM "Sigortam360" uzantısının "Poliçeler" sekmesindeki <https://online.sbm.org.tr/ovm-police/public/kefaletSenedi/sorgu.sbm> web adresi üzerinden "birim referans no" ile kefalet poliçeleri ve senetlerinin gerçekliğinin ve geçerliliğinin ücretsiz olarak sorgulanması imkanı sağlanmıştır. Kamuoyuna saygıyla duyurulur."

SEDĐK'dan sahte kefalet senetlerinin önlenmesine yönelik duyuru

Genelgeye ulaşmak için QR Kodu Okutunuz



Şebnem Yalçinkaya, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Olarak Atandı

Şebnem Yalçinkaya, 4 Mart 2024 itibarı ile Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Yönetim Kurulu tarafından TSEV Müdürü olarak atanmıştır.

1994 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Matematik bölümünde lisans; 1997'de ise aynı bölümde yüksek lisansını tamamlayan Yalçinkaya iş hayatına ODTÜ'de araştırma görevlisi olarak başlamıştır. 1997 yılından 2019 yılına dek Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı Sigorta Denetleme Kurulu'nda "Sigorta Denetleme Aktüeri" olarak görev yapmıştır. 2008 yılında Boston Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Yüksek Lisans Programı'nı tamamlamıştır. Marmara Üniversitesi Sigortacılık ve Bankacılık Yüksek Okulu Aktüerya Yüksek Lisans Programı'nda dersler veren Yalçinkaya, TSEV'in aktüerlik sınavlarına yönelik eğitim programları ve Azerbaycan Aktüerya Akademisi'nde de görev almaktadır.



UNICO
SIGORTA

Unico Sigorta Acenteleri Euro 2024'de Milli Takımın Yanında Olacak!

Geçmişinden aldığı güç ve insan odaklı yaklaşımı ile müşterilerinin ve iş ortaklarının güvenini kazanan Unico Sigorta; düzenlediği kasko kampanyasında en başarılı acentelerini 21 – 23 Haziran tarihlerinde Türkiye'yi desteklemek üzere Almanya'ya götürüyor.

Yenilikçi sigortacılık ürün ve hizmetleri sunarak, sürdürülebilir büyümeye hizmet eden Unico Sigorta, 2024 Avrupa Futbol Şampiyonası kapsamında, 22 Haziran'da oynanacak Türkiye - Portekiz maçını izlemek üzere kasko kampanyasında en başarılı acentelerini Almanya/Düsseldorf'ta ağırlayacak. Hem Orta Çağ'dan bu yana önemli bir ticaret merkezi olarak önemini koruyan ve pek çok tarihi yapıyı ile öne çıkan Köln'ü keşfederek şehir turu yapacakları hem de milli maç heyecanını paylaşacakları keyifli bir gezi programı acenteleri bekliyor olacak.

Özel Maç Deneyimi ve Takım Ruhu

Unico Sigorta, maç gününde acentelerini, özel ayrıcalıklarıyla unutulmaz bir deneyim yaşatmak ve maçın heyecanını doyasıya yaşayabilecekleri PRESTIGE LOUNGE'da ağırlayacak. Unico Sigorta, en iyi kategorideki koltuklarda maçı izleme, stada özel alanlardan giriş yetkisi, maç öncesi, devre arası ve maç sonrasında yiyecek ve içecek servisi ve eğlence olanakları ile birlikte coşkuyla Milli takıma destek olmanın keyfini acenteleriyle birlikte çıkartacak.

Kasko Üretimi Yapan, Şampiyonada Yerini Alacak

Bu unutulmaz deneyim için, Şubat 2024 - Mayıs 2024 tarihleri arasında kasko kampanya hedefini tutturan acenteler, 2024 Avrupa Futbol Şampiyonası'nda Milli takımı yakından izleyip destekleme şansı yakalayacaklar.

Birlikte Başardık, Birlikte Kutlayalım!

Bu heyecan verici kampanyayla ilgili açıklamada bulunun Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler şampiyona öncesi acentelere şu mesajı gönderdi: "Sigorta sektöründeki 35 yıllık serüvenimizde müşterilerimizle aramızda önemli bir köprü görevi gören acentelerimiz bizler için çok kıymetli. Yıl içinde sık sık onlarla bir araya gelmek ve paylaşımda bulunmak için önemli bir gayret gösteriyor, farklı gezi programları kurguluyoruz. Bu kez futbolun birleştirici gücü ile bir araya gelerek milli maç heyecanını yaşamak için yola çıkacağız. Bu sadece bir iş gezisi değil, aynı zamanda birlikte keyifli vakit geçireceğimiz, takımımıza destek olacağımız bir etkinlik olacak. Milli maç heyecanını birlikte yaşayacağımız bu şampiyonada unutulmaz anılar biriktirmek için şimdiden sabırsızlanıyoruz." Dedi.

RS Otomotiv Grubu

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

RS Servis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPEKTİZ

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

RS Assurance

360° GÜVENCE
ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

M METteknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

OtoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

CARSHINE

PROFESYONEL
DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

GARANTİLİ
OTO SERVİSİ

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

www.garantiliotoservis.com



f @ in | rsotomotivgrubu

www.rsotomotivgrubu.com

0850 777 40 77

Sigorta Sözlü- ğü

Sigorta, temel kavram olarak sağlıktan seyahate, evden otomobile hayatta oluşabilecek risklere karşı zararları gidermeye yönelik mali bir havuzun oluşturulması sistemidir; benzer risk gruplarında yer alan bireylerin maddi olarak dayanışmasıdır. Sigorta sisteminde dahil olan sigortalılar, tek seferde ya da yıl boyunca belirli oranda prim ödemesi yaparlar. Ortak havuzda biriken bu primler, zarara uğrayan sigortalıların zararlarının telafi edilmesi için kullanılır. Hayatımızın her alanında ihtiyaç duyduğumuz ve zor anlarımızda hem maddi hem de manevi olarak bizi olumsuz tüm koşullara karşı güven sağlayan sigorta hakkında ne kadar bilgiye sahibiz?

• Hasarı Önleme

Meydana gelmesi muhtemel hasarın nedenlerini araştırarak, bu nedenleri ortadan kaldırmak üzere sigortalıya tavsiyelerde bulunmamak, bilgi ve donanım sağlamak ve sigorta poliçesine, tedbir öngören bazı şartlar ilave etmek gibi sigortacı tarafından alınan tedbirlerin tümü, hasarı önleme faaliyetleridir. Ayrıca, hasar sonuçlarını en aza indirme çabaları da, bu tür faaliyetlerin kapsamında düşünülmelidir.

• İptal

Bir yıl veya daha kısa süreli yaşam, sağlık ve kaza sigortalarında; sigorta ettiren, sözleşmede belirtilen vadelerde prim borcunu ödemediği takdirde, poliçe temerrüde düşer. Temerrüt tarihini izleyen 15 günün sonunda prim borcu ödenmezse, poliçenin teminatları durdurulur. Durdurulma tarihinden itibaren geçen 15 gün içinde de borç ödenmezse, ihtara gerek kalmaksızın poliçe iptal edilir.

• Kloz

Poliçenin bir bölümü veya poliçeye ekli, özel şarttır ve taraflar arasındaki sözleşmenin gerçek sınırlarını belirlemek amacıyla kullanılmaktadır.

• Ödenen Hasar

Sigorta şirketi tarafından kabul edilmiş hasar talebine ilişkin olarak, sigorta şirketi tarafından yapılan hasar ödemesini ifade etmektedir. Ödenen hasar, hasarın tamamen tasfiye edildiği anlamına gelmemektedir. Aynı hasar ile ilgili olarak, sigorta şirketi tarafından muallak hasar karşılığı da ayrılabilir. Bunun yanı sıra, bu terim belli bir dönem itibarıyla tasfiyesi yapılmış hasarları ifade etmek için de kullanılmaktadır.

Hasar Odaklı **Çözümler Sağlıyoruz!**

Hasarlı araçları henüz çekiciye yüklemeden fotoğraflayıp, **yapay zeka** destekli yazılımımız "**TurApp**" ile analiz ederek müşterilerimizin hasar süreçlerine katkı sağlıyoruz.



- + Hızlı ön ekspertiz imkanı
- + Araç ve donanım bilgisinin şasi sorgulama ile doğru şekilde tespiti
- + Yedek parça sürecinin hızlandırılması
- + Doğru muallak hasar rakamının tespiti
- + Efektif eksper atamasının yapılması
- + Zaman optimizasyonu
- + Maliyet tasarrufu
- + Suistimallerin önlenmesi



www.turassist.com

 | **turassist**

ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!



HDS Kasko size hem çok uygun koşullarla aracınıza kasko yaptıрма fırsatı sağlıyor hem de vale hizmeti, orijinal yedek parça kullanımı, 2 yıl onarım garantisi, tamir süresince sınırsız ikâme araç hakkı, Hızlı Destek Servisi ayrıcalığı ve ilk hasarda hasarsızlık indiriminizi koruma gibi sayısız avantaj sunuyor.

**Siz de kaskonuzu HDI Sigorta acentelerinde
HDS Kasko ile yaptırın, kafanız da cebiniz de rahat etsin!**

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.