

“ SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ ”

SİGORTALIFE®

AĞUSTOS 2023 • sigortalifedergi.com • SAYI 35 • 40 TL



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

#riskalma



Tanyıldızı 
SİGORTA ACENTELİĞİ
Katkılarıyla

X       | sigortalifedergi

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Başka Bir Ağustos



Değerli Sigorta Life okuyucuları;

Bir yandan Eyyam-ı Bahur sıcakları bir yandan sektördeki hareketlilik özetle bu ağustos çok sıcak geçiyor. Öncelikle şunu söylemek istiyorum şu anda okuyacağınız yâda okuduğunuz 35. Sayımız olan Sigorta life ağustos sayısı gerçekten çok şık ve dolu dolu bir dergi oldu. Hani derler ya dergi gibi dergi. Kapak tasarımından içeriklerine özel röportajlarından mizanpajına kadar oturduk özenle sizler için hazırladık. Ağustos ayında sektörde birçok hareketlilik yaşandı. 13 yıldır HDI Sigorta genel müdürlüğü görevini yürüten ve dostluğumuzun çok uzun yıllara dayandığı Ceyhan Hancıoğlu'nun görevden ayrılması ve yerine Firuzan İşçan beyin gelmesi. Yıllar önce HDI sigortanın bağlı bulunduğu Talans grubuna, kulakları çımlasın teknik direktör kadim dostum Hikmet Karamanla Almanya'ya brokerlerinde katıldığı bir seyahatle gitmiştik. Hani derler ya "yolculukta tanırısın" insanları Ceyhan beye bir kez daha hayran olmuştum o gün. İçten Samimi herkesle tek tek ilgilenen, kimseyi kırmayan, herkese dokunan, sorunları sessizce ve ustalıklı çözen, bence sektörün "büyük ustası" yolu açık olsun. Hannover'de yemekte de söylemişim ülkemiz için çok ama çok değerli biri. Böylesine değerli ve kıymetli biride sektörde kalmalı. Zaten yakında duyarsınız. Sanırım yeni iş yeri Magdeburgersigorta olabilir. Ne diyelim şimdiden hayırlı olsun. Bir diğer değişiklikte Türkiye sigorta genel müdürü ve Türkiye sigorta birliği başkanı Atilla Benli'nin görevi Taha Çakmak Bey'e devretmesi. Taha beyi bürokrat döneminden tanırım. Etkili, azimli ve çok çalışkan bir kişiliktir... Hükümetin sevilen simalardan ve genç yöneticilerden biriydi. Sigorta ve Bes Sektörüne uzak olabilir ama ben kendisinin kısa sürede başarılı ve etkili olacağına eminim. Bu süreçte Atilla beyde çok ama çok önemli bir görevi layıkıyla başardı. Sen üç şirketi kısa zamanda birleştir sonra yönet hani sektördeki zarafeti, iş disiplinini, başarısını bir kenara bırakalım bu bile çok büyük bir gurur kendisi için. Birde çok nazik bir insandı... Onunda adı Turkcell sigortayla anılıyor ki bence de doğru isim... Bu arada tabii doğal olarak TSB tarafında da hareketlilik yaşandı. Temayül gereği muhasip üye olan Taylan Bey şimdilik ilk olağan üstü genel kurula kadar başkanlık yapacak, sonrasında ise şimdiden yazalım Türk Reasürans genel müdürü Selva Eren hanımefendi başkan olur. İyide olur. Selva Eren sektörün dinamosu, bilgili, heyecanlı kararlı, dik duruşlu, ben layıkıyla yapacağı gibi hükümet nezdin dede hem şirketlerle hem de hükümet arasındaki köprüyü çok iyi yürüteceğini düşünüyorum. Geçtiğimiz günlerde bizzat yerinde giderek gözlemlene ve festival coşkusunu yakından izleme fırsatına sahip olduğumuz, bu sene 11.si düzenlenen Quick Sigorta Balıkesir motofest festivali yine tıklım tıklım ve harika görüntülere sahne oldu. Motor severlerin en beğenilen markası olan Quick Sigorta sponsorluğunda çaylak mesire alanında gerçekleşen etkinlikte birçok izlenim edindim. Bunlardan ilki Maher Holding Sigorta grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın motosiklet tutkunlarının kendilerine olan hayranlığı ve ilgisi. Ahmet Beyle festival alanında gezerken sanki bölge Belediye başkanıyla geziyormuş gibi hissettim. Fotoğraf çektirenler, projelerini anlatanlar, teşekkür edenler vs . Bu arada bu festivalin arkasında birçok emekçi var... Funda Çakar, Fedai Çakır ve daha birçok kişinin de emeğini unutmamak gerekir. Bu sayıda Quick Sigorta Genel müdürü Eyüp Özsoy ve Rs otomotiv gurubu başkanı Ünal Ünal ile çok özel bir sohbet gerçekleştirdik. Tur Asist katkılarıyla hazırlanan sigorta life sohbetleri kısmında okuyabilir ayrıca sayfanın sonunda yer alan kare kodu okutduğunuzda da direkt dijital platformlardan sohbetlerimizi izleyebilirsiniz.

Eylülde görüşmek üzere.

Sevgiler

Herkese keyifli okumalar

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin- deki- ler

8-9

HABER |

Milli Reasürans 94 yıldır sigorta sektörünün güvencesi olmayı sürdürüyor!

10

HABER |

AXA Sigorta KKTC'deki Acenteleriyle bir araya geldi.

12-13

HABER |

Araçta Yangın Söndürücü Bulundurmak Toplumsal Bir Sorumluluk!

14-15

HABER |

Türk Nippon Sigorta Kasko Sigortasını Yeniledi

16

HABER |

Türkiye Sigorta, "Sigortacılık Okulu" ile Çalışanlarının Gelişimine Yatırım Yapıyor.

18-19

RAPOR |

Quick Finans 2. El Oto Raporu Yayınladı.

20

HABER |

"Lumnion Campus" eğitim platformunu sigortacılık dünyası ile buluşturuyor!

22-23-24

RÖPORTAJ |

Cemal Kışmır'den Sigorta Life'a Özel Açıklamalar

26-27-28

HABER |

Anadolu Sigorta: "Varlıklarınızı Birlikte Korumalıyız"

30-31-32-33

RÖPORTAJ |

Ünal Ünal'dı Sigorta Life Sohbetleri'nin Konuğu Oldu

34

LIFE |

Biliyor Muydunuz?

36-37

HABER |

"11'inci Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali katılımcı rekoru kırdı"

38

HABER |

Türkiye Sigorta'dan ilk Yarıda 24.4 Milyar TL Prim Üretim!

40-41

HABER |

"Sektörümüz Afet ve Felaketlere Karşı Kalkan Görevi Üstlenmekte"

42

HABER |

QNB Sigorta Çalışanları, Depremzede Çocuklar İçin Bağış Topladı.

44-45

HABER |

Katılım Emeklilik dijital dönüşüme son hız devam ediyor

46

HABER |

Quick Finans, Borusan Araç İhale ile yeni bir iş birliğine imza attı.

48-49

HABER |

"Deprem bölgesindeki hasar ödemeleri 55,5 milyar TL'yi buluyor"

50-51

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik ve Buğday Derneği'nin "Tohum Kumbaram" Projesi Birinci Yılımı Tamamladı



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

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ 📺 📷 📧 📞 | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



52

HABER |

Unico Sigorta, Özel Yatırım Fonuyla Sektördeki Öncü Konumunu Güçlendiriyor.

54-55

HABER |

Hatalı engelli raporları trafik sigorta primini artırıyor.

56-57-58-59-60

RÖPORTAJ |

Eyüp Özsoy'dan Sigorta Life'a Özel Açıklamalar!

62

LIFE |

Eviniz Depreme Dayanıklı Mı?

63

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

64-65

HABER |

KOBİ'lerin %35'i Dijital Güvenlik Riskine Karşı Hiçbir Önlem Almıyor

66-68-69-70-71

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

72

SÖZLÜK |

İlginç Sigorta Haberleri

74-75-76

SÖZLÜK |

Sigortalı olmak için 10 neden



Tüm çalışanlar için, uygun fiyatlı, ideal grup sağlık sigortası paketi

OKSİJEN PLUS

KALP/KARDİYAK (7 HASTALIK) • AORT GREFT CERRAHİSİ (HASTALIK VEYA TRAVMATİK YARALANMA İÇİN) • KORONER ARTER BYPASS CERRAHİSİ • KALP KRİZİ • KALP YETMEZLİĞİ • KALP KAPAKÇIĞI DEĞİŞİMİ VEYA ONARIMI • AÇIK KALP AMELİYATI • İNME • KANSERLER (2 HASTALIK) • KANSER • APLASTİK ANEMİ - KALICI KEMİK İLİĞİ YETMEZLİĞİ İLE • NÖROLOJİK HASTALIKLAR / SINIR SİSTEMİ HASTALIKLARI (11 HASTALIK) • ALZHEİMER HASTALIĞI VEYA DEMANS • BAKTERİYEL MENENJİT • İYİ HUYLU BEYİN TÜMÖRÜ • KRONİK ORGANİK BEYİN HASTALIĞI • KOMA • CREUTZFELDT-JAKOB HASTALIĞI • ANSEFALİT • MOTOR NÖRON HASTALIĞI • MULTİPL SKLEROZ • PARKINSON HASTALIĞI • PROGRESİF

SUPRANÜKLEER PALSİ • OTOİMMÜN HASTALIKLARI / ENFEKSİYÖZ HASTALIKLAR (2 HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDE AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANILAN HIV ENFESİYONU • KAN NAKLI • FİZİKSEL SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA • SİSTEMİK LUPUS ERİTEMATOZUS • ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ DURUMLAR (5 HASTALIK) • BÖBREK YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ • MAJÖR ORGAN NAKLI • SOLUNUM YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHNSEL HASTALIK • TRAVMA (8 HASTALIK) • KÖRLÜK • SAĞIRLIK • ADL'YE BAĞLI TPD • UZUN KAYBI (ELLER VEYA AYAKLAR) • KONUŞMA KAYBI • UZUVLARIN FELCİ • ÜÇÜNCÜ DERECE YANIKLAR • TRAVMATİK Kafa YARALANMASI

35

KRİTİK HASTALIK İÇİN ANINDA TAZMİNAT



+ YATARAK TEDAVİLERE TAMAMLAYICI SAĞLIK

+ ÇOCUK KANSERİ

+ FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA* DEN
369 TL
BAŞLAYAN FİYATLARLA



affinitybox

KOBİLERE ÖZEL 4 FARKLI TEMİNATA SAHİP, UYGUN FİYATLI, SİGORTA SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK GRUP SİGORTASI

Quick Sigorta'dan TOBB ve SAK işbirliği ile hazırlanan, levhaya kayıtlı tüm acentelerin satın alabileceği herkes için sağlıklı, yepyeni bir ürün: Oksijen Plus.

quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortasi ve ozelsigortalar.com/quick-sigorta adresinden hemen ulaşabilirsiniz.

TOBB'a kayıtlı KOBİ'lere grup poliçesi kapsamında sunulan Oksijen Plus Sigortası na 18-65 yaş arası personel dahil olabilir.

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.



[Q BLOG](#) [Q MAG](#) [Q SÖZLÜK](#)

[f](#) [i](#) [t](#) [v](#) [i](#)

QUICK

SİGORTA

Millî Reasürans Genel Müdürü

Fikret Utku Özdemir

Millî Reasürans 94 yıldır sigorta sektörünün güvencesi olmayı sürdürüyor!

Türkiye’de sigortacılığın gelişiminde önemli bir rol oynayan Millî Reasürans T.A.Ş, sektöre ve ülke ekonomisine katkılarını artırarak sürdürüyor. 19 Temmuz’da 94’üncü yılını kutlayan şirket, uzun yıllara dayalı verimli ve sürdürülebilir büyüme hedefini geleceğe taşımaya devam ediyor.

Şirketin kuruluş yıldönümü nedeniyle açıklama yapan Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, “Bu sene 94’üncü yılımızı kutlarken, sektörümüzün reasürans ihtiyacını karşılayan en önemli piyasa aktörlerinden biri olmaya devam ediyor, uluslararası piyasalara açılma stratejimiz ile küresel nitelikli, saygın ve güvenilir bir reasürör olma konumumuzu güçlendiriyoruz. Bunun yanında bir Cumhuriyet kurumu olarak yürüttüğümüz projelerle toplumsal cinsiyet eşitliği, kültür-sanat ve spor alanındaki gelişmelere de katkıda bulunuyoruz” dedi.

Kurulduğu 1929 yılından bu yana Türkiye sigortacılık sektörünün teminatı konumundaki Millî Reasürans, lider konumunun sorumluluğuyla sektöre ve ülke ekonomisine olan katkısını artırarak sürdürüyor. Avrupa’nın en köklü reasürans şirketleri arasında yer alan Millî Reasürans, sağlam mali bünyesi, güçlü teknolojik alt yapısıyla desteklenen müşteri odaklı iş modeli ve deneyimli kadrosuyla uluslararası piyasalarda da saygın bir iş ortağı olarak tercih ediliyor.

Dünyada tüm branşlarda zorunlu reasürans sistemini yürütmüş ilk ve tek özel şirket olduklarını hatırlatan Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, “Ülkemizde zorunlu reasürans sisteminin sona ermesinin ardından, güncel

piyasa koşullarına uygun yapısal değişimleri hayata geçirmiş olan Şirketimiz sektörümüzün reasürans ihtiyacını karşılamaya devam ediyor. Ayrıca uluslararası piyasalara açılma stratejisi ile küresel ölçekte de nitelikli, saygın ve güvenilir bir reasürör olma konumumuzu sürdürüyoruz. Bunun yanında bir Cumhuriyet kurumu olarak yürüttüğümüz projelerle toplumsal cinsiyet eşitliği, kültür- sanat ve spor alanındaki gelişmelere de katkıda bulunuyoruz” dedi.

“Küresel markamızı yarınlara aktarmayı hedefliyoruz”

Genel müdürlük ve Singapur Şubesi kanalıyla uzun yıllara dayalı işbirlikleri sayesinde kâr odaklı ve sürdürülebilir büyüme hedefini geleceğe taşıdıklarını söyleyen Özdemir, şöyle devam etti: “Şirketimizin piyasa payı ve lider konumumuz sayesinde sigorta sektörüne tahsis ettiğimiz önemli seviyede reasürans kapasitesinin yanı sıra teknik deneyim ve birikimimizle sektörde kârlılık ve teminatların sürdürülebilirliği amacıyla gerekli altyapı ve iş kabulü disiplininin sağlanması, sigorta şirketleri veya risklerin reasürans yapılarının optimize edilmesi ve sektörümüze her anlamda destek ve işbirliği sağlanması açısından faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Hasar ödemelerindeki etkin tutumumuzla sigorta şirketlerinin müşteri memnuniyetine önemli oranda katkıda bulunuyoruz. Tıpkı bugün olduğu gibi gelecekte de ulusal ve uluslararası piyasalarda, faaliyetlerimiz ile yarattığımız küresel markamızı yarınlara aktarmayı hedefliyoruz.” dedi.

AXA Sigorta KKTC'deki Acenteleriyle bir araya geldi.

AXA Sigorta, Groupama Sigorta'yı satın alma sürecinde hisse devrinin tamamlanmasının ardından KKTC'deki acenteleriyle bir araya geldi. Şirket, "Birlikte Daha Güçlüyüz" mottosuyla yoluna devam ediyor.



Türkiye'nin köklü ve öncü sigorta şirketi AXA Sigorta, Groupama satın alma sürecinde hisse devrinin tamamlanmasıyla, toplamda ulaştığı 4000'e yakın acente ile gücüne güç katarak büyümeye devam ediyor. Geniş bir dağıtım kanalına sahip olan Şirket, Türkiye'deki acentelerinin ardından KKTC'deki acenteleriyle de 10 Temmuz'da bir araya geldi. Bella Pais'te düzenlenen buluşmaya AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, AXA Sigorta Uluslararası İş Geliştirme Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Fatma Seda Bora Arkan ve KKTC ekibi de katıldı.

Geniş acente ağı, güçlü bölge organizasyonu ve sağlam sermaye yapısı ile yoluna devam eden AXA Sigorta'nın KKTC'deki etkinliğinde "Birlikte Daha Güçlüyüz" mesajı öne çıktı. Sunumunda AXA Grubu'nun ve Türkiye'nin finansal sonuçlarına değinen AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Şirket'in KKTC bölgesindeki faaliyetlerinde şube anlayışının dışına çıkarak bir ülke anlayışı ile yaklaşacaklarının altını çizdi. Ölken ayrıca konuşmasında şunlara da değindi: "İş süreçlerimize; KKTC'nin tüm ülke özelliklerini, müşteri davranışlarını ve tüketici alışkanlıklarını gözeterek yaklaşacağız ve stratejimizi bu doğrultuda belirleyeceğiz. 'İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak' marka amacımız doğrultusunda müşterilerimizin yalnızca

canlarını ve mal varlıklarını değil, aynı zamanda sevdiklerini, hayallerini ve geleceklerini de olası risklere karşı koruma altına almayı hedefliyoruz ve bu hedefimizi sürdürülebilir kılmaya çalışıyoruz. Bunu da birlikte başarabileceğimize olan inancımız tam."

KKTC'nin kendine özgü dinamikleriyle ayrı bir ülke olduğunun bilincinde olduklarını belirten AXA Sigorta KKTC Uluslararası İş Geliştirme Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Fatma Seda Bora Arkan ise şöyle konuştu: "AXA Sigorta olarak sahip olduğumuz sektörel bilgi birikimimiz, geniş ürün yelpazemiz, köklü ve yenilikçi sistemlerimiz, güçlü kapasitemiz ve deneyimli uzman kadromuz gibi özelliklerimiz 1+1'i 3 yapma hedefimizde önemli rol oynayacak. KKTC'nin potansiyelinin farkındayız ve sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğumuzda güçlü AXA, güçlü satış kanalı ve güçlü Kıbrıs hedeflerimizle büyük işler başaracağımıza eminiz."

AXA Sigorta KKTC Ülke Müdürü Önder Cesur, şunları söyledi: "Yeni bir başlangıç yapıyoruz. Hepimiz çok heyecanlıyız. Tüm satış kanallarımızla, iş ortaklarımızla, sigorta yöneticilerimizin sektöre verdiği destekle pazarı birlikte büyütmek için hazırız. Birlikte Daha Güçlüyüz."

Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon'u seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

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

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





Araçta Yangın Söndürücü Bulundurmak Toplumsal Bir Sorumluluk!

Her araç sahibinin içinde bulunduğumuz riskli yaz döneminde belirli sorumlulukları olduğunu tekrar hatırlatan federasyon, olası yangın durumlarının önlenmesi adına sürücülerini uyardı.

TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu, Türkiye'deki 27 milyon araç sahibini ilgilendirecek önemli açıklamalarda bulundu. Her araç sahibinin, içinde bulunduğumuz riskli yaz döneminde belirli sorumlulukları olduğunu tekrar hatırlatan federasyon, olası yangın durumlarının önlenmesi adına sürücülerini uyardı. Konuyla ilgili olarak TOSEF Başkanı Ünal Ünal'dı "Vatandaşlarımızın önemli bir kısmı, halen sadece araç muayenesi için yangın tüpü bulunduruyor; oysa araçlarda yangın söndürücü taşımak, kurallardan öte toplumsal ve evrensel bir sorumluluktur." dedi.

TOSEF

Havaların iyice ısındığı bu yaz aylarında, sürücülere de birçok sorumluluk düştüğü TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu tarafından ifade edildi. Doğanın korunması ve canlıların sağlığı için kritik öneme sahip olan önlemlerden bazıları federasyon tarafından tekrar hatırlatıldı. İçinde bulunduğumuz hava şartlarında araç içlerindeki ısının 65-70 derecelere kadar ulaştığına dikkat çekiliyor.

İç mekânda deodorant, çakmak, dezenfektan bulundurmaktan kaçının

Aşırı ısıya maruz kalan araç içi yaşam alanlarında deodorant, çakmak, dezenfektan gibi patlayıcı ve parlayıcı cisimlerin bulundurulmaması gerekirken, uzmanlar direkt olarak araca binmenin insan sağlığına da zarar verdiğini dile getiriyor. Bu sebeple sıcak havalarda mümkünse güneşlikle araç içini korumak ve camları birer parmak aralamak, iç mekânda hava sıcaklığını düşürüyor. Araca binmeden önce iç mekânın havalandırılması ve sonra klima sisteminin çalıştırılması öneriliyor.

Yangın anında araç çalışmayabilir, yapraklar egzoz ısıyla alevlenebilir

Öte yandan LPG'li araçlarda düzenli olarak gaz sızıntısının kontrol edilmesi gerekirken, yaz aylarında mümkün olduğunca araçlarla sık ormanlık alanlara girmek gerekiyor. Yüksek motor ve egzoz sistemi ısısı sebebiyle yaprakların alevlenme riski ortaya çıkıyor. Tüm yolculuk boyunca hiçbir surette sigara izmaritlerinin camdan atılmaması konusunda uyarıda bulunan TOSEF Başkanı Ünal Ünal "Yangın olan bir bölgede, acil durum araçlarına engel olmamak adına mümkün olduğunca araç kullanmaktan kaçınmamız gerekiyor. Hava-yakıt karışımıyla çalışan içten yanmalı motorlar, yangın dumanı sebebiyle ihtiyaç duyduğu oksijene ulaşamadığı için çalışmayabiliyor. Vatandaşlarımızın önemli bir kısmı, halen sadece araç muayenesi için yangın söndürücü bulunduruyor; oysa araçlarda yangın tüpü taşımak, kurallardan öte toplumsal ve evrensel bir sorumluluktur." açıklamasını yaptı.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Dr. E. Baturalp Pamukçu

Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko paketlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta müşterilerine tam güvence sağlıyor. Türk Nippon Sigortanın müşteri odaklı ürünler sunduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu ürünlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda tasarlamaya ve güncelleştirmeye devam ediyoruz. Bu yıl başı itibari ile kasko ürününe olan talepte çeşitliliğin artacağını öngörerek değişiklikler yaptığımız kasko sigortamızı rekabetçi fiyatlarla müşterilerimize sunarak müşterilerimiz için öncelikli tercihler arasında yer almayı hedefliyoruz. Yapmış olduğumuz bu değişikliklerle daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişiklik gösterirken, sunduğumuz fiyat avantajı ile de ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz” şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; yeni kasko ürünündeki yapılanmayı detaylandırarak olursak müşterilerimize yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatlıları vermek en önemli düşüncemiz. Özellikle gülümseten kasko ürünümüzde fiyatlarımızı %40'lara varan indirimlerle çok rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız rekabetçi fiyat ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini amaçlarken, mini onarım, yol yardımı, Türk Nippon Sigorta anlaşmalı özel servislerinde araç onarımı ve acil tıbbi yardım teminatları ile de yaşayabilecekleri kötü olaylara karşı onlara koruyarak yanlarında olmaya devam edeceğiz.” Dedi. Başarımın ekip çalışması ile mümkün olduğunu söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, çalışanlarımız, acentelerimiz ve hizmet aldığımız tüm paydaşlarımızla bir bütün halinde hareket ederek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Sadece poliçe satış anında değil poliçe süresi boyunca yaşanacak tüm durumlar için hızlı aksiyon alma kabiliyetimiz çok yüksek. Tüm süreçlerimizde bu mantıkla ilerliyoruz.” şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta Kasko Sigortasını Yeniledi

Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta kasko ürününde yaptığı güncellemelerle müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.

*Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları, Eğitim,
Tedarik ve İdari Hizmetlerden Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı*

Fatih Yıldız



**İlim gücüyle
Anınızda!**

Türkiye'nin değerleri,
Kurumlarımız güvencemiz altında.

Türkiye Sigorta, “Sigortacılık Okulu” ile Çalışanlarının Gelişimine Yatırım Yapıyor.

Sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta, yetişmiş mevcut insan kaynağını güçlendirmek ve iş hayatına Türkiye Sigorta ile başlayan gençleri desteklemek adına kurum içi eğitim programı olan “Sigortacılık Okulu” projesini başlattı.

Sigortacılık anlayışını ‘sonradan önceye’ taşıma vizyonuyla hareket eden Türkiye Sigorta, mevcut insan kaynağını güçlendirirken sektöre yetişmiş insan kaynağı sağlamak ve sigortacılık mesleğinin dinamiklerini aktarmak adına “Sigortacılık Okulu” adını verdiği kurum içi eğitim programını hayata geçirdi. Programda Türkiye Sigorta Akademi tarafından hazırlanan içeriklerin yanı sıra çalışanların gerçek deneyimlerinden oluşmuş vaka çalışmaları destekleniyor. Tam olarak okul olma hedefiyle oluşturduğu programla Türkiye Sigorta, sektöründeki insan kaynağının da niteliğini artırıcı bir adım daha atmış oldu.

Eğitim üç fazda tamamlanacak

Sigortacılık Okulu; temel sigortacılık, temel sigortacılık branşları ve kişisel gelişim olmak üzere üç modülden oluşuyor.

Mayıs-Haziran, Eylül-Ekim, Şubat-Mart ayları olmak üzere üç fazda tamamlanması planlanan derinleştirilmiş sigortacılık eğitimlerinin süresinin toplam 250 saat olması öngörülmüyor.

Amacımız A’dan Z’ye sigortacılığın öğretilmesi”

Konu ile ilgili konuşan Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları, Eğitim, Tedarik ve İdari Hizmetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fatih Yıldız, Sigortacılık Okulu’nu hayata geçirdikleri için oldukça heyecanlı olduklarını dile getirdi. Yıldız, “Türkiye Sigorta olarak insan kaynakları süreçlerimizi, çalışanlarımızın kendisini geliştirmesi adına kurguluyoruz. Bu program ile onların mevcut bilgi ve becerilerinin geliştirilmesi, sektöre nitelikli çalışan kazandırılması ve çalışanlarımıza A’dan Z’ye yeni nesil sigortacılığın öğretilmesini amaçlıyoruz. Sigortacılık Okulu, standart gelişim programlarının dışına çıkıp bizzat birbirinden öğrenme, gerçek deneyimlerden oluşan vaka analizleri ile teori ve pratiği bir araya getirdiğimiz yapılandırılmış bir program” derken; hedeflerinin, derinleştirilmiş sigortacılık eğitimleri paralelinde, yeni mezunları işe almak ve sektöre deneyimli çalışan yetiştirmek olduğunu altını çizdi.



Trafik - Kasko
Sigortası



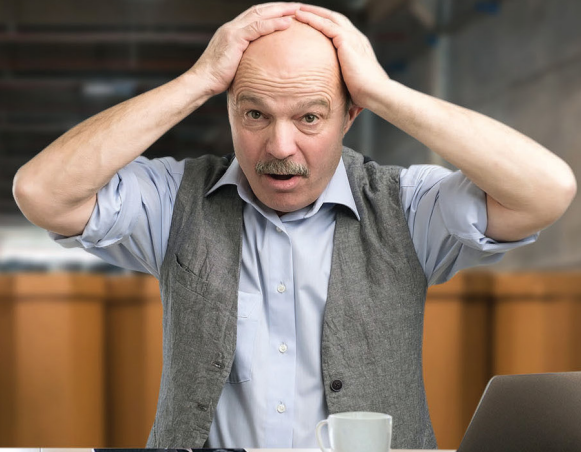
Konut
Sigortası



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

Quick Finans 2. El Oto Raporu Yayınlandı.

Quick Finans'ın yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun 2023 yılı ilk 6 ayının verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair önemli trendler ve değişimler mercek altına alındı. SmartIQ iş birliği ile hazırlanan raporda gerçekleşen satış rakamları, fiyat trendleri ve satış hızı değişimleri değerlendirildi.

Otomobil Fiyatlarındaki Hızlı Artışa Rağmen Güçlü Talep Sürüyor

Konu hakkında görüşlerini paylaşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ; son dönemde yaşanan ekonomik ortam ve tedarik sorunlarına bağlı olarak en popüler, en çok tercih edilen yatırım aracı haline gelen otomobil fiyatlarındaki hızlı yükseliş paralelinde talebin de gücünü sürdürdüğünün altını çizerek; "2. El Oto Sektörü'nde satılan araç sayısı 2023 Yılı'nın ilk yarısında geçen yıla göre %11 arttı. Seçim döneminin etkisi ile Nisan ve Mayıs aylarında talepte geçen yıla göre bir gerileme görsek te Kurban Bayramı'nın etkisi ile birlikte Haziran ayında tekrar canlanma yaşandı. Bununla birlikte önümüzdeki aylarda, bireysel ve ticari krediler regülasyonunda yer alan kredi tutarları ve faiz oranları ile ilgili düzenlemelerin etkili olmasının beklendiğini" belirtti.

Quick Finans'ın 2. El Oto Pazarı'nı yakından takip edip desteklemeye devam edeceğini belirten Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ; "Quick Finans, hem bireysel hem de ticari taleplerin karşılanarak, krediye kesintisiz erişimde önemli bir rol üstleniyor. İhtiyaca en uygun araçlara ulaşabilmesi için en elverişli vade ve koşullarda hızlı, anında ve pratik çözümlerle kredi vermeye kesintisiz devam ediyoruz. Hem sektörün bel kemiği olan 2. El Oto satıcılarımızın hem de tüketicilerin yanında olmaya devam edeceğiz." diye ekledi.

2. El Oto, Önemli bir Yatırım Aracı Olarak Öne Çıktı

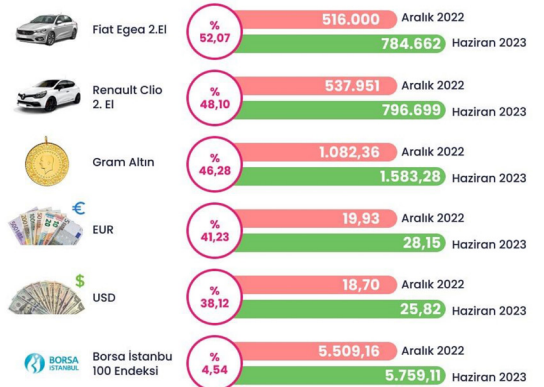
Hem ihtiyaçlarının karşılanması ve hem de yatırımlarına yüksek getiri hedefleyenlerin 2. El otoyaya yöneldiğini belirten Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ "Satılan araç sayısındaki artışın desteklediği üzere, 2023 yılının ilk 6 ayında

2. El otonun çok önemli bir yatırım aracı niteliğini kazandığını gözlemliyoruz. Temel yatırım araçlarının 2023 yılı ilk 6 ay getirilerini karşılaştırdığımızda gram altın %46, Euro %41, Dolar %38, İstanbul 100 endeksi %4,5 kazandırırken ikinci el araç piyasasında en çok rağbet gören Fiat Egea %52, Renault Clio ise %48 kazandırdı." diye ekledi.

2. El Araç Sektörü'nde Satılan Araç Sayısı 2023 Yılı'nın İlk Yarısında Geçen Yıla Göre %11 Arttı

2. El Oto Pazarı'nda, 2023 yılı ilk yarısında toplam 1.900.000 adet araç el değiştirdi. Bu rakam geçen yıl aynı dönemde 1.694.182 adetti. Segment bazında değerlendirdiğimizde, satılan araçların yarısı C segmentinde gerçekleşiyor. C segmentini sırasıyla 584.000 adetle B segmenti, 274.000 adetle D Segmenti takip ediyor.

2023 İLK YARISINDA GEÇEN YILA GÖRE YATIRIM ARAÇLARININ DEĞİŞİM ORANLARI **HAZİRAN'IN GALİBİ 2. EL OTO**



2023 YILININ İLK 5 AYINDA EN ÇOK EL DEĞİŞTİREN 3 SEGMENT

Segment bazında değerlendirdiğimizde, satışların yarısı C segmentinde gerçekleşiyor. C segmentini sırasıyla **584.000** adetle B segmenti, **274.000** adetle D Segmenti takip ediyor. Geçen yıla göre aylık bazda trend dikkate alındığında Nisan ve Mayıs ayında 2022 yılının gerisinde kalan rakamlar, Haziran ayında 2022 yılının aynı dönemine göre tekrar yükselişe geçti.

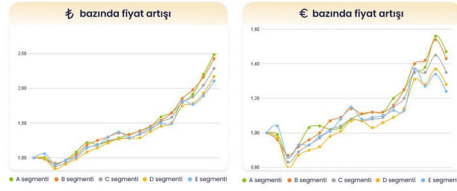


QUICKFINANS

Quick Finans 2.El Oto Raporu
smartIQ

2023 İLK YARISINDA 2.EL ARAÇ FİYATLARI GEÇEN YILA GÖRE ORTALAMA TL bazında %100, Euro Bazında %38 Arttı

2. el oto fiyatlarındaki artış hız kesmeden Haziran ayında da devam etti. Fiyat artışı Haziran ayında geçen yıla göre TL bazında ortalama **%100**; Euro bazında ise **%33** olarak gerçekleşti. TL bazında **en keskin fiyat artışı A ve B segmentinde** gerçekleşirken döviz kurunda yaşanan artış sebebi ile Euro bazında Haziran ayında geçen aya göre tüm segmentlerde fiyat gerilemesi gerçekleşti.



QUICKFINANS

Quick Finans 2.El Oto Raporu
smartIQ

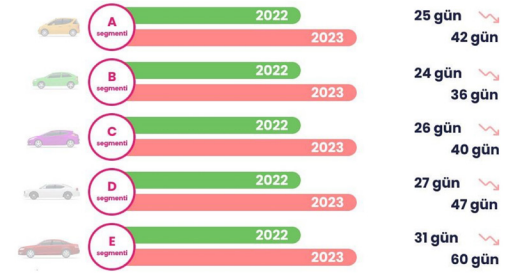
Geçen yıla göre aylık bazda trend dikkate alındığında Nisan ve Mayıs ayında 2022 yılının gerisinde kalan rakamlar, Haziran ayında 2022 yılının aynı dönemine göre tekrar yükselişe geçti.

2023 İlk Yarısında 2. El Araç Fiyatları Geçen Yıla Göre Ortalama TL Bazında %100 Euro Bazında %38 Arttı

2023 Yılı Ocak ayı itibarı ile hızlanan 2. el oto fiyatlarındaki artış hız kesmeden Haziran ayında da devam etti. Aylık bazda fiyat artışı Haziran ayında geçen yıla göre TL bazında ortalama %100; Euro bazında ise %53 olarak gerçekleşti. TL bazında en keskin fiyat artışı A ve B segmentinde gerçekleşirken döviz kurunda yaşanan artış sebebi ile Euro bazında Haziran ayında geçen aya göre tüm segmentlerde fiyat gerilemesi gerçekleşti.

2023 YILI İLK YARISINDA ARAÇ SATIŞ HIZI GEÇEN YILA GÖRE %68 DÜŞTÜ

2022 yılının ilk 6 ayında ortalama satış hızı 26,7 gün olarak gerçekleşirken 2023 yılında 44,9 güne yükseldi. 2023 yılının trendine baktığımızda, ilk çeyrekte ortalama satış hızı 42 gün iken ikinci çeyrekte ise ortalama satış hızı 47,7 güne ulaştı.

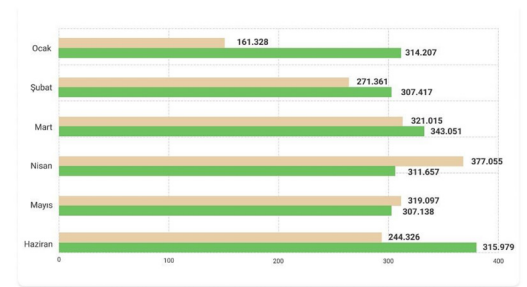


QUICKFINANS

Quick Finans 2.El Oto Raporu
smartIQ

2. EL ARAÇ SEKTÖRÜNDE SATILAN ARAÇ SAYISI 2023 YILININ İLK YARISINDA GEÇEN YILA GÖRE %11 ARTTI

2. El Oto Pazarı'nda, 2023 yılı ilk yarısında toplam **1.900.000** adet araç el değiştirdi. Bu rakam geçen yıl aynı dönemde **1.694.182** adetti.



QUICKFINANS

Quick Finans 2.El Oto Raporu
smartIQ

2023 Yılı İlk Yarısında Araç Satış Hızı Geçen Yıla Göre %68 düşü

2022 yılının ilk 6 ayında ortalama satış hızı 26,7 gün olarak gerçekleşirken 2023 yılının ilk 6 ayında ortalama satış hızı 44,9 güne yükseldi. 2023 yılının trendine baktığımızda, ilk çeyrekte ortalama satış hızı 42 gün iken ikinci çeyrekte ise ortalama satış hızı 47,7 güne ulaştı. En keskin düşüş A segmentinde oldu. İlk 3 ayda ortalama 38 gün olan satış hızı Mayıs ayında 50,4 güne yükseldi. Segment bazında en keskin hareketlerin A segmentinde olduğu gözlemlendi. İlk 3 ayda satış hızı düşen A segmentinde Haziran ayında, Kurban Bayramı etkisiyle, satış hızı artarak 50 günden 42 güne geriledi. Haziran ayında, D ve C segmentinde bir önceki aya göre yatay seyir devam ederken E ve B segmentlerinde satış günlerinde gerileme görüldü.



“Lumnion Campus” eğitim platformunu sigortacılık dünyası ile buluşturuyor!

“Lumnion Campus”, BRG Danışmanlık İşbirliğinde Gerçekleşecek “Veri Bilimi ile Finansal ve Aktüeryal Modelleme Eğitimi” ile Sigortacılık Dünyası’na katkıda bulunmaya başlıyor...

Özellikle makine öğrenmesi ile modellemeler yapan ve sigortacılık fiyatlaması alanında uzman Lumnion, sigortacılık sektöründe kariyer yapmak ve kendini geliştirmek isteyenlerin kullanımı için geliştirdiği “Lumnion Campus” eğitim platformunu sigortacılık dünyası ile buluşturuyor!

Aktüerlerin, sigorta fiyatlandırması alanındaki bilgi ve becerilerini geliştirmelerine yardımcı olmak için tasarlanmış çeşitli eğitim fırsatları sunacağımız platformumuzun ilk modülü “Veri Bilimi ile Finansal ve Aktüeryal Modelleme Eğitimi”.

Lumnion ve BRG Danışmanlık’ın iş birliği ile hazırlanan bu eğitim, sigortacılığın karar verici bölümü “Fiyatlama”da istatistiksel yöntemler ve makine öğrenmesi metodlarıyla gelişim olanağı sunmakta. Eğitimde; katılımcıların sigortacılıkta reserving ve fiyatlama alanlarındaki kavramlar üzerinde hakimiyet kurması, böylece teorik bilgileri iş hayatı için pratiğe dönüştürebilmeleri hedeflenmektedir. Programda ayrıca; aktüeryal bakış açısı ile veri hazırlığı, raporların hazırlanması ve kompleks hesaplamaların istatistiksel öğrenme yöntemleri ile nasıl yapılacağı da işlenecektir.

Lumnion CEO’su Cenk Tabakoğlu, “Lumnion Campus ile teorinin pratik ile hızlıca harmanlanmasına, yeni mezun sigortacıların iş dünyasına adapte olurken, sigorta fiyatlaması konusunda da yetkinliklerinin geliştirilmesine destek olmayı hedefliyoruz. Sigortacılık kendi içinde dinamikleri ile zor bir alan, inovasyon yaratmak için sektörün içinden de gelmek gerekiyor. Sigorta şirketlerinin başlatmış olduğu kurum içi inovasyon çalışmalarına biz de “Lumnion Campus” çatısında geliştireceğimiz çeşitli eğitim ve farklı modüllerle destek olmak istiyoruz.” dedi.

BRG Danışmanlık Genel Müdürü Dr. Genco Fas ise “Bu eğitim çalışması, BRG Danışmanlık’ın akademik bilgi birikiminin, Lumnion’un sektör tecrübesiye birleşiminin bir sonucu olarak doğdu. Dolayısıyla katılımcılarımız belki her gün yaptıkları ya da yapacakları işleri artık bilgi temelli bir yaklaşımla yapabilecek ve özellikle aktüeryada makine öğrenmesi uygulamaları ve veri bilimi gibi yeni dönemin belirleyici alanlarında referans verilecek isimlerden olabileceklerdir.” açıklamalarında bulundu.

Türkiye Sigorta'dan dört dörtlük Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!

Türkiye Sigorta'dan tamamlayıcı sağlık sigortanızı uygun fiyat avantajıyla yaptırın. Hem sağlığınıza hem bütçenize iyi gelecek pek çok ayrıcalıktan faydalanın.

- ✓ Uygun fiyat ve ödemelerde taksit imkanı
- ✓ Yatarak ve ayakta tedavi seçenekleri
- ✓ Check-up hizmeti ve 40 yaş üstü kadınlar için mamografi, 40 yaş üstü erkekler için PSA testi*
- ✓ Göz ve Diş Muayene Paketi*
- ✓ Diyetisyen ve psikolojik danışmanlık*





Cemal Kışmır
BNP Paribas Cardif Genel Müdürü

Cemal Kişmir'den Sigorta Life'a Özel Açıklamalar!

Hayatım Yolunda Hayat Sigortası Ürünü

Hayatım Yolunda sigortası ürününü nasıl oluşturduunuz, size gelen talepler üzerine mi oluşturduunuz? İlk etapta bu sigortaya nasıl talep oluştu, size gelen talepler nasıl?

BNP Paribas Cardif olarak müşterilerimizi düzenli olarak dinlemeyi önceliklendiriyoruz. İş ortaklarımızla ve müşterilerimizle düzenli anketler yaparak, ihtiyaçları anlık takip ediyoruz. Son olarak Nisan ayında belli bir müşteri grubumuzla paylaşmış olduğumuz tavsiye anketimiz %86 gibi oldukça başarılı bir skorla sonuçlandı. Müşterilerimizin ve pazarın nabzını yokladığımız bu tür anketleri yorumladığımızda, müşterilerimizin asıl taleplerinin sektörde ayrışan ürünlerimizin yenilenmesi ve ürün portföyümüzün zamanın ihtiyaçlarına uygun şekilde çeşitlenmesi, olduğunu görüyoruz.

Bu nedenle, her yıl ihtiyaca yönelik yeni çözümler geliştirerek ürün inovasyonu konusunda sektörde takip edilen şirket olma konumumuzu güçlendiriyoruz. Doğru iç görü ve fizibilite çalışmalarının ardından pazara sunduğumuz ürünlerimize olan ilgi, bazen beklentimizin üzerinde seyrediyor. Bu ürünlerimizden bir tanesi de geçtiğimiz yıl sektöre kazandırdığımız "Hayatım Yolunda" ürünü oldu. İş ortağımız TEB ve TEB müşterileri nezdinde talep gören bir ürün haline gelen Hayatım Yolunda, bankasürans (banka sigortacılığı) kanalında, kredi bağlantısız ürünlerimizin ağırlığını toplam üretimimiz içerisinde önemli ölçüde değiştirdi. Geçen seneye kadar %10 seviyesinde seyreden kredi bağlantısız ürünlerimizin ağırlığı, 2023 yılında yeni ürünümüzle birlikte %20'nin üzerine çıktı. Bu senenin ilk dört ayında ürün portföyümüze kattığımız kredi bağlantısız çözümlerimizin eklenmesiyle birlikte, kredi bağlantısı bulunmayan ürünlerden elde ettiğimiz prim üretimi toplam üretimimizin %30'una kadar yükseldi.

Bu alanda sigorta alanların en çok dikkat ettiği noktalar neler? (teminatların içeriği, çalışılan sağlık noktaları, fiyat v.b. gibi)

Hayatım Yolunda gerçekten çok kapsamlı ve aranan nitelikte teminatlar sunan bir sigorta ürünüdür. Sahip olduğu standart hayat sigortası teminatlarına ek olarak, sigortalının kaza sonucu vefatı durumunda varislerine, hem "kaza sonucu yaşam kaybı teminatı" hem de "normal yaşam kaybı teminatı" sunarak, iki kat tazminat ödemesi ile destek sağlayabiliyor. Diğer taraftan kanser, kalp krizi, inme gibi tehlikeli hastalıklar ürünün kapsamında yer alıyor. Üstelik tehlikeli hastalıklar teminatının kullanılması ve tazminat ödemesi yapılması durumunda, poliçe diğer teminatlar için yürürlükte kalmaya devam ediyor.

Hayatım Yolunda'ya sahip olanlar ayrıca poliçe süreleri boyunca ek asistans hizmetlerden de faydalanabiliyorlar. Ürün sahipleri yılda 1 kez mini check-up, sınırsız 7/24 kara ambulansı, yılda 6 kez online doktor danışmanlığı, psikolojik danışmanlık, diyetisyen ve sağlıklı beslenme danışmanlığı, yılda 1 kez online telefon ve internet bağlantısı için teknik destek hizmetlerden ücretsiz yararlanabiliyorlar.

Bu ürüne sahip olan sigortalılarımız ayrıca anlaşmalı kurumlarda geçerli olmak üzere, optik, göz muayenesi, katarakt ameliyatı gibi sağlık hizmetlerinden, hobi kulüplerinden ve ev güvenliği ile evde teknik destek hizmetlerinden yüksek oranlarda indirim fırsatlarıyla yararlanabiliyor.

Hayatım Yolunda, 18-70 yaş gibi oldukça geniş bir yaş aralığını hedefleyen, tüm bireylere farklı paket seçenekleri imkân tanıyan ve 9 eşit taksite kadar bölünerek uygun ödeme koşulları ile vergi avantajı sunan bir ürün olarak sektördeki benzer ürünlerden ayrışıyor.

Bu ürünün hedef kitlesini tanımlar mısınız? Türkiye’de bu ürünle ne kadar sigortalıya ulaşılabileceğini öngörüyorsunuz? Bu ürünle gidilecek ne kadar potansiyel bulunuyor?

Hayatım Yolunda ürününden 18-70 yaş arasındaki tüm bireyler faydalanabiliyor. Hayatım Yolunda; hepimizin her an karşılaşılabileceği yaşamsal riskleri, hastalıkları, kaza gibi durumları tek bir çatı altında toplayabilen ve risk gerçekleşme bile önemli ek asistans hizmetleri ile sigortalısına fayda sağlayan bir hayat sigortası ürünüdür. Bu sebeple çok geniş bir kitlenin ihtiyacına yanıt verebilmektedir.

Kaza, hastalık veya tehlikeli hastalıklar gibi hayatın risklerine karşı kendisini ve ailesini güvence altına almak isteyenler temel hedef kitlesidir, diyebiliriz. Bu açıdan ele aldığımızda satın alım potansiyeli oldukça yüksek olan bir üründür. BNP Paribas Cardif olarak, iş ortağımız olan TEB’in aktif tüm müşterilerinin temel olarak potansiyel müşterimiz olduğunu söyleyebiliriz.

Bugün bu sigortanızla kaç sigortalıya ulaştınız? 2023 yıl sonu için ne kadar sigortalıya ulaşma hedefiniz var? Bu ürünle ne kadarlık toplam prim üretimi hedefliyorsunuz?

2022 yılı Şubat ayında aktif olarak müşteriye sunmaya başladığımız Hayatım Yolunda sigortamızı bugüne kadar değerlendirdiğimizde, yaklaşık 60 bin adet müşteri edindiğimizi ve bu ürünümüzden 15 aylık süreçte toplam 105 milyon TL prim üretimi elde ettiğimizi ifade etmek isterim.

2023 yılı özelinde değerlendirdiğimizde ise, ilk 5 ay içinde bu ürün için 47 bin adet sigortalımız oldu ve ilk 5 ayda 61 milyon TL prim üretimi gerçekleştirdik. Bu yılın sonunda kadar bu ürün özelinde 100 bin sigortalıya ulaşmayı ve de 150 milyon TL prim üretimi gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

Bu ürün gibi daha niş/özel alanlarda farklı yeni ürünleriniz olacak mı? Hangi alanlarda, ne tip yeni ürünler çıkaracaksınız?

Değişen dünyanın sigortacısı olarak, sektörün ihtiyaçlarını yakından takip ediyoruz. Kendimizi geniş kapsamlı sigorta platformu olarak konumlandırıyoruz ve ihtiyaca yönelik çözüm geliştirme konusunda güçlüyüz. Bu nedenle yeni ve niş ürünlerde, Cardif’in Türkiye’deki sigorta sektörünün öncüsü olduğunu söyleyebilirim.

Bu yılın ikinci yarısı için lansmanını yapmayı planladığımız yeni ürünlerimiz olacak. Yeni çözümlerimizin bir kısmı henüz müşterilerimize sunmadığımız paket ürünlerden oluşurken, diğer kısmı da mevcut ürünlerimizde yapacağımız inovasyon çalışmalarısıyla elde edilen, güncel ihtiyaçları karşılar nitelikteki ürünler olacak. Örneğin şu an yeni ürün kapsamında, TEB’inkredi kartı müşterilerine özel bir ürün planlıyoruz.

Ürünün teminat çeşitliliği, sunduğu asistans hizmetleri kadar, doğru ödeme koşulları ile piyasaya sunulması ve ürünün hedef kitlesinin geniş olması da bizler için önemli unsurlar. Bu nedenle, sadece teminat konusunda çalışmıyoruz. Örnek vermek gerekirse, daha geniş kitlelere ulaşmak için tüm hayat ürünlerimizde giriş yaşını 70’e ve faydalanma yaşını da 75’e kadar yükselttik. Ürünlerimiz içerisindeki teminat limitlerini arttırdık. Hızlı poliçe üretimi için riziko kabul şartlarımızı genişlettik. Önümüzdeki dönem de bu geliştirmelerimizin pozitif etkisini artan müşteri sayısı ve artan prim üretiminde göreceğiz. Bu artış ivmesini sürdürülebilir kılmak için, müşterilerimizin ve pazarın ihtiyaçları doğrultusunda yenilikçi ve fark yaratan çözümlerimiz devam edecek.



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

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



*Taylan
Matkap*

*Anadolu Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı*

Anadolu Sigorta: “Varlıklarınızı Birlikte Koruyalım”

Deprem bölgesinde yer almasının yanı sıra Türkiye'nin, iklim değişikliği kaynaklı pek çok riskle de karşı karşıya olduğunu vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taylan Matkap “Şubat ayında 11 ilde etkili olan oldukça yıkıcı bir deprem yaşadık. Acımız hala çok tazeyken, bu deprem bize ülkemizin barındırdığı riskleri bir kez daha hatırlattı.

Deprem ile birlikte pek çok riski teminat altına alan konut sigortası oldukça büyük önem taşıyor. Tüm vatandaşlarımıza, yaşanabilecek mağduriyetlere karşı, varlıklarını koruyabilmek için bütçelerine ve ihtiyaçlarına uygun paketler doğrultusunda konutlarını sigortalamalarını öneriyoruz” dedi.

Son yıllarda özellikle Avustralya, ABD ve Kanada sigortacılık sektörlerinde; iklim değişikliğiyle doğan yeni riskler ve bu risklere karşı geliştirilen yeni aktüeryal yöntemler gündemde yer alırken, Şubat ayında gerçekleşen depremler, Türkiye'nin karşı karşıya kaldığı riskleri bir kez daha hatırlattı. Dünyanın en aktif deprem kuşaklarından birinde yer alan Türkiye, iklim değişikliği kaynaklı pek çok riskle de karşı karşıya. Yakın zamanda yaşadığımız depremin, sigortanın önemini bir kez daha gösterdiğinin altını çizen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Taylan Matkap; “Hayatın dayanağı olasılıktır; nüfusumuzun yüzde 70'inin deprem riski olan bölgelerde yaşadığı tahmin ediliyor. Bunun yanı sıra etkisini her geçen gün artıran

iklim değişikliği kaynaklı risklerle de karşı karşıyayız. Tüm bu riskler karşısında da tek güvencemiz sigorta” dedi.

Sigortalanma oranının, Türkiye'de istenilen seviyede olmadığını altını çizen Matkap şöyle devam etti: “Yakın zamanda maalesef 11 ilde etkili olan oldukça yıkıcı bir deprem yaşadık. Acımız hala çok tazeyken, bu deprem bize ülkemizin karşı karşıya olduğu riskleri bir kez daha hatırlattı. Ancak maalesef DASK verilerine göre Türkiye'de 20.032.000 konutun yüzde 41'inin Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) bulunmuyor. Diğer taraftan yapılan araştırmalara göre Kahramanmaraş merkezli depremden etkilenen bölge dışında kalan konutların ise yüzde 40'ının DASK'ı bulunmazken, her 10 konuttan sadece 3'ünün konut sigortası bulunuyor. Gerçekçi bakacak olursak, her toplumun dinamikleri farklıdır, bu dinamikleri analiz etmek için uzun zamandır konut sigortaları özelinde verilerimizi baz alarak müşteri etkileşimini ve ilişki döngüsünü inceliyoruz, her bütçeye ve ihtiyaca uygun ek paketler geliştiriyoruz. Amacımız, sigortalılarımızın varlıklarını onlarla birlikte korumak.”

“Sigorta yaptırmak risklere karşı alabileceğimiz en etkili önlem”

Ülkemizde genel olarak sigortalılık oranının düşüklüğüne dikkat çeken Matkap, “2022 yılında elementer branşlarda kişi başı prim üretimi 145 USD, sigortalılık oranı ise yüzde 1,6 seviyesindeydi. 2022 yılı Swiss RE dünya raporuna göre ülkemiz GSYİH’da 20’nci sıradayken, kişi başı prim üretiminde 68, sigortalılık oranında ise 73’üncü sırada. Bu aynı zamanda büyük bir potansiyele işaret ediyor. Anadolu Sigorta olarak ihtiyaçlara ve bütçelere uygun inovatif ürünler sunarak sigortalanma oranını artırmaya çalışıyoruz. Sigorta, mevcut risklere karşı alınabilecek en etkili önlem” dedi.

Sigortanın, ihtiyacın talebe çok kolay dönüşmediği bir ürün olduğunu söyleyen Matkap, şöyle devam etti: “Risk algımız maalesef düşük olduğu için, yüksek olasılıklı deprem, sel gibi afetlerin başımıza gelmeyeceğini düşünüyoruz ya da çok çabuk unutuyoruz. Sigortalı adayının doğru bilgilendirilmesi, ihtiyaçlarının tespit edilmesi ve doğru ürünün sunulması çok önemli. Burada da en büyük görev sahadaki satış kanallarımıza düşüyor. Bizim gibi doğal afetlere açık bir ülkede her fırsatta sigortanın önemini tekrar tekrar anlatmalıyız.”

“Konut sigortasıyla hasar anında poliçe kapsamına göre yüksek tutarda tazminat ödemesi alınabilir”

Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) ve konut sigortası arasındaki farkları anlatan Matkap şu bilgileri verdi: “Deprem sonucu binada meydana gelen maddi zararların karşılanabilmesi için ev sahiplerinin DASK yaptırmaları gerekiyor. DASK, binadaki deprem ve depremden kaynaklanan maddi hasarları belirli bir limite kadar karşılar, bu limitin üstünde kalan kısım için ihtiyari deprem teminatını da kapsayan bir konut poliçesi edinmek önem taşıyor. Konut Sigortasıyla evinizi, eşyanızı, hatta evde bulunan misafirlerinizin eşyalarını bile; yangın, hırsızlık, dolu, su baskını gibi diğer pek çok riske karşı güvenceye alabilirsiniz.

Binanın tam hasar alması durumunda zorunlu deprem sigorta teminatının üzerinde kalan kısım için Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı’nın yayımlanmış olduğu bina inşaa maliyetleri ve bina metrekaresi üzerinden hesaplanan sigorta değerine göre ödeme yapılır. Ancak konutun yapısal özellikleri ve kullanılan malzemelerin niteliğine bağlı olarak, ödenecek tazminat tutarı, sigorta bedelini aşmamak kaydıyla bu tutarın üzerine de çıkabilmektedir. Bir başka deyişle, ödenecek tazminat tutarında yeniden inşaa bedeli dikkate alınır, satış değeri sigortanın konusu değildir. Konut satış fiyatlarının çok ayrıştığı farklı bölgelerde dahi aynı vasıfta iki binanın sigorta bedelleri bu nedenle aynıdır.

ANADOLU SİGORTA

Deprem gerçekleştiğinde mağduriyet yaşamamak için, Konut Sigortası poliçesinin kontrol edilerek, deprem teminatı bulunduğu ve diğer teminatların kapsamından emin olunması çok önemli.”

Anadolu Sigorta’dan farklı ihtiyaçlara farklı ürünler

Anadolu Sigorta tarafından sunulan Konut Paket Sigortası, ev ve içindeki eşyanın yanı sıra, evde yaşayanlar ve onların sorumlulukları için de güvence sunuyor. Konut poliçesiyle birlikte, sigortalıların özel olarak sunulan ve hayatı kolaylaştıran birçok ek hizmetten de yararlanması mümkün.

Anadolu Sigorta’nın Yeni Nesil Konut Sigortası ve Modüler Konut Sigortası olmak üzere iki farklı Konut Sigortası ürünü bulunuyor. Yeni Nesil Konut Sigortası ise "Hesaplı", "Standart", "Elit" olmak üzere hazırlanan üç farklı kapsamda sunuluyor. Her biri farklı bütçe ve ihtiyaçlara yönelik olan paketler pek çok riskli teminat altına alıyor.



Seyahat Sağlık Sigortamız ile

Tatiliniz Güvende

Hemen İndir!

 Google Play

 App Store

Doğa
sigorta

 0 850 811 51 00



www.dogasigorta.com

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı Sigorta Life Sohbetleri'nin Konuğu Oldu



Ünal Bey kendinizden bahseder misiniz?

Merhaba ben Ünal Ünal'dı. 1979 yılında Ankara'da doğdum. 1996 yılında Ankara'da Fen lisesinden mezun olduktan sonra Kocaeli Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Fakültesini bitirdim ve 2001 yılında iş hayatına atıldım. 22 yıldır da otomotiv sektöründe çeşitli görevlerde iştigal ettim. 2009 yılından bu yana da İstanbul'da yaşıyorum. RS servisin genel merkezini İstanbul'a taşıdıktan sonra ailem ile birlikte İstanbul'a yerleştik ve artık İstanbullu olduk diyebiliriz.

Şehirleri kıyaslarsanız İstanbul'daki iş potansiyeli, Ankara'daki iş potansiyeline göre daha fazla mı?

İstanbul'a geliş nedenim RS servis ile ilgili büyük hayallerimin olmasıydı. Bu hayallerimi gerçekleştirmek için sigorta şirketlerinin genel merkezi burada olduğu için sürekli temas halinde olmak ve projeler geliştirmek maksadı ile evimi, ailemi, genel merkezimi, RS servisi komple İstanbul'a taşıdım. Ankara ile İstanbul arasında küçük görünen büyük farklar var. Evet, ikisi de büyük şehir ama Ankara büyük görünen küçük bir şehir. Ankara'da herkes birbirini tanır. O yüzden Ankara'da kalite çok önemlidir. En ufak kalite hatası bir anda tüm Ankara'da duyulabilir ve müşterinizi kaybedebilirsiniz. İstanbul daha kozmopolit, bunun duyulması çok zor. Daha az müşteri kaybetme riskiniz var. Kalite o yüzden Ankara'daki kadar aslında önem görmüyor gibi hissediyorum. İstanbul Ankara arası ticarete de farklılıklar var. İstanbul daha zor ama daha geliri yüksek, daha çok iş hacmi var. Riskleri daha az, fırsatlar daha çok. Ankara'da belli bir tempoda devam edersiniz ama İstanbul'da sınır yok her zaman önünüz açıktır.

RS otomotiv grubun 2022 yılı nasıl geçti? 2023 yılının ilk yarısına dair hedeflerinizin ne kadarını gerçekleştirebildiniz?

2022 yılı herhalde son 10 yılın en yoğun yılıydı. Bünyemize asistan şirketin, Hele ki Tur Assist'in katılması hem yoğunluğumuzu hem de hacmimizi 2 katı artırdı. Bunun yanında Met Tekniği 2022'nin son çeyreğinde bünyemize kattık. Grup şirketlerinin eğitimi aynı zamanda diğer servislerin eğitim ve ekipman satışı ile ilgili met teknikte bizim sektörümüzde bilinen bir marka. BMW, Hyundai gibi distribütörlerin kaporta eğitimlerini veren bir firmaydı. En sonunda onları da bünyemize katınca biraz daha yoğunluğumuz artmış oldu. 2023'ün ilk çeyreği de 7 grup şirketimizin entegrasyonu ile daha çok geçti ve bu enflasyonist ortamdaki yeni fiyatlamalarla daha çok vakit kaybettik. Ama 2. Çeyrek güzel beklentilerimiz var.

Yeni bir alanda yeni bir ürün sunacak mısınız? En son çıkardığınız bir ürününüz vardı? O ürününüzden bahsedebilir misiniz?

Grup olarak sigorta sektörüne yeni ürünler ve hizmetler vermek istiyoruz. Bununla ilgilide bomba bir ürün Bakımlı kasko geliyor. Bakımlı kasko, kasko teminatının yanında arıza teminatı, mekanik bakım onarım ve oto yıkama gibi aracın diğer hizmetlerini de bünyesinde barındıran bir poliçe ürünü. Birçok sigorta şirketi ile şuanda görüşme halindeyiz ve bakımlı kasko yakında acentelerde müşterilerimize sunuluyor olacak. Arıza teminatı neden arıza teminatı? Garantili-toservis.com yani garantili satış sonrası hizmetleri A.Ş. diye bir şirketimiz var. Türkiye'de 350'nin üzerinde servisle TSE belgeli mekanik bakım onarımla, garantili hizmet veriyoruz. Aynı zamanda RS servis networkumuz, Tur Assist'te çekicimiz var. Dolayısı ile bu 4 değer bir araya geldiğinde mekanik arıza teminatını uçtan uca bütün hizmetleri verebilen bir yapıya sahip olduk. Bu sayede sigorta şirketlerine projemizi anlattık. Artık kaskoları yükselen fiyatları ile birlikte müşteri beklentilerinin arttığını, hasar yapmayan müşterilerin en azından arıza, mekanik bakım, onarım, oto yıkama gibi hizmetlerini poliçesinin içerisine alması gerektiğini, buraya başvuru yapan müşterilerimizden deneyimlediğimizden anlattık. Onlarda çok olumlu buldular. Şuanda birçok sigorta şirketinde ürün çalışılıyor. Çok yakında markete, hizmete sunmuş olacağız.

Kahramanmaraş'ta ve diğer illerde maalesef yaşadığımız, hepimizi derinden etkileyen depremlerle beraber sigortanın ne kadar önemli ve gerekli olduğu görüldü. Bu noktada sizce doğal afetlere karşı sigorta nasıl bir yol üstleniyor?

Doğal afetlerde sigortaya ülke insanımız çok önem vermiyor. Aslında sigortanın bana göre 1.sıraya konulması gereken teminatlarından bir tanesi doğal afet. Çok müşterimiz oldu, arabamı çok iyi kullanıyorum, benim kaskoya ihtiyacım yok diyen. Ama arabası sele kapılan, dolu hasarına maruz kalan, yangına maruz kalan, hırsızlığa maruz kalan birçok müşterimiz var ve bunu başlarına gelince anlıyorlar. Kaskoyu sadece kaza gibi, çarpışma gibi, hasar gibi düşünüyordum. Hiç doğal afet aklıma gelmemişti diyen yüzlerce müşterimiz oldu. Urfa'da, Antalya'da sel oldu ve orada çamura, suya kapılan araçlar geldi. 2017'de İstanbul'a dolu yağdı ve 60 binin üzerinde araç hasar aldı. Yine bir doğal afette poliçesiz kalmanın bedeli ağır ödendi. Aynısını depremde yaşadık. Dask poliçelerinin olmaması, olup eksik olması,

*RS Otomotiv Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı*

*Ünal
Ünalda*

metrekarelerinin düşük olması. Yani artık sigorta konusunda gerçekten ülkemizin bilinçlenmesi gerekiyor. Doğal afetlerin olduğu bir ülkedeyiz. Bu nedenle kesinlikle doğal afetle ilgili teminatları ihmal etmememiz gerekiyor. Bu 6 Şubat depreminde şunu fark ettik. Kahraman Maraş'taki RS servis bayimizi bir yardım toplama merkezine depo olarak tahsis ettik. Bütün yardımlarımızı bizde RS servis bayilerinden topladığımız yardımları o depoya aktardık. O depodan da dağıtımlarını gerçekleştirdik. Dolayısı ile çok daha hızlı yardımları ulaştırabildik ve yardım derneklerinden de bu konuda çok iyi övgüler aldık. Elimizden ne geliyorsa bütün imkânlarımızı seferber ettik. Ama dediğim gibi afet planımızla bundan sonra daha organize, daha bilinçli, daha hızlı olacak. Böyle durumlarda hızlı aksiyona geçebilmeliyiz.

Rakipleriniz ile kıyasladığımızda sektördeki rekabet avantajlarınız nelerdir?

Rekabet avantajımız evet rakip firmalarımıza göre yüksek. Neden yüksek? 7 grup şirketimiz var. Bunların birbirine olan faydaları, müşteri paylaşımları, teknik destekleri var. Dolayısı ile örnek veriyorum met tekniğın eğitim ve ekipmanları sağlaması, RS servise çok ciddi bir rekabet avantajı sağlıyor. Tur Assist ile kendi çekicimizi, kendi müşterimize çok hızlı gönderebiliyor olmamız her daim müşteri memnuniyetimizi artırıyor. Birçok 7 grup şirketimizin entegrasyonu nun avantajını yaşıyoruz. Ama en büyük avantajımız nedir diye sorarsanız, bugüne kadar sektörden kazandığımız her kuruşu biz işimize yatırdık ve tekrar sektörün hizmetine sunduk. Sektörle olan paylaşığımız, çalışma hacmimiz her geçen gün arttı. Artan hacmimizle bize yine rekabette bir güç sağlamış oldu ama bunu rekabette güç sağlasın diye mi yaptık? Hayır. İçimden gelen bir şeydi. Yatırım yapmayı, işimi, sektörümü seviyorum. Bu sektörden eklemek yedim bu nedenle de bugüne kadar kazandığım her parayı da bu sektör için tekrar yatırıma dönüştürdüm.

Bu servis Türkiye'nin en büyük yerlerinden bir tanesi. Vatandaşımıza yaşadığı hasar sorununu hızlı, kolay bir çözümlerle daha aza indirmek adına kurulmuş bir sistem. Bu noktada şirketlerin yüzü gibisiniz. Bu konu hakkında neler söylemek istersiniz?

Yatırım yaptığımız her yerde en iyisini yapmaya çalıştık. Evet, burası Türkiye'nin en büyük özel servisi. Ama bana göre büyüklük binada değil, banka sistemi gibi sıra alınması, müşterinin beklerken diğer müşteri öncemi geldi diye tereddüt etmemesi. Tabi bunların hepsi bir yatırım maliyeti. Ama bunların hepsi müşterinin memnuniyeti için yapıldı. Neden bu kadar ciddi yatırımlar yapıyoruz? Neden bu kadar yenilikleri takip edip boyasız göçük düzeltmedeki, yeni ekipmanlar globaldeki bu uygulamaları yapıyoruz? Tek amacımız var, kendimizi geliştirmek ve müşteriye daha iyi hizmet sunabilmek. 20 senedir aynı teminatları veriyoruz ve gerçekten müşteriye takip ettiğimizde artık bu mini onarım sisteminden tatmin olmadığımızı, çizik tamiri istediğini, daha büyük göçüklerde boyasız göçük düzeltme istediğini

görüyoruz ve kendimizi geliştirip yeniliyoruz. Şimdi yeni nesil mini onarım RS boyasız onarımda sigorta şirketleri ile anlaşmaya başladı. Bu yılın sonuna kadar tüm sigorta şirketleriyle RS boyasız onarımda anlaşmaları tamamlamış olacağız. Sonrasında 2024 yılı için artık mini onarım hizmetinin tamamen başkalaşacağını düşünüyoruz.

Türkiye'de sigortacılığın yorumları mısınız? Sizde sigortanın gelişmesi için bu alanda neler yapılmalı? Gördüğünüz en büyük problem nedir?

Yani Türkiye çapında 3 ayrı markada 200'ün üzerinde servisimiz var. 800'ün üzerinde çekicimiz var. Birçok hizmet alanımız var. Maliyetler benim için en düşük durumda. Buna rağmen RS'de kayıtlı bütün arabalarımız kaskolu. Yani servisim var, çekicim var, teknisyen yani her şeyimiz var. Ama arabalarımız kaskolu, neden? Türkiye'de bu işi en ucuza ben kendime mal edebilecekken arabama kasko yaptırıyorum. Ya kasko sadece sizin kaza riskinizi kaldırmaz. Bugün yedek parçalar çok pahalı. Özellikle farlar, tamponlar bunlar tamir edilebilir parçalar ama gerçekten çok pahalı parçalar. Teminatsız gezmek gerçekten büyük bir risk. Bir servis sahibi, bir asistan şirketi sahibi, bir ekspertiz şirketi sahibi olarak önerebileceğim en iyi şey kasko yapılması.

Penetrasyon oranı düşük. Bunun artırılması için önerileriniz var mı?

Evet, penetrasyonu kesinlikle artırıyor olması lazım. Penetrasyon artarsa aslında kasko fiyatları da mutlaka aşağıya inecektir. Penetrasyonun artması için arıza teminatlı bakımlı kasko gibi ürünlerin çıkması lazım. Sigortalılar hasar olmadığı anda parasını boşa verdiğini düşünmemeli ve arıza riskini de bertaraf etmeli. Artık arıza gidermekte büyük meblağlar tutuyor. Örneğin bakıma geldiğinde kaskolu olmanın avantajlarını yaşayabilmeli. Ya indirim almalı, ya da bizim bakımlı kasko projesinde bizim tasarladığımız gibi hiç işçilik ödemedi arabasının bakımını yaptırabilmeli. Arabasını yıkamaya götürdüğünde ya indirimden faydalanmalı ya da ücretsiz yıkatmalı gibi birçok yan hizmeti kaskoların içine emmet etmeliyiz ve kaskoları 7 gün 24 saat kullanır hale getirmeliyiz. Bunu yaparsak penetrasyonun artacağına çok inanıyoruz. Arıza teminatını tüm sigorta şirketlerine tavsiye ediyoruz. Burada müşterilerimizde denedik gördük. Gerçekten müşterilerimiz tarafından talep edilen, arzu edilen bir ürün haline geldi. Biliyorsunuz tüzel kişi yani galericiler sattıkları arabalarda 3 ay 5 bin km garanti vermek zorunda çıkacak arızalar sebebi ile bunu da kapsamış oluyoruz. Zaten bununla ilgilde ayrı 3 ay 5 bin km, 6 ay 10 bin km, 12 ay 20 bin km galerici arkadaşlarımızın teminat altına alınabileceği 3 ayrı ürün yaptık. Bunları da sektöre yakın zamanda hızlı bir şekilde sunuyor olacağız. Dolayısı ile artık mekanik tarafı da kasko ile birleştirip, penetrasyonu artırıp, riskleri dahada minimize edebiliriz.

Sektörde karşılaştığımız en büyük zorluklar neler?

Sektörde en çok şu zorluk ile karşılaştım. Mesleğimin standardı yok. Dolayısı ile fiyatlama modelinde hatalar oluyor. Bugün Türkiye'nin en büyük özel servisiyiz. Buranın maliyeti ile sanayide bir dükkânın maliyeti çok farklı. Dolayısı ile bu farkın fiyatlara yansımaları gerekiyor. Ama ülkemizde böyle bir fiyatlama modeli, standarda göre fiyatlama modeli olmadığı için biz bundan çok faydalanamıyoruz. Dolayısı ile yaptığımız bütün genel liderler bizden gitmiş oluyor. Aslında bunun artık standardizasyonunun sağlanması lazım. Yani eksper olmak için sınava giriyorsunuz. Acente olmak için segem belgesi alıyorsunuz ama hayati risk taşıyan yani 1 tane civatasını sıkmasam tekerleğin çıkabileceği, yolda ailenizi riske atabileceğiniz bir iş yapıyoruz ama bunun bir sınava yok. Dolayısı ile bunun acilen servis açmak için bir standardını belirlenmesi, sınav, mesleki yeterlilik bunların zorunlu hale getirilmesi, yatırım. Bunların hepsi zorunlu hale gelirse evet bizde artık eşit rekabet ortamında daha uygun fiyatta rekabet gücümüzü korumuş oluruz. Ve müşteri artık kime nasıl gidebileceğini, hangi servisin hangi standartlara sahip olduğunu, TSE belgesi ile şeffaf bir şekilde takip edebilmeli. Bununla ilgili bir proje yaptık aslında. Garantiliservis.com çatısı altında TSE 12047 ve TSE 13168 belgeli servisleri şu anda bir araya getiriyoruz. Projemiz Eylül, ekim ayında hazır olacak. İnşallah tekrardan bir röportaj yaparız. Garantioservis.com'u daha detaylı anlatırım. Ama özetle şunu söyleyebilirim. Blok muafiyet yasasına göre TSE belgeli olan servislerin araç üreticisi firmaların uygun bakım yapmaları durumunda araç garantisinin bozulmadığı kanunlarımızca belirlenmiş durumda. Ama bunu kimse bilmiyor ve TSE belgeli servisler hangileridir? Nasıl hizmet alırım? Araç üreticisinin spekleri nelerdir? Bu bilinmediği için bu güç birliğini garantioservis.com çatısı altında sağlayacağız. Ve inşallah bakım onarımda garantili hizmeti Türkiye'nin her yerinde şuan da bize üye olan 375 servisle veriyor olacağız.

Garantioservis.com'un hikayesi nasıl gelişti?

Garantioservis.com aslında TOSEF toplantılarında ortaya çıktı TOSEF biliyorsunuz tüm oto servisleri federasyonu. Bende onun kurucu başkanlığını yapıyorum. İnşallah yakın bir zamanda gençlerin önünü açacağız. Yeni başkanımızla TOSEF daha iyi yerlere gelecek. Bende garantioservis.com ile TOSEF servislerinin tek bir yerden doğru bir şekilde müşteriye ulaşmasını ve iş hacimlerinin artırılması için daha fazla çaba göstereceğim.

**Röportajın
tamamı için
QR kodu okutun.**



Kısa Kısa...

Çalışma hayatında en çok dikkat ettiğiniz hususlar nelerdir?

İş hayatında planlı ve koordine çalışmaya önem veririm. 7 şirket yönetmek kolay değil gerçekten çok emek ve zaman istiyor. İyi bir koordinasyon ve iyi bir ekip olmazsan bunu yapamazsınız. Bizimde çok iyi bir ekibimiz 18 kişilik bir icra kurulumuz var. Genelde kameraların karşısına ben geçtiğim için beni yalnız bir adam zannediyorlar ama ben dahil 18 kişilik icra kurulunda marka başkanlığı ve grup başkanlarımız var. 7 marka başkanı o şirketin tamamı ile geliri, gideri, kar, zararı bundan sorumludur ve o şirketin operasyonunu yönetir. Grup başkanları da o şirketlere dışarıdan bir ajans gibi hizmet verirler. İşte ika grup başkanı 7 şirketin insan kaynakları, işçi alımı. İşe alınan kişilerin entegrasyonu, oryantasyonu gibi görevleri üstlenir ama bu hizmeti RS otomotiv grubu olarak 7 şirkete birden yapar. Dijital pazarlama, geleneksel pazarlama aynı hizmeti dışarıdan bir ajans gibi 7 şirketin hem dijital pazarlamasını hem normal pazarlama süreçlerini yönetirler. Marka başkanlarını bir hiç müşteri olarak görürler. Dolayısı ile icra kurulunda marka başkanları grup başkanlarından taleplerini, grup başkanları marka başkanlarından taleplerini ister ve bunları hızlı bir şekilde her 15 günde bir yaptığımız toplantılarda çözerek gideriz. Dolayısı ile 7 şirket beni 7 gün 24 saat çalıştırmaz. Normal mesai saatleri dışında çalışmam bana yeterli geliyor.

En çok seyahat etmekten keyif aldığınız yer neresi?

İzmir'i çok seviyorum. Atatürk'ün dediği İzmir'i ve İzmirilileri seviyorum. Hem insan olarak seviyorum. Hem havasını, yani kokulu olan yerlerini söylemiyorum. Kordonunu seviyorum. Rahatlığımı özgürlüğümü seviyorum. Bodruma Marmaris'e hızlı ulaşabiliyorsunuz. Birçok yere yakın onu seviyorum. Keyifli bir yer ve emekli olduğumda İzmir'de yaşamak isterdim.

Ünal Ünal'dı çay insanı mıdır yoksa kahve insanı mı?

96 ve 2001 yılları arasında üniversite okurken nescafe tükettirdim. 2001 yılında aile şirketimiz Zeki Ünal'dı otomotive başlayınca, esnaflığın vermiş olduğu prensip ile her gelen müşteriye mutlaka bir çay ikram ederken kendimizde çay söylüyorduk. 2001 ve 2009 çay ile geçti. Ama 2009'da gerçekten çaya bir bıkkınlık gelmişti. 2009'da İstanbul'a taşınınca artık ameri Cano, filtre kahve gibi tekrar kahveye döndük.

Biliyor muydu- nuz?

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

RAY Akıllı KOBİ'den hazır güvence paketleri, **jet teklif!**

KOBİ'lere özel akıllı çözümler:

- ✓ Faaliyet koluna özel teminatlar
- ✓ Deđiştirilebilir teminat limitleri
- ✓ Bütçe dostu 3 farklı paket seçeneği

Jet Kasa

**Mini
Paket**

**Standart
Paket**

**Geniş
Paket**

#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

“11’inci Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali katılımcı rekoru kırdı”



Türkiye'nin en iyi motosiklet festivallerinden biri olan Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, bu yıl 3-6 Ağustos 2023 tarihleri arasında 11'inci kez motosiklet tutkunlarıyla buluştu.

Balıkesir Motosiklet Kulübü 10Riders'in organizasyonu ve Quick Routes ekibi Özgür-Dilek Candar çiftinin ev sahipliğini yaptığı festival, bu yıl Susurluk Çaylak Mesire Alanı'nda yaklaşık 16 bin kişinin katılımıyla son buldu. Yalnızca Türkiye'den değil, uluslararası katılımcılarıyla dünyadan büyük ilgi gören festivale bu sene Amerika, Almanya, Bolivya, Yunanistan, Bulgaristan, İran, Gürcistan ve Kazakistan gibi ülkelerden motosiklet tutkunları katıldı.

"Dünyanın En Kalabalık Motosiklet Korteji Guinness Rekoru" na da sahip olan festivalin bu yılda gözdesi yine Quick Sigorta standı ve birbirinden eğlenceli aktiviteleri oldu.

"Kendimizi evimizde hissediyoruz"

Her yıl festivalin değişmeyen ana sponsoru olmaktan çok memnun olduklarını belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Motosiklet camiası bizim ailemiz gibi. Onlarla buluştuğumuz her ortam bizim için heyecan verici ancak Balıkesir Motosiklet Festivali'nin yeri bizim için ayrı, bu festivale adımızı veriyoruz, her yıl burada buluşup hasret gideriyor ve çok eğlendiğimiz birkaç gün geçiriyoruz. Kendimizi evimizde hissediyoruz. Motosiklet dünyasının gündemini takip ederken bu etkinlikleri, çözüm üretebileceğimiz yenilikleri keşfetme alanları olarak da görüyoruz."

Quick Sigorta standında festivali takip eden Susurluk Belediye Başkanı Nurettin Güney, "Susurluk halkının motosiklet camiasını yakından tanıma fırsatı bulduğu ve olası önyargılarının çok olumlu duygularla değiştiğini belirttik bizler içinde çok keyifli bir festival oldu. Katılımcı sayısı gerçekten çok yüksek, şehrimiz insanları da çok güzel 3 gün geçirdi. Quick Sigorta'nın bu desteğini de çok doğru ve değerli buluyorum, Özgür ve Dilek'i tebrik ediyorum." dedi.

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise katılımcıların Quick Sigorta standında gösterdiği ilgiyi şöyle yorumladı: "Standımızı hem eğlence hem de bilgilendirme amacıyla her yıl yeniden dizayn ediyoruz. Bu yıl çok eğlenceli oyunlar ve hediyeler ekledik. Aynı zamanda motosiklet sürücülerinin soru ve sorunlarını dinledik. Bundan sonra da her zaman olduğu gibi motosiklet tutkunlarının yanında olmaya devam edeceğiz." dedi.

Dolu Dolu Bir Festival Programı

"Bana Güven" oyunu ile üzerinde Q bumerangı olan bir boşluktan su balonlarını geçirmeye çalışan katılımcılar aynı zamanda birbirlerine güven duymalarını gerektiren eğlenceli bir aktivite de gerçekleşmiş oldular. 3 gün süren etkinlikte yarışmayı kazanan kişilere trafik sigortası hediye edildi.

VR denge ve Quick Odak oyunu gibi aktivitelerin yanı sıra "QuickCevap" bilgi yarışmasına katılarak kendilerine yöneltilen soruları doğru cevaplayan katılımcılara birbirinden değerli teknolojik hediyeler armağan edildi.

Quick Sigorta'dan Quick Müşterilerine Özel Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Ayrıca Quick Sigorta müşterisi olan ve sigorta poliçesini göstererek çekilişe katılan kişilere Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hediye edilirken bu yılki büyük çekilişte 20 kişiye akaryakıt hediye çeki verildi.

Festivalde yıldızlar geçidi

11'inci Balıkesir Motosiklet Festivali'nde yaz akşamları yıldızlar geçidi ile unutulmaz anlara şahitlik etti. Can Gox, Seferiler, Retrobüs, Necati ve Saykolar ve Eksi Altı'nın şarkılarıyla coştururken 2Teker2Yürek, Sonsuz Rota, Saliha Özkan, Hataylı Muhammet, Kolaçan, Motosiklet Arenası ve İsmail Biçer gibi motosiklet fenomenleri de alandaki yerini aldı. Quick Sigorta'nın sürpriz hediyelerinin yanı sıra diğer stant alanındaki oyun ve çekilişlerde de katılımcılar birbirinden güzel hediyeler kazandı.



**TURKIYE SİGORTA**

Türkiye Sigorta'dan ilk Yarıda 24.4 Milyar TL Prim Üretim!

Sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta'nın 2023 yılı Haziran ayında toplam brüt prim üretimi; 24 milyar 402 milyon 359 bin 330 TL ile bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 117 oranında arttı.

Türkiye Sigorta, 2023 yılı Haziran ayı toplam brüt prim üretiminde 24 milyar 402 milyon 359 bin 330 TL'ye ulaşarak bir önceki yıla göre prim üretiminde yüzde 117 oranında artış yakaladı. Ürün bazında değerlendirildiğinde geçen yıla göre en yüksek artış yüzde 235 ile kaza branşında 1 milyar 769 milyon 78 bin 493 TL prim üretimi ile gerçekleşti. Türkiye Sigorta, hastalık/sağlık branşında yüzde 225 büyümeye 1 milyar 96 milyon 792 bin 151 TL prim üretimi ve yangın ve doğal afetler branşında ise yüzde 191 büyüme oranıyla 5 milyar 150 milyon 408 bin 593 TL prim üretimine erişti.

Diğer branşlar bazında bakıldığında Türkiye Sigorta geçen yıla göre yüzde 67 artışla genel zararlar branşında 6 milyar 426 milyon 496 bin 731 TL prim üretimi elde etti. Kara araçları sorumluluk branşında yüzde 101'lik bir büyüme sağlayan şirket, 6 milyar 285 milyon 268 bin 843 TL prim üretimine erişti. Ayrıca kara araçları branşında yüzde 153'lük bir artış kaydeden şirket, 2 milyar 548 milyon 473 bin 665 TL'ye ulaştı.

Türkiye Sigorta, genel sorumluluk branşında 493 milyon 390 bin 25 TL prim üretimine ulaşırken; su araçları branşında 213 milyon 204 bin 208 TL'ye; hava araçları branşında 164 milyon 185 bin 342 TL'ye; nakliyat branşında 79 milyon 481 bin 526 TL'ye erişti. Hukuksal koruma branşında 60 milyon 581 bin 731 TL; kredi branşında 38 milyon 319 bin 644 TL; finansal kayıplar branşında 33 milyon 713 bin 952 TL; hava araçları sorumluluk branşında 25 milyon 662 bin 329 TL; kefalet branşında ise 17 milyon 302 bin 98 TL prim üretimi kaydetti. Spa'da, TBESF (Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu) Başkanı Alparslan Erkoç, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Teknik Direktör İsmail Temiz'in katılımıyla imza töreni düzenlendi.

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
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

otoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com



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

www.garantiliotoservis.com

M METteknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com



f @ in | rsotomotivgrubu
www.rsotomotivgrubu.com
444 40 77



*Doğa Sigorta
Yönetim Kurulu Başkanı*

***Nihat
Kırmızı***

“Sektörümüz Afet ve Felaketlere Karşı Kalkan Görevi Üstlenmekte”

Ülkemiz deprem kuşağında yer alması nedeniyle deprem riski en yüksek olan ülkelerden biri. Depremin gerçekleşmesini her ne kadar önleyemsek de depremlerden önce alınabilecek önlemler ile depremin yaratacağı maddi kayıpların önüne büyük oranda geçebiliriz.

Bu noktada deprem riskine karşı bireysel olarak alınabilecek en büyük önlemlerden biri Zorunlu Deprem Sigortası olmakta.

Zorunlu Deprem Sigortası sayesinde, deprem sonrasında maddi kayıpların telafisinin sağlanıp yaşamın normale dönmeye hızla katkı sağlanabildiğini belirten Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Yaşanan acıları dindirememek de sigorta sektörü olarak deprem sonrası maddi kıymetlerin tekrar yerine konması ve yaraların sarılarak hayatın normale dönmesi için var gücümüzle çalışıyoruz. Bu noktada sigorta bilincinin gelişmesi de elbette çok önemli. Türkiye genelinde 20 milyon 32 bin adet konut olmasına karşın düzenlenmesi zorunlu olan Zorunlu Deprem Sigortası’nın sigortalılık oranı sadece %58 seviyesinde yer alıyor. Sigortanın sadece afet yaşandığında değil her zaman ihtiyaç duyulacak bir gereklilik olduğu unutulmamalı” açıklamasında bulundu.

Kahramanmaraş merkezli yaşanan ve 11 ilde büyük yıkıma sebep olan deprem felaketi ardından sigorta sektörünün önemli bir sınav verdiğini, hasarların süratle tespit ve ödemelerini gerçekleştirerek, sigortanın gerekliliği ve gücünü bir kez daha ispatladığına değinen Kırmızı, Zorunlu Deprem Sigortası haricinde kişilerin olası doğal afetlere karşı yuvalarını sigorta güvencesi ile maddi hasarlara karşı koruyabilecekleri konut sigortasını da yaptırma gerekliliğine de dikkat çekti. “Ülkemizde sadece deprem değil iklim değişikliğinin sebep olduğu doğal afetlerin sayısı da arttı. İklim değişikliğinin beraberinde getirdiği birçok riskin olduğunu görüyoruz. Yakın zamanda Adıyaman-Şanlıurfa’da meydana gelen sel felaketine bağlı olarak 3 bin 154 kişinin konut, iş yeri, araç ve muhtelif ev eşyası zarar gördü. Zonguldak, Düzce, Bartın ve Karabük

başta olmak üzere birçok ilde sel felaketleri yaşandı. Bu gibi felaketlerin kayıplarına karşı kalkan görevi gören sektörümüz, felaketler sonucu ortaya çıkan kayıpların etkilerini azaltarak varlıkları korumaya yardımcı oluyor. Bu noktada konut sigortası yaptırmak da büyük bir önem taşıyor” dedi.

“Deprem gerçeği ile yaşamaya alışmış bir ülke olsak da geçmişte ve günümüzde yaşanan acılara rağmen deprem öncesinde alınan önlem ve farkındalığın yeterli olmadığını üzümlerle görüyoruz. Son yıllarda deprem ve diğer iklim felaketlerini sıkça yaşayan bir ülke olmamıza rağmen afet bilincinde ve sigortalılık oranlarında istikrarlı farkındalık ve planlamalar geliştirilmesi gerektiğini görüyoruz. Afetlerin ardından, sigorta sektöründe kısa süreli olarak penetrasyon artışı yaşansa da bu ivmenin kısa süreli olduğunu gözlemliyoruz. Endüstriyel tesislerin her dönemde poliçe yenilemelerini düzenli şekilde yaptıklarını görüyoruz. Ancak KOBİ ve konutlarda aynı istikrar ve farkındalık söz konusu değil. Ekonomik gelişmelere bağlı olarak, KOBİ’lerde poliçe yenileme oranlarının değişken bir seyir içinde olduğunu görüyoruz. Konutlarda ise olması gerekenin altında olmakla beraber küçük oranlarda adetsel yenileme artışı görülüyor” şeklinde sözlerine devam etti.

“Doğa Sigorta olarak sigorta bilincinin artmasını toplumsal görev olarak kabul ederek önemli iş ortağımız olan acentelerimiz aracılığıyla Türkiye’nin dört bir yanına ulaşıyor, acentelerimizin buldukları illerde ve bölgelerde sigorta bilincinin artması ve yaygınlaşması adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca, sosyal medya hesaplarımız aracılığıyla tüm iletişim kanallarında periyodik paylaşımlarımızda sigortanın koruyucu özelliği, teminat detayları ve temel sigorta farklarını yalın ve etkili bir dil ile hatırlatarak sigorta bilincini canlı tutuyoruz” diyerek sigorta bilinci oluşumuna katkılarını belirtti.

QNB Sigorta Çalışanları, Depremzede Çocuklar İçin Bağış Topladı.



Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank çatısı altında faaliyet gösteren QNB Sigorta, deprem felaketinden etkilenen afet bölgelerine destek vermeye devam ediyor. QNB Sigorta, gönüllü çalışanları ile Tele Satış kanalı üzerinden yaptığı sigorta ürünü satışlarını depremzede çocukların eğitimi için Darüşşafaka'ya bağışladı.



QNB Sigorta, 11 ili etkileyen depremlerin ardından afet bölgelerine destek vermek amacıyla çalışmalarını sürdürüyor. Şirket, Tele Satış ekiplerinin katılımıyla bir gönüllülük kampanyası hayata geçirdi. Proje kapsamında Tele Satış ekipleri gönüllü olarak sigorta ürünü satışı yaptı. Bu satışlardan elde edilen gelirin tamamı depremzede çocukların eğitimi için Darüşşafaka'ya bağışlandı.

Kampanyaya, 75 Tele Satış Danışmanı ve 4 Tele Satış Yöneticisi olmak üzere 79 QNB Sigorta çalışanı, çalışma günleri ve saatleri dışında gönüllü olarak katılım gösterdi. Deprem felaketinden etkilenen çocukların eğitimine destek olmak amacıyla satılan her poliçenin bir yıllık toplam prim tutarı bağışa dönüştürüldü.

QNB Sigorta, Deprem Bölgelerine Yardımlarını Sürdürüyor

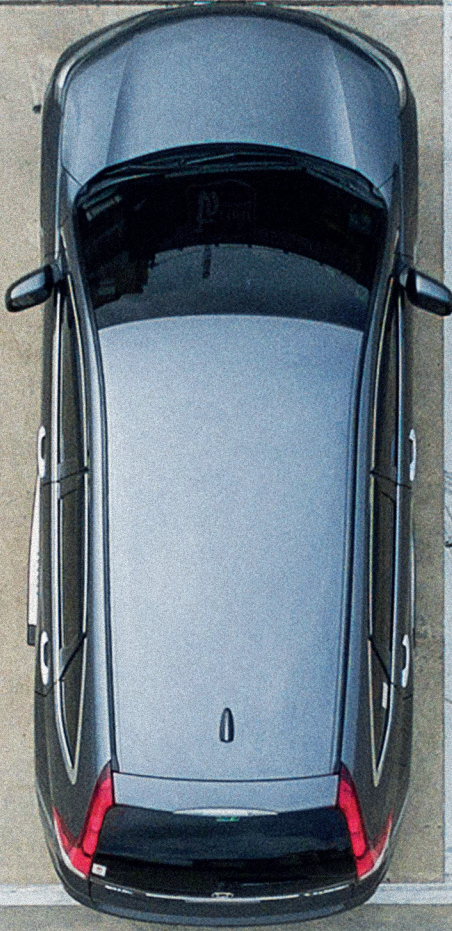
4 Haziran 2023 tarihinden itibaren yeni ismi QNB Sağlık Hayat Sigorta ve Emeklilik ile faaliyetlerine devam eden Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, Şubat ayındaki deprem felaketinin ilk günlerinde ilgili kurum ve kuruluşlara aktarılmak üzere aynı ve maddi yardımlar gerçekleştirmiş; sigorta ürünleri taksitlerini 6 ay öteleyerek poliçelerin iptal statüsüne çekilmemesi için hızlı aksiyonlar almıştı. Yanı sıra birkaç ay içinde, afet bölgelerindeki finans, bankacılık ve sigortacılık öğrencilerine destek vermek üzere Geleceğe Değer Sigortacılık Akademisi'ni hayata geçirdi. 11 ilin üniversite öğrencisi gençlerine yönelik hazırlanan sertifikalı staj programı ile; sigortacılıktan liderliğe, yatırımdan finansa geniş bir yelpazede eğitim fırsatı sunuldu. Her biri alanında uzman akademisyenler tarafından verilen ve toplam 17 gün süren derslerin ardından bu süreçte başarı gösteren öğrenciler kontenjanlar dahilinde sigorta şirketinde yaz stajı imkanı elde edebiliyor.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

**Anadolu Sigorta'dan Hesaplı Kasko
yaptırırken 3 seçeneğiniz var:**

Hesaplı, daha hesaplı ve çok daha hesaplı!



**Hesaplı Mini, Hesaplı Standart ve Hesaplı Plus paketleriyle
Anadolu Sigorta'da her ihtiyaca, her bütçeye uygun bir kasko var.**

**Aracınızı hesaplı primlerle güvence altına almak için
Anadolu Sigorta acentelerini veya Türkiye İş Bankası
şubelerini ziyaret edebilirsiniz.**

*Katılım Emeklilik
Genel Müdürü*
**Ayhan
Sincek**

Katılım Emeklilik dijital dönüşüme son hız devam ediyor

Faizsiz BES ve sigortacılığın öncüsü Katılım Emeklilik, müşterilerinin BES ve sigorta ürünlerine çevrimiçi kanallardan ulaşmasını sağlayan dijital dönüşümde de yatırımlarını artırıyor.

Pandemiyle birlikte artan mobil şube kullanımının yüzde 50'lere ulaştığını söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sıncek, "Bireysel internet ve mobil şubelerimizi güncelleyerek daha da kullanıcı dostu hâle getirdik. Kullanıcılarımız, daha nitelikli bir hizmete pratik şekilde ulaşabilir konuma geldi. Önümüzdeki süreçte dijital kanallardaki ürün satış portföyümüzü daha da genişletmeyi hedefliyoruz" dedi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sıncek, gerek bireysel emeklilik, gerekse sağlık, hayat ve ferdi kaza sigortaları branşlarında sundukları kapsamlı ürünleri bankalar, acenteler ve brokerlerin yanı sıra internet şubesi ve Katılım Cep mobil uygulaması gibi alternatif dijital alanlar üzerinden katılımcılarla buluşturmak için çalışmalarına hız verdiklerini söyledi. Dijital dönüşüm yatırımlarını artırdıklarını dile getiren Ayhan Sıncek, "Halihazırda 1000'den fazla fiziki şube üzerinden ulaştığımız katılımcılarımıza 2023 yılıyla beraber artık daha da geniş bir ağ üzerinden hizmet vermek hedefindeyiz. Yakın zamanda İnternet Şubemizi ve Mobil Şubemizi (Katılım Cep) güncelledik. Onları daha da kullanıcı dostu uygulamalar hâline getirdik. Hâliyle kullanıcılarımız, daha nitelikli bir hizmete oldukça pratik şekilde ulaşabilir bir konuma geldi. Farklı branşlardan ürünlerimize şirketimizin uygulamaları aracılığıyla kullanıcılarımız artık rahatlıkla erişebiliyor, poliçeleri veya sözleşmeleri üzerinde

kimi değişiklikleri hızla yapabiliyor ve bir sorunla karşılaştıklarında tarafımıza doğrudan ulaşabiliyor. Tüm bunlara ilaveten önümüzdeki süreçte ürün satışlarımızın bir kısmını da dijital alana kaydırmayı hedefliyoruz. Katılım Emeklilik olarak dijitalleşmenin pozitif etkilerini kullanıcılarımıza her bakımdan hissettirmek için çalışıyoruz." diye konuştu.

Yenilenen tasarımıyla Katılım Cep mobil uygulamasını kullanan Katılım Emeklilik müşterileri, kendileri ve yakınlarına ait BES sözleşmelerine ait plan özetlerini, birikim grafiğini ve devlet katkısı hak ediş planını takip edebiliyor, fon dağılımı değişikliği gerçekleştirebiliyor, katkı payı ödeme ve katkı payı değişikliği işlemlerini yapabiliyor, ödeme tercihlerini güncelleyebiliyorlar. Sağlık branşında ise Katılım Sağlık uygulaması ile sağlık poliçelerinin güncel teminat haklarını öğrenebiliyor, hastane işlemleri için geri ödeme talep edebiliyor, kendilerine en yakın anlaşmalı sağlık kurumunu öğrenebiliyorlar.

3 işlemde 1'i dijital kanallardan gerçekleştiriliyor

Pandemi sürecinde artan mobil şube kullanımının artık kalıcı hale geldiğini vurgulayan Ayhan Sıncek, "Güncel verilere göre katılımcılarımızın yüzde 50'si internet ve mobil şubeleri kullanıyor. Bu katılımcılarımız, yaptıkları işlemlerin yüzde 35'ini dijital kanallar üzerinden yapmayı tercih ediyor. Özellikle 18-35 yaş grubundaki katılımcılarımızın dijital olanaklara ilgisi yüksek. Bu da bize dijital dönüşüm ve inovasyonun sektörümüzde için önemini katlanarak artacağını işaret ediyor. Bu nedenle dijitaldeki yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. BES segmentinde fon kullanım değişikliği yapmak isteyen katılımcılarımıza risk tercihlerine göre öneriler sunan "Robo advice" sistemimizi devreye alıyoruz. Temel planlar düzeyinde sunduğumuz online ürün satışlarımızda da portföyümüzü genişletmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

Katılım Emeklilik'e uluslararası iki ödül

10'uncu kuruluş yıl dönümünü kutlamaya hazırlanan Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş., faizsiz sigortacılıktaki başarılarını uluslararası çapta iki ödülle taçlandırdı. Katılım Emeklilik, dünyanın seçkin iş dergilerinden World Business Outlook tarafından "En Hızlı Büyüyen Tekafül Sigortası Şirketi Türkiye 2023" ve "En İnovatif Sigorta Şirketi Türkiye 2023" ödüllerine layık görüldü. Singapur merkezli olarak global çapta yayın yapan World Business Outlook her sene bankacılık, finans, sigortacılık, teknoloji ve kurumsal segmentlerdeki kişi ve kuruluşları performans ve yenilikçilik açısından değerlendirerek ödüllendiriyor. Dünyanın dört bir yanındaki en iyi profesyonellerin ve önde gelen şirketlerin öne çıktığı World Business Outlook ödüllerinin kazananları, jüri heyetinin yıl boyu çeşitli uluslararası yayınları ve özgün kaynak kanallarını taraması sonucu belirleniyor.



Finansman sektörüne hızlı giriş yaparak, kredi kavramına sigorta boyutunu katan vizyoner konumlanması ve hayata geçirdiği iş birlikleri ile ses getiren Quick Finans, Türkiye’de 2. el araç pazarının köklü firmalarından Borusan Araç İhale ile yeni bir iş birliğine imza attı.

Konu hakkında bilgi veren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ; “Borusan Grup şirketlerinden, 2.el araç sektörünün öncü markaları arasında yer alan Borusan Araç İhale ile yaptığımız iş birliğiyle, kredi işlem süreçlerimizdeki rekabet avantajımızı oluşturan mikro servis mimari tabanlı yeni nesil teknolojilerimizi ve finansman modellerimizi Borusan Araç İhale’nin kurumsal müşterilerinin hizmetine sunmaya başlıyoruz. Sektöre güç katacak bu önemli ve anlamlı iş birliğinin ortaya çıkaracağı farklı fırsat ve yenilikçi, yaratıcı ürünlerle de müşterilerimize değer katacağımıza inanıyoruz. Borusan Araç İhale müşterisi olup araç satın alacak tüm kurumsal müşterilerimize özel koşullarda avantajlı stok finansmanı fırsatları sunuyoruz. Bir sigorta grubu tarafından kurulan ilk yeni nesil finansman şirketi Quick Finans olarak hedefimiz; güçlü sermaye ve finansal yapısı, sektörün en tecrübelisi olan ekibimiz ile stok finansmanında Borusan Araç İhale’nin önemli bir iş ortağı olmak” dedi.

Borusan Araç İhale, 2. el araç finansmanında Quick Finans’ın avantajlı ve yenilikçi kredi ürünlerini sunacak

Borusan Araç İhale Genel Müdürü İlker Baydar ise imza töreninde şunları söyledi: “Türkiye’nin ilk çok markalı yeniden pazarlama şirketi Borusan Araç İhale olarak yenilikçi iş modelimizle fiziksel ve dijital ihale süreçleri tasarlıyor, geniş müşteri tabanımızı ihtiyaç duydukları araçlarla en uygun koşullarda buluşturuyoruz. Borusan Otomotiv Grubu ile yarattığımız sinerji ile; inovatif çözümler ekseninde yepyeni bir süreç geliştirme ve çözüm üretme yolculuğuna çıktık. Müşteri deneyimini bu yolculuğun merkezine yerleştirdik. 2.el araç piyasasında müşterilerine çoklu kanal anlayışı ile bütünlük ve uçtan uca çözümler sunan şirket olarak fark yaratmaya hazırlanıyoruz. Bu doğrultuda, yenilikçi ve vizyoner Quick Finans ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğini, yakın zamanda hayata geçireceğimiz ve müşterimize katma değer yaratacak çalışmaların başlangıcı olarak değerlendiriyoruz.”



**NEOVA KASKO
SİGORTASI VARSA
HAYATINIZ
YARI YOLDA
KALMAZ!**

*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

*Türkiye Sigorta Birliği
Genel Sekreteri*

***Özgür
Obalı***

***“Deprem bölgesindeki hasar
ödemeleri 55,5 milyar TL’yi buluyor”***

Temmuz 2023 itibarıyla afet bölgesindeki 11 ildeki 144 binden fazla dosyaya 26 milyar TL'ye yaklaşan hasar ödemesi yapıldığını belirten TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, DASK'ın hasar ödemeleriyle bu rakamın 55,5 milyar TL'ye ulaştığını açıkladı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, sigorta sektörünün deprem bölgesindeki çalışmaları hakkında açıklamalarda bulundu. Hayatın olağan akışına dönebilmesi için 'sorumluluk bilinciyle' hareket eden sigorta sektörünün, her daim sigortalıların yanında olduğunun altını çizdi.

TSB Genel Sekreteri Obalı, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Genel Müdürü Selva Eren'in açıklamalarını da hatırlatarak, DASK'ın Türkiye genelinde 600 bine yakın ihbar için bugüne kadar 29,5 milyar TL hasar ödeme yaptığını, böylece Kahramanmaraş depremleri nedeniyle sektörün toplam hasar ödemesinin 55,5 milyar TL'ye ulaştığını vurguladı.

Obalı şu açıklamalarda bulundu: "Ülke olarak büyük acılar yaşadığımız 6 Şubat depremlerini unutmamak ve unutturmayacağız. Afetinin ardından geçen 5 ay boyunca sektörümüz, sorumluluklarımızı eksiksiz yerine getirme gayretiyle çalışırken, başta ferdi kaza ve hayat sigortaları olmak üzere, konut sigortası, sanayi ve ticari yatırımlardaki mühendislik, yangın, kâr kaybı, nakliyat ve kasko gibi branşlarda 144 binden fazla dosyaya 26 milyar TL'ye yaklaşan tutarda ödeme yaptı. Öte yandan 35 bine yakın dosya için de 10 milyar TL tutarında rezerv ayırırken, 5 ay gibi kısa süre içinde hasar ödemelerimizin büyük bir kısmını gerçekleştirmiş olmanın mutluluğunu yaşıyoruz."

Branş bazında; ticari işletmeleri, sınav tesislerini ve bireysel teminatları içeren yangın branşında, 71 bin 532 adet dosyaya 21 milyar TL'yi aşan toplam tutarla 11 ilimizdeki bugüne kadarki 'en büyük ödemenin' gerçekleştiğini belirten Obalı şu bilgileri paylaştı: "Hayat sigortasında 15.735 dosyaya 728 milyon TL, sınav ve ticari tesislerin kâr kaybına yönelik teminat içeren 307 dosyaya 364 milyon TL, kaskoda 8.114 dosyaya 1,7 milyar TL, elektronik cihazlara, inşaatlara, makine kırılması ve montaj teminatları içeren mühendislik sigortalarında 45 bin 294 dosyaya 689 milyon TL'yi geçen, nakliyat sigortalarında ise 1.450 dosyaya 796 milyon TL ve ferdi kaza poliçesi kapsamında 1.255 dosyaya 101 milyon TL'den fazla tazminat ödemesi yapıldı."

110 bin kilometrekarelik aşan bir alanı etkileyen depremlerde 50 binden fazla insanın yaşamını kaybettiğini, binlerce fabrika ve işletmenin zarar gördüğünü hatırlatan TSB Genel Sekreteri Obalı şöyle konuştu: "Yitirilen hayatları geri getirmek mümkün değil; ülkemizin her ferdi gibi bu acıyı yüreğimizde taşıyor, geride kalan ailelere tekrar sabır diliyoruz. Bölgedeki hayatı bir an önce normale döndürebilmek, depremzedelerimizin yükünü hafifletebilmek için büyük önem taşıyor. Mali kayıpları telafi etme noktasında ise 'sigortalı olmak' kritik değer. Gelişmiş ekonomilerdeki sigortacılıkta, bireysel ve kurumsal risk yönetimi geniş yer tutuyor ve bu ekonomilerde 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 olduğunu biliyor, çalışmalarımızı bu hususta yoğunlaştırıyoruz."

"Yüzyılın felaketi" olarak adlandırılan depremin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerinin azaltılması için sigorta sektörünün canla başla çalıştığını, bölgedeki vatandaşların acılarını bir nebze olsun azaltabilmek adına maddi ve manevi desteklerini aralıksız sürdürdüğünü vurgulayan Özgür Obalı sözlerine şöyle devam etti: "11 ilimizin tekrar ayakları üzerinde durması için bölge insanımızın yanında olmanın gururunu yaşıyoruz. Türkiye Sigorta Birliği, tüm paydaşlarıyla deprem bölgesindeki çalışmalarına devam ediyor. Bölgedeki ekiplerimiz, paydaş kurumlarımız, acentelerimiz ve uzmanlarımızla vatandaşlarımızın sigortayla ilgili beklentilerinin karşılanması için var gücümüzle sahadayız. Öte yandan ülkemizin Türkiye Yüzyılı yolculuğunda, sigorta sektörü olarak, bundan sonra da üzerimize düşen görevleri eksiksiz yerine getirmeyi sürdüreceğiz."

"Sektörümüzün yeni afetlere güçlü özsermaye ile hazırlanması kritik önemde"

Maliyetlerdeki artışların neden olduğu olumsuzluklara da dikkat çeken Obalı, sigortacılığın 'poliçenin düzenlendiği tarihteki prim' aracılığıyla 'gelecek 12 aylık dönemde gerçekleşecek risklere' güvence verdiğini hatırlattı. Gelecek 12 aylık dönem içinde yaşanan her türlü maliyet artışının sektörü ciddi şekilde zorladığına dikkat çeken TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı şunları ifade etti: "Bunun en önemli göstergesini zorunlu bir branş olan trafik sigortasında yaşıyoruz. Son bir yılda asgari ücret, parça fiyatları, araç değerleri ve enflasyon gibi birçok gösterge maliyetlerimizi sürdürülemez seviyelere çıkardı. Bu nedenle 'Güçlü Sigortacılık, Güçlü Ekonomi' şiarımızla; sektörümüzün deprem bölgesinde ortaya koyduğu katkılarını, tarife ve vergi gibi konular çerçevesinde dikkate alınabileceğine ve gerekiyorsa farklı bir kategoride değerlendirilerek desteklenebileceğine inanıyoruz."

Obalı sözlerini şöyle sürdürdü: "Her ne kadar Meclis'e sunulan 'vergi paketi' sektörümüzde bilançoları zorlayacaksa da afet bölgesiyle ve depremzedelerle dayanışma amacıyla hazırlanan bu paketin ülkemizin ihtiyaç duyduğu kaynaklar adına kritik önemde olduğunu düşünüyoruz. O nedenle, Türkiye'nin sigorta sektörü olarak üstlendiğimiz toplumsal ve ekonomik sorumluluk gereği ve tüm bu alanlara katkı sağlama amacımıza uygun olarak bu vergi paketinin arkasında durulması gerektiğine inanıyoruz. Sektör olarak ülke ekonomimize var gücümüzle destek olmaya devam edeceğiz."

*Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü*

Murat Atalay

Anadolu Hayat Emeklilik ve Buğday Derneği'nin "Tohum Kumbaram" Projesi Birinci Yılını Tamamladı



Anadolu Hayat Emeklilik ve Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği'nin, "Tohum Biriktir, Geleceği Değiştir!" sloganıyla hayata geçirdiği "Tohum Kumbaram" sosyal sorumluluk projesi birinci yılını tamamladı.

2022-2023 eğitim öğretim yılında 12 okulda yaklaşık 1.500 çocuğa verilen tohum eğitimleri ve düzenlenen tohum topu atölyeleri ile çocuklara küçük yaşlardan itibaren doğa ile bağlarını güçlendirme fırsatı sunulurken, büyük şehirlerde toprakla ve doğayla ilişkisi sınırlı kalan ilkökul birinci ve ikinci sınıf öğrencilerine tohum biriktirme alışkanlığı kazandırıldı. Çocuklarda üretim-tüketim dengesi bilincini ve ileri dönüşüm kültürünü yaygınlaştırmayı amaçlayan proje kapsamında önümüzdeki yıllarda binlerce çocuğa daha ulaşılması hedefleniyor.

Sürdürülebilir bir gelecek yaratma yolunda adımlarını her geçen yıl hızlandıran Anadolu Hayat Emeklilik, Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği iş birliğiyle hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projesi "Tohum Kumbaram" kapsamındaki eğitimlerinin ilk yılını tamamladı. 2022-2023 eğitim öğretim yılında, "Tohum Biriktir, Geleceği Değiştir!" sloganıyla çocukların doğayla bağlarını güçlendirmeyi, doğayla uyumlu bir yaşam sürerken gündelik yaşamlarında tohum konusundaki farkındalıklarını artırıp yeni sorumluluklar kazanmalarını hedefleyen proje kapsamında düzenlenen atölyelerde 12 okulda yaklaşık 1.500 öğrenciye ulaşıldı. "Tohum Kumbaram" projesi ile öğrencilerini tohumla tanıştırmak isteyen öğretmenlere rehberlik etmek amacıyla online eğitimler düzenlendi. Projeye dikkat çekmek amacıyla "Tohum Kumbaram"a katılan okullar dışındaki çocuklara ulaşmak için, Buğday Derneği'nin danışmanlığında kurulan Şişli yüzde 100 Ekolojik Pazar'da da tohum atölyeleri gerçekleştirildi.

Büyük şehirlerde toprakla ve doğayla ilişkisi sınırlı kalan ilkökul birinci ve ikinci sınıf öğrencilerini önceliklendiren "Tohum Kumbaram" projesi, çocuklar ve ebeveynlerinde tohum konusunda farkındalık yaratarak çocuklara erken yaşta tohum biriktirme alışkanlığı kazandırmayı amaçlıyor. Okullarda düzenlenen "Tohum Kumbaram Atölyeleri" aracılığıyla çocukların, tohumun bir atık değil, kıymetli bir hazine olduğunun farkına varmaları sağlanırken yedikleri meyve ve sebzelerin tohumlarını tohum kumbaralarında biriktirerek toprakla buluşturabilecekleri anlatılıyor.

"Tohum Kumbaram Projesi'nde ilk seneyi tamamladık"

Tohum Kumbaram projesinin ilk dönemi ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay: "Ürünlerimiz ve hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk projelerimiz ile sürdürülebilir bir gelecek inşa etmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 'Tohum Kumbaram' da gurur duyduğumuz projelerden biri. 2022 yılı aralık ayında duyurusunu yaptığımız projemize 2023 yılına girerken başlangıç yaptık. Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği'nin değerli iş birliği ile bugüne kadar geçen sürede 12 okulda atölye çalışmalarımızı gerçekleştirdik. Öğretmenlerimizin de hayatımızdaki şekillendirici rolünün bilinciyle, onlara da ulaşmayı hedefledik ve online eğitimler düzenledik. Bu süreçte bir şirket içi etkinlik de düzenleyerek çalışanlarımız ve çocuklarımızın katılımıyla tohum kumbarası ve tohum topu yapma atölyeleri için bir araya geldik. Üç yıl sürmesini planladığımız proje ile geleceğimiz olan çocukların doğaya dair farkındalıklarını artırmayı ve onlara geleceği inşa ederken yeni sorumluluklar kazandırmayı hedefliyoruz" dedi.

"Doğayı tohumlara, tohumları ise çocuklara emanet ettik"

Buğday Derneği olarak 20 yıldır çocukların sağlıklı yaşadığı bir gelecek için mücadele verdiklerini belirten Buğday Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Leyla Aslan, "Tohum Kumbaram projesi ile bugüne kadar yetişkinlere anlattığımız tohumu, bu defa çocukların lisaniyla, yeryüzünde tohuma en çok benzeyen varlık olarak gördüğümüz çocuklara anlattık. Bir tohumun gerekli koşullar ve imkânlar sağlandığında doğada nasıl mucizevi bir dönüşüm yaratabileceğine çocuklar ile şahitlik ettik. Çocukların doğanın mucizevi armağanı olan tohum aracılığı ile doğa ile bağ kurmalarını sağlayarak doğaya karşı sorumluluklarının bilincine varmalarını hedefledik. Tohum Kumbaram projesi ile bizler doğayı tohumlara, tohumları ise çocuklara emanet ettik. Çünkü biliyoruz ki, dönüşüm çocukla mümkün ve doğanın koruyucu kahramanları çocuklardır" diye konuştu.

Unico Sigorta Genel Müdürü
**Ender
Güzeler**

Unico Sigorta, Özel Yatırım Fonuyla Sektördeki Öncü Konumunu Güçlendiriyor.

USS kodu ile işlem görmeye başlayan fon, kısa bir süre sonra 1 Milyar TL fon büyüklüğünü geçti. Profesyonel bir yaklaşımla yönetilerek piyasa ortalamasından pozitif yönde ayrılmış getiri sağlamayı amaçlayan şirket, güçlü mali yapısıyla birlikte fon büyüklüğünde artış trendinin devam etmesini hedefliyor.

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, konuyla ilgili yaptığı açıklamada, Temel faaliyet alanımız olan sigortacılığın yanı sıra yatırımlar konusunda da yeniliklere ve değişen beklentilere uyum sağlayarak yatırım stratejilerimizi hayata geçiriyoruz.

Bu yıl Haziran ayının başında çıkardığımız özel yatırım fonumuz ile şirketimizin büyüme stratejisi ve rekabet avantajı elde etme hedefleri doğrultusunda önemli bir adım attık. 1,1 Milyar TL değerinde fon büyüklüğü ve %0,16 pazar payı düşünüldüğünde, hızlı bir başarı elde ettik. Bu başarının, şirketimizin finansal gücünü ve büyüme potansiyelini daha da yukarıya taşıyacağına inanıyoruz. Özel yatırım fonu, şirketimize yeni gelir kaynakları sağlayarak finansal sağlamlığımızı güçlendirecek. Bu da, müşterilerimize daha rekabetçi primler ve daha iyi hizmetler sunmamızı sağlarken şirketimizin risklerini çeşitlendirerek daha iyi bir risk yönetimi de sağlayacak.” dedi.



ZOR ZAMANLAR İÇİN PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

İş hayatı bu, sorunlar çıkar, zor zamanlar olur. Önemli olan bunları önceden görüp önlem almak. Corpus'la mesleğinize özel durumlara, özel çözümler var. Corpus'la mesleki sorumluluk sigortanızı yaptırın, zor zamanlar için doğru önlemi alın.

**GAYRİMENKUL DEĞERLEME UZMANI
MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI**

KLİNİK ARAŞTIRMALAR
SORUMLULUK SİGORTASI

ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASI

ETKİNLİK SİGORTASI



C O R P U S
S İ G O R T A

Hatalı engelli raporları trafik sigorta primini arttırıyor.

Trafik kazaları sonucunda yetkisiz olarak düzenlenen engelli raporlarının trafik sigortası primlerini önemli oranda arttırdığı ortaya çıktı.

Sigorta Tahkim Komisyonu ve Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin ortaklaşa düzenlediği "Trafik Kazalarından Kaynaklanan Bedensel Zararlarda Maluliyet Raporlarına İlişkin Usul ve Esaslar" konulu sempozyuma katılan uzmanlar, mevzuata aykırı olarak düzenlenen engelli raporlarının trafik sigorta primini arttırdığı görüşünde birleşti.

Hem Sigortacı Hem Sigortalı Etkileniyor

Sigorta Tahkim Komisyonu Başkanı Mehmet Verim, oto sigortalarındaki prim artışının önemli bir etkeninin sağlık raporlarındaki farklılıklar olduğunu söyledi. Verim, "Üniversitelerin adli tıp başkanlıklarının ve Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelerin verdiği raporlar söz konusu. Daha önce rapor konusunda bilmemezlikten kaynaklı uygulamada bir karmaşa vardı. Bu konuda üst yargı organlarında da bir farkındalık yoktu. Ziyaretler edilip bu konular onlara da anlatıldı. Son dönemde raporların içeriği doğrultusunda bir farkındalık oluşmaya başladı. SEDDK ve Tahkim Komisyonu olarak biz en azından Tahkim yargılamasında bir yargı kullanma kılavuzu oluşturmayı ve hakemlerin nelere bakacağını belirlemeye çalışıyoruz. Çünkü bunların hepsi primleri aşağı çekecektir. Hasar maliyetleri çok yükseldiğinde şirketler poliçe satmaktan kaçınıyor, primler yükseldiğinde de bu defa vatandaş sigorta yaptırmaktan kaçınıyor" şeklinde açıklama yaptı.

Bazı Gruplara Yarıyor

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, "Hatalı engelli raporları konusunda birtakım grupların sistemden yararlandığını tahmin ediyoruz. Yanlış verilmiş engellilik raporları hem sigorta şirketlerinin hem de sigortalının mağdur olmasına neden oluyor. Birinin mağduriyeti aslında diğerinin lehineymiş gibi görünse de aslında durum öyle değil. Bizim gördüğümüz mağduriyetler, toplamda sistemin aleyhine çalışıyor. Burada birtakım grupların sistemden yararlandığını tahmin ediyoruz. Ne sigortacıya ne sigortalıya yarıyor bu. Daha şeffaf daha adil ve daha kabul edilebilir bir sistem kurulması, iki tarafın da menfaatine olacaktır. Bu sempozyum aslında bir ortak akıl toplantısı. Hukukçular, doktorlar, adli tıp uzmanları ve sigorta şirketleri var. Bir platform oluşturmaya çalışıyoruz" dedi.



Hesaplama Yeknesak Değil

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Balkır Demirkan da trafik kazalarında alınan sakatlık raporlarında farklılıklar olduğunu söyledi. Demirkan, "Sakatlıkla ilgili hesaplamaların yeknesak olabilmesi için elimizden geleni yapmamız gerekiyor. Sakatlık hesaplamalarının uygulama metotlarında farklılıklar var. Üniversite hastanelerinin yetkili olmayan kurulları tarafından verilen raporların yetkili kurullarla verilen raporlarla eşit tutulması hatalı tazminat hesaplamalarına yol açabiliyor. Bazısı 10 verirken öbüründe 30 çıkıyor. Bunlar tek elden ve Sağlık Bakanlığı'nın uygulama Tebliği doğrultusunda uygulanırsa herkesin doğru bir şekilde sakatlık oranının hesaplanması sağlanacak" şeklinde konuştu.

Rapordan Rapora Farklılık Var

Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı Fahri Altıngöz ise “Bu sempozyumda hem SEDDK Başkan Yardımcısı, hem sigorta Tahkim Komisyonu temsilcileri hem de uzmanlar bir araya geldik. Bu sempozyumun içeriği ve çıktıları son derece önemli. Bugün baktığımız zaman 26 milyon insanı ilgilendiriyor” dedi. Hazırlanan raporların farklılık gösterdiğine dikkat çeken Altıngöz “Diyelim ki bir kuruldun yüzde 20 sakatlık raporu alındı. Aynı olayla ilgili başka bir kurum daha düşük veya daha yüksek bir rapor verebiliyor. Aslında bu durum sigortalıların da mağduriyetine yol açabiliyor. Çünkü daha düşük oranda verilen bir rapor doğrultusunda belki iki-üç yıl sonra daha büyük sakatlıklar söz konusu olduğu takdirde dosya artık kapanmış oluyor. En önemli problem, Sağlık Bakanlığı'nın yetkilendirdiği yaklaşık 397



kurumdan bu raporların alınmaması. Bir takım yetkili olmayan kurullardan rapor alınınca, kazazede aleyhine bir sonuç yaratabiliyor. Veya sigortacılık sisteminin üzerinde çok ciddi bir prim yükü oluşuyor. Bu da primleri arttırıyor. Amacımız 26 milyon trafik sigorta primini daha makul ve daha düşük seviyeye indirebilmek” diye konuştu.

Mevzuata Uyulmuyor

Konunun uzmanı Opr.Dr Serdar Şirazi, engellilik değerlendirmesi ile ilgili mevcut durumlarda bazı aksaklıkların olduğunu söylüyor. Ortopedi ve Travmatoloji Uzmanı olan Şirazi, aynı zamanda Hukukçu ve Arabulucu... Şirazi ayrıca işyeri hekimi, Takım Doktoru ve Tahkim bilirkişiliği de yapıyor. Şirazi, “Raporlar arasındaki çelişkinin nedenleri tartışılıyor. Sonuçta engellilik değerlendirmesinde mevzuatın tanımladığı bir yol var. Bu yoldan ilerlenmesi gerekirken, mütalaa raporlarıyla süreç başlatılıyor. Bu da işleyişi biraz aksatıyor. İhtilaflar çıkıyor ve bu yüzden mağdur olanlar, gerçekten mağduriyetlerini gideremiyorlar. Ve hatta daha fazla mağdur olma durumunda kalıyorlar. Dolayısıyla bu işin mevzuata uygun yapılması gerekiyor” şeklinde konuştu.

Sağlık Bakanlığı'nın Yetkilendirdiği Kurumlardan Alınmalı

Sigorta davaları uzmanı Av. Prof.Dr. Vural Seven de hatalı engelli raporlarının sigortacıyı ve sigortalıyı mağdur ettiğini söyledi. Mağduriyetin giderilmesinin yollarını da anlatan Seven, “Son dönemde yürürlükte olan yönetmeliğe göre engellilik raporunun devlet veya üniversite hastanelerinden alınması gerekiyor. Daha doğrusu Sağlık Bakanlığı'nın yetkilendirdiği ve yayınladığı listelerde belirttiği hastanelerden alınması gerekiyor. Bu raporlara süresi içerisinde karşı tarafın itiraz etme hakkı da var. İtiraz üzerine bu raporlar kesinleşiyor. Kesinleşen raporla yargıya ya da Tahkim'e gidildiğinde, başvurucunun uzun bir zaman gerektirmeden hakkın alması gerekiyor. Ancak sistem içerisine baktığımızda üniversitelerin adli tıp ana bilim başkanlıklarından da raporlar alındığını görüyoruz. Bunun sebebi de Yargıtay uygulamasında adli tıp ana bilim dallarıyla adli tıp kurumunun aynı çerçevede görülmüş olmasıdır” dedi.

**Eyüp Özsoy'dan
Sigorta Life'a Özel
Açıklamalar!**

Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü



Eyüp Bey kendinizden bahseder misiniz?

Mesleğe 1989 yılında Batı Sigortada başladım. Ardından Ticaret sigorta, Emek sigorta devamında yine tekrardan Batı sigortada meslek yaşantıma devam ettim. 2005 yılında Batı sigortanın faaliyetine son vermesi üzerine İsviçre sigorta ve FitBas sigortada hasar müdürü ve grup müdürü olarak çalışmaya devam ettim. Ardından Sompo Sigortanın, Fiba-sigortayı satın aldığı dönemde Generali Sigortaya geçtim. Generali Sigortada hasardan sorumlu grup müdürü olarak 2015 yılına kadar çalıştım. Ardından Quick sigortanın kuruluş çalışmaları sırasında bu ekibe katıldım. O andan beri de Quick sigorta ve Maher holding bünyesinde çalışmaya devam ediyorum. Evli ve iki çocuk babasıyım.

Quick sigortanın 2022 yılı nasıl geçti? Buna paralel 2023 yılının ikinci çeyreğine dair beklentilerinizin ne kadarını gerçekleştirebildiniz?

2022 yılı sektör için aslında zorlu bir yıldır fakat Quick sigorta ve Maher holding bünyesindeki sigorta grubu Corpus sigorta ile beraber başarılı bir yıl geçirdik. Sektörde ilk 10 içinde yer aldık. Öz kaynakta sektörde sıralamada 7. sıraya kadar çıkmış durumdayız. Quick Sigorta üzerine baktığımızda bilanço büyüklüğümüz 12,1 milyar seviyesine ulaştı. Öz kaynağımızda 3,3 milyar seviyesine ulaşmış durumda. Aslında bu sektörde bu topraklarda faaliyet gösteren şirketlerin önünde yer aldığımız bir göstergesi. Bu zamana kadar açıkçası biz kârlılığı hiç konuşmadık ama yine de kârlılığa bakacak olursak 2022 yılında biz bilanço kârlılığında sektörde 2. Sırada yer aldık. 2023 yılı bildiğiniz gibi 100 yılın felaketiyle başladı. Sektör için zorlu bir dönem başladı, ancak yine grubumuz ve Quick sigorta bu 2022 sonunda elde ettiği başarılı rakamları devam ettirdi. Yılın ilk yarısı Mayıs sonu rakamları henüz çok yeni geldi. Baktığımızda grubumuz yine üretim anlamında geçen seneye kıyasla yüzde 251 bir büyümeye sahip durumda. Öz kaynağımıza bu dönemde yüzde 5 arttırmış bilanço büyüklüğünde ise yüzde 18 arttırmış durumdayız. Dolayısıyla biz aslında hedef odaklı hedef baskısıyla çalışan bir şirket değiliz ancak kendi koyduğumuz hedefler üzerinde bir gelişim sağlamış durumdayız.

Tamamlayıcı sağlık ürünleriyle bir ilki gerçekleştirerek en az 3. yılın sonunda verilen ömür boyu yenileme garantisi hakkında ömür boyu beklemeye gerek kalmadan ilk yılın sonunda müşterilerinizle buluşturuyorsunuz. Bundan biraz bahseder misiniz?

Açıkçası ezber bozan bir yapımız var. Quick sigorta bu

zamana kadar yapılmaktan korkulanları yapılamaz denilenleri yapıyor. Tamamlayıcı sağlık alanında da bekleme sebebimiz buydu. Farklı bir şekilde giriş yapmamız üründe farklılaşmamız gerekiyordu. Bunu iki anlamda ürünüme koyduk. 1. si ömür boyu bekleme ve yenileme garantisini ön plana 1. Yılın sonuna almak 2. si de network. Amacımız hastane networkunu aslında sigortaların bulunduğu alandaki networkle sağlamlaştırmak. Açıkçası parasını ödemeyeceğiniz bir hizmet almayacağımız bir hastanenin sigorta primi ne ilave edilmesi, bizim düşündüğümüz bir nokta olmadı. Networkumuzu 3 farklı network olarak düzenledik. Her ilde aslında pandemiyle başlayan bu süreçte herkes bulunduğu ilde en iyi hastaneye gitmek istiyordu. Bizde sigortalarımıza onu sağlamış olduk. Bu ürünümüzle yine tamamlayıcı sağlık tarafında türe ürünler diyebileceğimiz ürünlere de yer verdik. Bunlardan bir tanesi de trafik kazası sonucunda trafik kazası TSS adını verdiğimiz bir ürün. Bu da trafik kaza sonucundaki yaralanmalar ve bunun sonucunda ki tedavileri içeriyor ama aynı zamanda ürünü biraz daha geliştirerek ihtiyaç hissedilen bir asistan ürünümüz var. Çekici hizmeti bu ürüne dahil ettik. Farklılaştırdık. Ürünümüzü şu anda trafik TSS'de sahada tercih edilen ve tabana yayılmış bir ürün olarak yerini almış durumda. Yine son tamamlayıcı sağlık tarafında kritik hastalıkların devamında tedavilerini de teminat altına alan bir ürün çok yakında raflarda ve sektörde yerini alacak.

Ürün gamınızı genişletmeyi düşünüyor musunuz? Quick sigorta yeni bir alanda yeni bir ürün sunacak mı?

2023 yılı başında aslında yaptığımız strateji toplantısında biz bunları ortaya koymuştuk. Bu strateji toplantısının mottosu değişim dönüşüm ve etkileşimdi. Grup şirketleriyle beraber bildiğiniz gibi geçen sene faaliyete başlayan Quick finans, bu sene faaliyet izni alan gayrimenkul yatırım ortakları halka arzı bekleyen ve ardından ödeme sistemleri şirketlerimiz artık sırada bekliyor. Daha önce bankaların sigortaya gösterdiği bir ilgi vardı, artık bir sigorta grubunun bankacılık ya da finans alanında bir ilgisi var biz bu ilgiyi ürünlerimizle pekiştirmek istiyoruz. Bu dönemde tabana yayılmış şekilde büyük adetler kuralının da geçerli olduğu ürünlerimizi piyasaya sürmek istiyoruz. Bunların başında tamamlayıcı sağlık ürünümüz devamında da finansal ürünler adı altında fatura koruma, eğitim, kefaret, kira koruma gibi ürünlerimiz var. En çokta dikkat çeken ürün aslında bundan sonra ki kentsel dönüşüm nedeniyle bina tamamlama sigortası tarafında olacak. Bu tarafta da farklı ürünler şu anda hazırlanıyor.

Depremde Birçok konuda yardımlarınız oldu. Maddi ve manevi paylaştıklarınız var paylaşmadıklarınız var. 1. sorum depremle ilgili yaptığınız kama değerler 2. sorum da burada deprem felaketinden sonra poliçelerle ilgili. Deprem farkındalık yarattı mı?

6 Şubat sabahına uyandığımızda felaketin bu derece büyük olduğunu çok anlayamadık. Devamında ki gelişmeler aslında bize bunun açık ifadeyle yüzyılın felaketi olduğunu gösterdi. Bu tür olaylar aslında sigortacılığı da bir yerde tetikliyor. Baktığımızda hemen devamında bölgeyi taradığımızda toplamda tüm sektör için 2 milyonun üzerinde bir sigortalının bu bölgede ikametgâh ve etkilendiğini gördük. Quick sigorta özelinde aslında bizimde 5 bini aşkın bir sigortalımız vardı. Hızlıca yapılan işlemlerle ilgili bizde kendi tarafımızda öncelikle hemen bölgede ki acentelerimizle temas sağladık. 1000'i aşkın yaygın acente ağıımız vardı. Bölgede kendileriyle temas sağlamaya çalıştık. Tabi kaybettiklerimiz var onlara da Allah'tan rahmet diliyoruz. Geride kalanlarımız var, yaralılarımız var onlarımızda inşallah bir an önce sağlıklarına kavuşmasını diliyoruz. İlk hafta içinde bölgedeydik yerinde tespitlerimiz vardı ama merkezde öncelikle yaşamla ilgili ihtiyaçları gidermek üzere hemen faaliyette bulunduk. Yaşam deyince aklımıza dediğiniz gibi barınma ve beslenme geliyor. Bizde bu konuda Quick sigorta ve grup olarak herhangi bir limit gözetmeksizin elimizi taşın altına koyduk. Bölgeye 3 grup arkadaşlarımızla beraber gittik. İhtiyaçları yerinde gördük ve yerinde gidermeye çalıştık. Ardından yaraların sarılması aşamasında da sigortalarımızın ulaşacağı ayrı bir ihbar hattı bölgeye eksperlerimizi yönlendirerek elimizdeki adreslere ve acentelerimiz aracılığıyla ulaşmaya çalıştık. Burada kendi tespitlerimizle yapmaya çalıştık. Dask kurumu ile birlikte hareket ettik. Dask'ın ağır hasarlı ve yıkım kararı almış binalarla ilgili hazırladığı listeler üzerinden bizde kendi ihtiyari üzerimize düşen kısımları hazırlayıp, hızlıca ödeme cüretine girdik. Bizi Bilanço anlamında etkileyen bu sigortalar içinde yaklaşık 450 milyon seviyesinde bir hasar vardı. Bunun şu anda yaklaşık olarak 150 milyon seviyesindekinin ödemesi gerçekleşti. İlk etapta ağır hasar görmüş, yıkılan ve aynı zamanda konut ve işyerleri için öncelik verildi. Devamında ki diğer muallakta kalan, yaklaşık 200 milyon bir muallaklarımız var bunlarda ağırlıklı olarak işyeri ve kâr kaybı hasarlarından oluşan hasarlarımız. Hızlıca sorularla beraber gerekli aksiyonu alarak devam ettiriyoruz ve dosyaları bir an önce kapatma cüretine gidiyoruz. Deprem bir farkındalık yaratıyor mu? Baktığımızda evet yaratıyor. Ancak bölgede de ister istemez çok büyük bir alanın etkilenmesi sebebiyle sigortalanabilir, sigortalanabilecek olan şeylere mal ve emtia grubu ve bina grubunun belirlenmesi gerekiyordu. Burada da Çevre ve Şehircilik bakanlığının yayınladığı bir liste vardı. Biz buradan yararlanıyoruz. Yine devam eden poliçelerimizle ilgili her-



hangi bir aksamaya sebebiyet vermeden bunları yapıyoruz ancak ilk defa poliçe yapılacaklarla ilgili acentelerimizden ve sigortalarımızdan Hasarsızlık Yasası ve Çevre Şehircilik Bakanlığı listesinde hasarsızlık kaydını görmeyi istiyoruz. Dask'la ilgili özellikle bir talep vardı. Bölgeden devamında ihtiyari poliçelerle ilgili bir talepte oldu. Bunun nedeni de açıkçası Dask teminatlarının artan inşaat maliyetleri nedeniyle yetersiz kalması, ihtiyari poliçelerin daha çok talep edilir hale gelmesiydi. Felaketler aslında bazen farkındalık yaratıyor. Sigortalı olmak aslında burada hem psikolojik olarak hem de maddi olarak bir fayda sağlıyor. Sektör ve paydaşlarımız psikolojik etkisi bir kere böyle büyük bir yıkımın dahi insanların sigortan olduğu için güven hissini sağlamış oldu. Devamında sektörün aldığı hızlı ve aksiyon bir an önce giderilmesi çalışması da aslında sigortanın gerçekten hayatınızda kaldığımız yerden aynı şekilde devam edebildiğinizi gösterme açısından önemliydi.

Şirketlerinizin sektördeki rekabet alanı nedir?

Kurulduğu günden bu yana bizim aslında rekabet gücümüz insan kaynağımız. Az sayıda ama yetkin kişilerle çalışıyoruz. Çalışanlarımızın aslında tamamı bizim şirket ortağımız. Bu anlayışla hareket edildiğinden dolayı hem sektörde gelen gidenlerin anlamında bir fayda eşliğimiz var, farkındalığımız var hem de açıkçası yetkin insanlarla yetkin insan kaynaklarıyla çalışmanın diğer işe sektör paydaşlarıyla

aramızdaki farkı ortaya koyuyor. Bizim en büyük rekabet gücümüz insan kaynağımız.

Quick sigortanın çok dinamik bir algısı var. Sizde de Ahmet Bey'de de ve Levent Beyde de bunu görüyoruz. Bütün çalışanlara siyaset etmiş bir enerji var. Dolayısıyla sanki bu da başarıya giden yolda bir etki gibi?

Çok doğru güzel bir nokta tespit ettiniz. Biz markayı aslında oluştururken bu ismin için nasıl dolduracağımızla ilgili bir yol haritası belirlemiştik. Şu anda hedeflerimizizin yüzde 70'ni gerçekleştirdik. Geri kalan yüzde 30 hala duruyor. Bu yüzde 30 hiç azalmıyor sürekli yeni hedefler var. Grupta ki bu hareketlilik aslında hem karar alma hem de iş yapış şeklinde avantaj sağlıyor. Baktığımızda çok hızlı ve aktif durumdayız. Bazen asansörden 7. kata çıkıncaya kadar yönetim kurulu hızlıca kararı alabiliyor, şirket yetkilileri bunu hızlıca hayata geçirebiliyoruz.

Quik sigortanın bu zamana kadar almış olduğu aksiyonların temelinde ne yatıyor?

Levent Beyin öncülüğünde diğer ekip arkadaşlarımızla bunu sağlıyoruz. Levent Beyin çok güzel bir sözü var. Birimiz olmadığında eksik kalıyoruz, biz birbirimizi tamamlıyoruz, ortak akılla burayı yönetmeye çalışıyoruz. Bizde bu açıkçası her bir masada kendisini gösteriyor. Bizim masa başında koltuğumuz olmaz, masanın etrafında koltuklarımız olur. Ortaya bir proje geldiğinde tüm taraflar o masanın etrafında yer alır ve o masadan karar alınmış olarak kalkılır.

Gelecek planlarımız hakkında bilgi verebilir misiniz? Aynı zamanda yeni ürünler yeni hizmetler sunmayı düşünüyor musunuz? Yeni pazarlamaya açılmayı hedefliyor musunuz? Yurt dışı gibi planınız var mı?

Grubun kuruluşundan itibaren yalnızca basında ve finans alanında yer almak istiyoruz. Sadece sigortacılık değil finansın tüm alanlarında yer almak istiyoruz. O yüzden grup sürekli geliyor. Şu anda 10'u aşkın şirkete ulaştığımız durumda. Şirket yapısı itibariyle bakıldığında da grubun çalışan sayısı 300'ü geçmiş durumda. Finans alanında hem yurt içinde hem yurt dışında yer almak istiyoruz. Şu anda bu 10 şirketin içinde iki tane sigorta şirketi, bir tane finans şirketi, bir tane ödeme şirketi, gayrimenkul şirketi, bina yönetimi inşaat şirketi, yeni kurulan QCAR mobilite şirketimiz ve şu anda devam eden fizibilitesi hayat ve sağlık sigorta şirketimiz bunlar sırayla gelmeye devam ediyor. Varılmak istenilen yer tabii ki finansal bir market bunu özellikle söylüyoruz. Çünkü bütün paydaşlarımız, dağıtım kanallarımızla beraber ulaşmak istediğimiz hedef. Finansal market dediğimiz anda içeri neyle dolduracağız? Burada finansal ürünler olacak. Sigortacılık bunun bir tarafı olmasına rağmen aynı zamanda bankacılık ürünleri de olacak ve tüketicinin şu anda ihtiyacı olan her şeyi burada yer almasını sağlayacağız. Ödeme sistemleri şirketimiz ulaşmak istediğimiz bu şirkette bir SuperApp uygulama yani kişi buraya geldiğinde aslında finansal marketin içine girmiş gibi finansal ihtiyaçların tamamını burada giderebilecek bir yapı olacak. Yurt dışındaki sigorta şirketi kuruluşla ilgili

çalışmamız devam ediyor. Burada yine Avrupa birliği içinde yer alan bir ülke olacak sigorta şirketi nasıl ki biz burada yurt dışında özellikle Avrupa'dan gelen sigorta şirketiyle rekabet edebilir durumdaysak onların evinde sigortacılık yapabilir durumdayız. Buradaki novamıza teknolojik alt yapımıza oraya taşıyıp orada da faaliyette bulunmak istiyoruz. Yatırım alanlarında iştiraklerimizin içinde aslında geleceğe yönelik yatırımlarımız var. Kısaca özetlersek bunlardan birisi olmazsa olmaz tarım alanında Agrio ile bir iştirakimiz var. Onlarla beraber orada bir yatırımımız var. Otonom araçlarla ilgili özellikle Kuzey Avrupa bölgelerinde şu anda faaliyete başladılar. Amerika menşeli Adecco adında firmayla bir iş birliğimiz devam ediyor. Yine uzay yolculuğuyla ilgili Avrupa uzay ajansının bir formu ve oraya yatırımımız var. Boğaziçi üniversitesindeki hocalarımla Boğaziçi üniversitesindeki hocalarımla beraber aşı çalışmalarında bulunan bir şirketimiz var. Burada da yatırımımız devam ediyor. Az önce saydığım gibi şu anda grup kendi içinde zaten 10'u aşkın bir şirket sayısına çalışanlarımızla beraber 300 civarına ulaştığımız durumda.

Trafik konusuyla ilgili yorumunuzu alabilir miyiz?

Sektörde trafik oldum olası konuşulur bir problem olarak görülür. Aslında ilk kurulduğumuz günden itibaren bazı güvenlikleri sağlayan bir şirketiz. Hiçbir zamanda ne ekranlarımızı kapattık ne de piyasadan çekilme kararı aldık. Sadece trafik sigortasının aslında diğer poliçeler gibi bir poliçe ve fiyatlandırılması gereken, primlendirilmesi gereken bir ürün olduğunu söyledik. Doğru fiyatlamayla aslında burada sigorta şirketleri paydaşlarıyla beraber kazanabilir olduğunu söylüyoruz. Özellikle geçen sene Ekim Kasım döneminden itibaren yine sektörde bir arz yetersizliği gündeme geldi. Bununla ilgili SEDDK bakanı özel bir çalışma yürütüyor. Biz sigorta şirketi grubu olarak aslında şu anda burada ciddi bir yükü sırtlanmış durumdayız. Son dönemde baktığımızda 3 araçtan neredeyse 1 buçuğu veya 1 diyelim buna yüzde 35'in üzerinde bir pazar payına ulaştığımız durumdayız. Bu kabul edilebilir değil aslında, yani sağlıklı bir sektör için bir şirketin bu derecede bir pazar payına sahip olması pazardaki sektör paydalarına baktığımızda en yüksek oranın pazar payı yüzde 15 olduğunu görürsünüz. Daha fazlası aslında sektörde tekelleşmeye doğru giden bir yerde piyasa bozucu ya da piyasa düzenleyici bir konuma şirketleri getirebilir. Biz bunu istemiyoruz. Her şirketin kendi mevzuatta öngördüğü şekilde burada yer almasını istiyoruz ama problem şu belki de burada atılması gereken adımlar var. Bunlardan 1.si hasar yönetim sistemi hakkında hem maddi dosyalarda ki değer kaydı başta olmak üzere sektörde bir yerde açıkçası kangren olmuş uygulamalar 2.si bedeni zarar tarafında mevzuattan kaynaklı boşlukların bazı gruplar tarafından doldurulmasından kaynaklı fazla ödemeler. Bunların bir an önce aslında şehir dışına sistem dışına atılması gerekiyor ya da bu alanların özel yönetilmesi gerekiyor. Aksi takdirde hepimiz tüketiciyse hepimiz bu projeyi yaptırmakla yükümlüyük. Bu zararı hep beraber yüklenmek zorunda kalacağız. Ahmet beyin bir arada çıkardığı bir istatistik vardı. Burada yüzde dilim

olarak bakıldığında o. ve 1. basamakta yer alan müşteri sayısı yanlış hatırlamıyorsam yüz bin civarındaydı. Geri kalan 21 milyonu müşterinin ve hepsi bu müşterinin derdini çekiyor. Kaza yapmayan aslında 4 binin üzerindeki basamaklara baktığımızda ciddi bir yüzde 95 gibi bir sigorta, geri kalan yüzde 5 açıkçası tüm sektörün prim uygulaması şaşırtabiliyor. Bu dönemde yapılması gereken aslında zorlama tedbirler yerine serbest tarifenin, dolayısıyla doğrudan tazminin bir an önce hayata geçirilmesi.

Kısa Kısa...

Hangi sporlar dallarıyla ilgileniyorsunuz?

Aslında ortaokul liseden başlayan bir spor hayatı o dönemde atletizmle uğraştım. Orta mesafe koşucuydum. Tik tok Türkiye şampiyonasına kadar giden bir sürecimiz vardı. O dönemde Kepirtepe öğretmen lisesinden mezun oldum. Devamında İstanbul sayısala başlayınca atletizm ile ilgili olanak bulamadığımdan dolayı, futbola kalecilikle bir dönüş yaptım. Lisede hentbol kaleciliğinden gelen bir şeydi Sarıyer'de başladım. Sonrasında üniversite hayatıyla birlikte yürütmediğim için Sarıyer'den lisansımı alıp boğaz grubunda amatör olarak yaklaşık bir 15 sene futbol oynadım. Sigortacılığa başlangıcımda bu sayede o dönemde şirketler arası düzenlenen turnuvada bende kaleci olarak batı sigortada yer aldım ve beni batı sigortaya kaleci olarak aldılar. Esprişi o dönemde gerçekten kaynaşmanın bir araya gelmenin bir yöntemiymiş. Şu anda arada bir yürüyüşler harici aktif olarak bir spor yapmıyorum. Son dönemde biraz tenise merak saldık. Milli Rönesansın 35. sini düzenlediği ve uluslararası tenis turnuvasına bende bir sporcu olarak katıldım. Rakipleri zorladık ama sonuç elde edemedik.

Galatasaraylısınız şampiyon oldu tebrik ederiz.

Evet Galatasaray 23. şampiyonluğu elde etti. Şampiyonluk maçına gidemedim. Üzülürük açıkçası çünkü çok kalabalıktı ama kupa törenlerine oğlum gitti. Açıkçası Galatasaray'ın bu sene bileği bükülmedi. Tekrardan Okan Hoca ve ekibi tebrik ediyorum.

Çalışma hayatınızda olmazsa olmazınız nedir?

İş hayatında başarı açıkçası ekip ve takipçilikle geliyor.

Bu nedenle ben birinci şeyinde iş arkadaşlarımı bu şirket özelinde de iş ortaklarım, şirket ortaklarım adına diyorum ki birinciliği onlara veriyorum çünkü yetkin ve etkin bir takım arkadaşıyla ulaşılmayacak sonuç yok. Tabi ki işin takibi ve güven çok önemli ama bu kontrole mâni değil. Sonuç olarak kontrolüde elden bırakmamak gerekiyor. İşin takibi her zaman için sizde olmalı.

Çay insanı mısınız? Kahve insanı mısınız?

Çay.

Özel koleksiyonunuz var mı? Ya da farklı bir hobiniz var mı?

Şirketlerde Ahmet beyin yanına yaklaşmak mümkün değil. Bende Elva deyince çalıştığım şirketlerde ki işte çekmecemde tuttuğum evrakların tamamını tutuyorum. İleride anılarımı yazmak adına onlar şu anda evde bir köşede. Eğer Gülsüm Hanım tarafından bir an önce atılmazsa evden.

Bu mesleği yapmış olmasaydınız hangi meslek üzerine kariyerinize devam ederdiniz?

Kariyer günlerinde İstanbul siyasaldan, derneğin etkisiyle bazı arkadaşlar ziyaretime geldi. Orada da sordular aslında okulun bize verdiği bir şey vardı, kamu yöneticiliği. Bu kamu yöneticiliği aslında baktığımızda şu anda kendini gösteriyor. Bizim dönem mezunlarımız sınıf arkadaşlarımız şu an da üst düzey kamuda yönetici olduğunu söyleyebilirim. Bizim iç işleri bakanımız, sınıf arkadaşımız Ali Yerlikaya ve sınıf arkadaşımızda aslında kamuda üst düzeyde görevdeler. Eğer ben sigortacı olmasaydım kamuda bir yönetici olacaktım. Ama ne derece yetkin olurum bilemiyorum. Çünkü kendileriyle de görüştüğümde, açıkçası benim karakterimin çokta kamuya yatkın olmadığını söylüyorlar.

Sigorta Life izleyicilerine bir mesajınız var mı?

Bende bu görüşme ve röportaj için çok teşekkür ediyorum. Sizin sayenizde en azından hem sektöre hem de sigortalarımıza ulaşma imkânı buluyoruz. Farklı mecralarda yer alıyoruz. Huzurlu bir ortam ve mutluluklar diliyorum.

Röportajın
tamamı için
QR kodu okutun.



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

**BÜTÇE
DOSTU
KASKO**

**%50'ye
VARAN
AVANTAJLI
FİYATLAR**



SOMPO SİGORTA

Biz Sizi Anlıyoruz

Eviniz depreme dayanıklı mı?

*Anlamanız İçin
7 İpucu*

Türkiye gibi deprem bölgesinde yer alan ülkelerde evin dayanıklı ve sağlam olması, oluşabilecek riski azaltan faktörler arasında yer alıyor. 1999 yılından bu yana yaşanan ve büyük tahribat yaratan Gölcük, Van, Elazığ gibi büyük depremlerin ardından evlerin sağlamlığı konusu sıkça gündeme geliyor. Peki, evlerin depreme dayanıklı olup olmadığını nasıl anlayabiliriz? İpuçları nelerdir? 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle Generali Sigorta, evlerin olası bir depreme karşı dayanıklı olup olmadığını gösteren 7 kriteri paylaştı.

Zemin durumu

Dere yatağı ya da doldurulmuş alanlar doğal afetlere karşı dayanıksız, sert zeminlerdeki yapılar ise daha dayanıklı kabul edilmektedir. Binanın temelinde yer altı suyu olup olmadığı da büyük önem taşır. Bu sular çekilip dışarı atılsalar da, zeminde yeniden su birikmesiyle birlikte temele zarar vermesi söz konusudur.

Onaylanmış projeye uygunluk

Yapı projeleri en uygun şartlar göz önünde bulundurularak onaylanır ve yapılar bu onay alan projelere uygun inşa edilir. İnşa sonrasında da onaylanan projeye sadık kalınması önem taşımaktadır. Binaya sonradan kaçak kat çıkılması, asansör yapılması, tadilat sırasında kolonların kesilmesi gibi projede yer almayan uygulamalar binalara zarar verir ve risk teşkil eder.

Taşıyıcı sistem sağlığı ve durumu

Taşıyıcı sistemdeki çatlaklar ve kırıklar binanın dayanıklılığı hakkında bilgiler verir. Taşıyıcı sistemlerde herhangi bir çatlak yoksa bu bina dayanıklılığının yüksek olduğu anlamına gelmez. En doğru sonuç deprem dayanıklılık testleri ile öğrenilir.

Binanın yaşı

Binanın yaşı, yapının hangi deprem yönetmeliğine uygun şekilde yapıldığı bilgisini verir. Daha güncel yönetmeliklere uyularak inşa edilen binaların dayanıklılık konusunda eski yönetmeliklere oranla daha başarılı olduğu kabul edilmektedir. Ayrıca bina yaş aldıkça yapı malzemelerinin eskimesi binanın dayanıklılığını etkilemektedir.

Binanın rutubet durumu

Rutubet, binanın su yalıtımının iyi yapılmadığı ya da hasar gördüğünü anlamamızı sağlar. Özellikle bodrum kattaki rutubet zamanla binanın taşıyıcı sistemlerine zarar verir. Bundan dolayı herhangi bir rutubet durumunda önlem almak ve su kaçağını onarmakta fayda vardır.

Yapıda kullanılan malzemenin kalitesi

Yapıda kullanılan malzemelerin kalitesi en az zeminin durumu kadar önemlidir. Çünkü sağlam bir zemine dahi kalitesiz malzeme kullanılarak yapılan binanın dayanıklılığı düşüktür. Beton kalitesi ancak inşaat mühendisleri gibi uzmanlar tarafından incelenip değerlendirilebilir.

Deprem risk analizi

Evlerin depreme dayanıklı olup olmadığı konusunda daha güvenilir ve kesin sonuçlar görebilmek için binanın deprem risk analizinin yaptırılmasında fayda vardır. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından onaylı kurumlara başvurarak deprem risk analizini yaptırılabilir. Bu işlem için binadaki herhangi bir mülk sahibinin ya da bina yöneticisinin talepte bulunması yeterli olacaktır. Deprem risk analizi ile genel olarak evde kullanılan betonun sağlamlığı ve olası deprem anında gösterebileceği dayanıklılık incelenir.

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?

• Kasko Nedir?

Otomatik Katılım Sistemi (OKS); özel sekrefikte gönül rahatlığı ile seyredebilmek için alınabilecek önlemlerin başında gelen kasko poliçesi, trafikteki güvenliğinizi yanı sıra; doğal afetlerden hırsızlığa kadar, farklı alanlarda, farklı avantajlar da sunan bir sigorta türüdür.

Kasko sigortası; araçların başka trafik kazaları olmak üzere çeşitli sebeplerden dolayı hasar görmesi sonucunda oluşacak zararları karşılayan sigorta türüdür. Ancak günümüzün gelişen sigorta hizmetleri, ek düzenlemeler ile bu ürünün hizmet alanını, farklı durumları da kapsayacak şekilde genişletmektedir.

Sıklıkla Zorunlu Trafik Sigortası ile karıştırılan bir kavramdır. Oysaki ikisi arasındaki fark oldukça basittir; Zorunlu Trafik Sigor-

tası kaza durumunda karşı aracı ve 3. Kişileri, Kasko Sigortası ise sizin aracınızı teminat altına alır.

• Neden Kasko Yaptırmalıyım?

Bir kaza sırasında kasko sigortası sigortalının kendi aracını korur ve hasarını karşılar.

Kasko sigortasında limitler ve teminatlar sigorta sahibinin ve sigorta şirketlerinin anlaşmasıyla şekillenir.

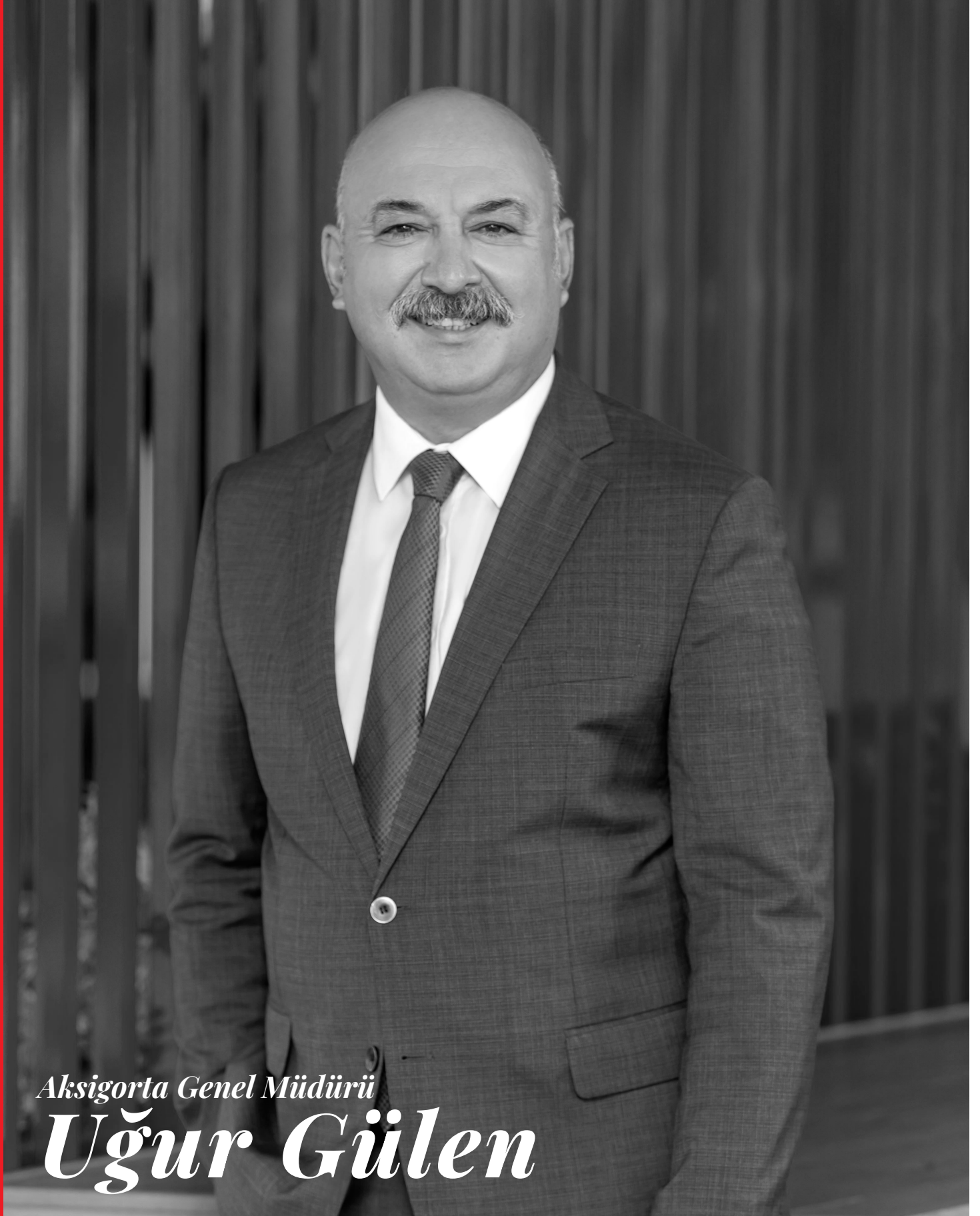
Ek teminatların alınmasıyla aracın başına gelebilecek teminat kapsamındaki her türlü hasar karşılanır.

Çekici, ikamet araç gibi ek teminatlar ve mini onarım hizmetleri kasko sigortası ile sağlanabilir.

• Neler Kasko Kapsamına Girer?

Çarpma, çarpılma, çarpışma, yanma, çalınma ve üçüncü kişilerin kötü niyetli hareketleri kaskonun ana teminatlarıdır. Bunların dışında birtakım ek teminatlar da kasko sigortası ile alınabilir.

İsterseniz ihtiyaçlarınız dahilinde size sunulan ek teminatları yanında; karşı araca veya 3. Kişilere verdiğiniz trafik sigortasını aşan zararları karşılamak için ihtiyari mali sorumluluk sigortası veya kaza durumunda sürücünün ve yolcuların can güvenliğini teminat altına almak için ferdi kaza sigortası ürünlerini kasko sigorta paketinize ilave edebilirsiniz.



Aksigorta Genel Müdürü

Uğur Gülen

KOBİ'lerin %35'i Dijital Güvenlik Riskine Karşı Hiçbir Önlem Almıyor

Aksigorta'nın dijital güvenlik algısına yönelik yaptığı araştırma sonucunda; KOBİ'lerin %35'inin dijital güvenlik risklerine karşı herhangi bir önlem almadığı ortaya çıktı. Risk algısının 'internet siber saldırıları' ve 'kişisel bilgilerin kopyalanması' konularında yoğunlaştığı araştırmaya göre, endişe düzeyinde de ciddi bir düşüş yaşanıyor.

Toplumsal risk bilinci seviyesini yükseltmek üzerine çalışmalarını sürdüren Aksigorta, KOBİ'lerin dijital güvenlik algısına yönelik yeni bir araştırma gerçekleştirdi. Yöntem Araştırma şirketi ile 14 ilde gerçekleştirilen araştırmaya, hizmet ve üretim alanlarında faaliyet göstermekte olan 300 KOBİ katılım gösterdi. Araştırma sonuçlarında, KOBİ'lerin %35'inin dijital güvenlik risklerine karşı herhangi bir önlem almadığı ortaya çıktı.

Endişe oranı düşüyor

Araştırmanın ilk yapıldığı yıl olan 2020 yılından bu yana, dijital risklere yönelik endişe düzeyi düşüş eğilimi gösteriyor. 2020 yılında grubun %30'unda endişe görülürken, 2021'de bu oran %23'e, 2022 yılında ise endişelenme oranı %18'e geriledi. Risk algısı her üç dönemde de temel olarak; 'internet siber saldırıları' ve 'kişisel bilgilerin kopyalanması' konularında yoğunlaşıyor. Genel olarak hedef firma ekiplerinin dijital risk konusunda endişe düzeyinin azalması da bu konuda düşünme sürecini olumlu olarak tetiklediği görülüyor. 2020 ve 2021 dönemlerinde dijital risk konusunda ekiplerinin 'bilgili olduğunu' düşünen grubun 2022 yılında yükseldiği görülüyor.

AKSigorta

Toplumsal olarak genel kanının risk yaşanmadan önlem almamak yönünde olduğunu dile getiren Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Araştırma sonuçları bizlere gösteriyor ki; olumsuz bir durumla karşı karşıya kalmamış olan kesim, ki bu %35'lik oranla azımsanmayacak bir kitle, gelecekte karşılaşılabileceği risklere yönelik olarak da herhangi bir önlem almıyor. Dahası alınabilecek önlemin de bir katkısı olduğuna inanmıyor. Bu konuda eğitimle bilinçlenmenin önemi büyük. 2022'de her 10 hedef firmadan 4'ünün dijital güvenliğinin daha iyi sağlanması için eğitime ciddi bir ihtiyaç duyduğu görülüyor. Aksigorta olarak 2020 yılında, tam da bu ihtiyacı gözetererek Dijital Güvenlik Platformu'nu kurduk. Bu proje ile hem KOBİ'lerin hem de bireylerin karşılaşılabileceği dijital riskleri ve bu risklere karşılık alabilecekleri önlemleri eğitimlerle aktarıyoruz. Kurum olarak kendimizi müşterilerimizin 'risk yoldaşı' olarak tanımlıyor, dijitalleşen yeni dünyada onların kendilerini daha güvende hissetmeleri için çalışmalarımızı sürdürüyoruz" diye konuştu.

Telifisi olmadığı düşünülüyor

Hem dünyada hem de ülke genelinde dijital saldırıların artmasıyla birlikte, konuya ilişkin bilinirliğin de arttığını dile getiren Uğur Gülen, "Her adımda dijitalleşen yeni dünyanın, riskleri de beraberinde getirdiği aşikâr. Ancak, endişe düzeyindeki düşüş maalesef önlem almayı da geciktiriyor. Yine bu yıl yaptığımız araştırmaya göre, her 10 firmadan yalnızca 2'sinin siber güvenlik sigortası hakkında bilgi sahibi olduğunu görüyoruz. 2022 yılında, hedef firmaların üçte birinin, siber güvenlik sigortasının olumsuz durumlardaki hasar telifisi konusunda 'bilgisi olmadığını' ve %36'sının siber güvenlik sigortasının olumsuz durumlarda 'maddi zararlarını karşılayacağını' düşündüğü görülüyor. 2022 senesinde 'telifisi olmayacağını' düşünenlerin sayısında ise artış yaşandı. Oysaki, Aksigorta olarak Siber Koruma Sigortası ile sunduğumuz sayısız teminatın yanında yaşanan olay sonrası kaybedilen veri ve yazılımların olay meydana gelmeden hemen önceki mümkün olan en yakın hale getirme masraflarını da temin ediyoruz" dedi.

Sektörden

Kısa Kısa

SEDDK kurum misyonunu ve vizyonunu yeniledi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), kurum misyonunu ve vizyonunu yeniledi. SEDDK, resmi internet sitesi üzerinden, “Kurum misyonumuz ve vizyonumuz yenilendi” başlığı ile duyurdu.

Kurumun Misyonu

Sigortalılar ve katılımcılar ile sektörde yer alan diğer kişi ve kuruluşların hak ve menfaatlerini korumak, kişi ve kuruluşların faaliyetlerini güvenli ve etkin şekilde yürütmelerini sağlayacak piyasa düzenini tesis etmek, yurt içi ve yurt dışı paydaşlarımızla iş birliği halinde finansal piyasalarımızın gelişmesine katkıda bulunmak, bu misyonun temini için etkin bir düzenleme ve denetim sistemi kurmaktır.

Kurumun Vizyonu

Ülkemizin “Türkiye Yüzyılı” vizyonu ve “İstanbul Finans Merkezi” hedefi kapsamında, sigortalıların ve katılımcıların hak ve menfaatlerinin korunmasını odağına alarak sigortacılık ve özel emeklilik sektörümüzün; daha etkin, verimli, uluslararası normlara uygun bir şekilde çalışmasını sağlayan, katılım sigortacılığı ile birlikte kapsayıcılığını yaygınlaştıran ve referans alınan bir bağımsız düzenleme ve denetleme otoritesi olmak.



Aksigorta ve AgeSA Çalışanları, Yeşilist İş Birliği ile Sahil Temizliği Yaptı.

Dünyanın geleceğini koruma altına almak adına çalışmalar yürüten Aksigorta ve AgeSA, Yeşilist iş birliği ile Kısırkaya Plajı'ndaki plastik atıkları temizledi.

Çalışanların plastik atık toplamanın yanı sıra bu atıkların geri dönüşümü hakkında da eğitim aldığı etkinlikte, 504 kilo atık plastik toplandı. Sarıyer Belediyesi'nin organizasyonu ile bu plastikler geri dönüşüme gönderildi.

Sürdürülebilir yarınlar için çalışanlarıyla birlikte kolları sıvayan Aksigorta ve AgeSA, Yeşilist iş birliği ile İstanbul'un Sarıyer ilçesine bağlı Kısırkaya Plajı'ndaki plastik atıkları temizledi. Yaklaşık 45 çalışanın katıldığı bu etkinlikte, geri dönüşüm hakkında da eğitim verildi. Toplanan 504 kilo atık plastik, Sarıyer Belediyesi'nin organizasyonu ile geri dönüşüme gönderildi.

Kurum olarak çevresel sürdürülebilirlik alanında pek çok çalışma yaptıklarımızın altını çizen Aksigorta ve AgeSA İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl, “Dünyamızın geleceğini güvence altına alabilmek adına pek çok çalışma gerçekleştiriyoruz. Bu çalışmalarımızı da kararlılıkla sürdüreceğiz. Sahip olduğumuz güçlü kapasiteyi ve köklü sigortacılık uzmanlığımızı sıfır karbon ve iklim değişikliği ile mücadele alanında kullanmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

KASKO ARIZA TEMİNATI

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

Mekanik Garanti

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



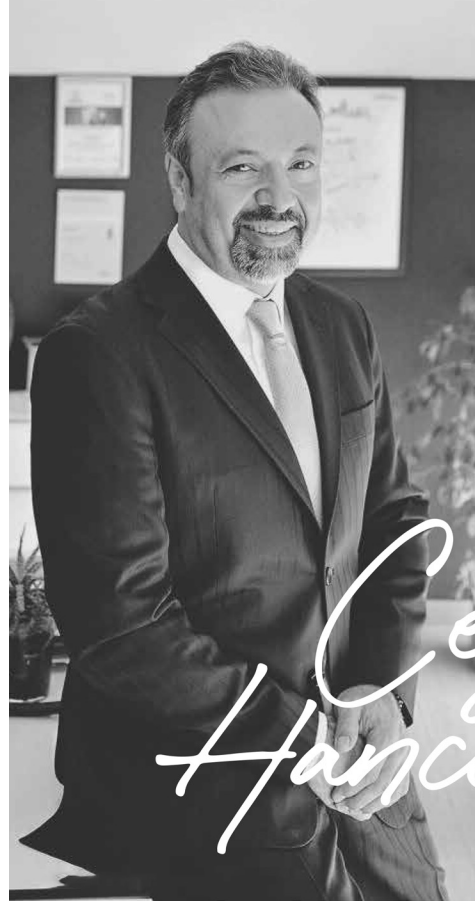
HDI Sigorta Üst Yönetiminde Bayrak Değişimi!

2013 yılından bu yana HDI Sigorta'da Genel Müdürlük görevini yürüten Ceyhan Hancıoğlu, görevini SEDDK'nın onayına müteakip meslektaşısı Firuzan İşcan'a devrediyor.

Ceyhan Hancıoğlu'ndan görevi devralacak olan Firuzan İşcan'ın, yasal sürecin tamamlanmasının ardından 16 Ağustos 2023 tarihinde resmi görevine başlaması bekleniyor. HDI Sigorta Genel Müdür olarak geçirdiği on yılın sonunda dostane koşullarda şirketten ayrılan Ceyhan Hancıoğlu'nun ise kariyerine farklı fırsatlarla devam edeceğini bildirdi.

Türkiye'nin önde gelen şirketlerinde üst düzey pozisyonlarında görev alan Firuzan İşcan, son olarak AXA Sigorta'da Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. HDI Sigorta'nın yaptığı açıklama şu şekilde devam etti: "Yirmi yılı aşkın kariyeri boyunca, sürdürülebilir kârlı büyümeye yönelik öncü adımları hayata geçirirken, satış organizasyonları ve yeni ürün geliştirmede oldukça başarılı sonuçlar elde etmiş ve beraberinde çalışanların kurum kültürü ve aidiyet bilincini sürekli olarak arttırmayı başardı.

14 yıl Yönetim Kurulu Üyeliği ve 10 yıllık Genel Müdürlük görevi ile şirketin dönüşümünde ve başarılı büyümesinde ana pay sahiplerinden olan Ceyhan Hancıoğlu döneminde, HDI Sigorta 2013 yılından bu yana 187 milyon Avro primden 867 milyon Avro prim hacmine ulaştı. Ayrıca 2018 yılında tamamlanan Liberty Sigorta, 2019 yılında tamamlanan Ergo Sigorta ve 2022 yılında tamamlanan Fiba Emeklilik ve Hayat satın alımlarında ve 2023 yılı başında HDI Katılım Sigorta'nın kuruluşunda önemli bir rol oynadı."



HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı, HDI International AG CEO'su ve Talanx AG Yönetim Kurulu Üyesi Wilm Langenbach, "Firuzan İşcan gibi Türk sigorta sektörünü yakından tanıyan, üst düzey stratejik, teknik ve liderlik becerilerine sahip bir ismin aramıza katılmasından çok mutluyuz. Dağıtım kanallarımız, acentelerimiz, brokerlerimiz ve ortak girişim partnerimiz Fibabanka ile birlikte HDI Sigorta'nın gelişimini başarıyla sürdüreceğinden eminim. Ayrıca Ceyhan Hancıoğlu'na HDI Sigorta'nın gelişimine yönelik çalışmaları ve yıllarca süren bağlılığı için teşekkür ediyor, gelecek için en iyi dileklerimi sunuyorum" açıklamalarında bulundu.

Yeni Genel Müdür Firuzan İşcan ise "HDI Sigorta'ya liderlik etme sorumluluğu verildiği için müteşekkirim. Tüm HDI Sigorta ekibini tanımak ve şirketin sürdürülebilir karlı büyümesine katkıda bulunmak için sabırsızlanıyorum" dedi.

Ceyhan Hancıoğlu, "HDI Sigorta'da geçirdiğim uzun yıllar ve böylesine güçlü bir grubun parçası olarak bu şirkete liderlik etme fırsatı verdikleri için HDI International ve Talanx Ailesine teşekkür etmek istiyorum" dedi.

HDI International AG Yönetim Kurulu Üyesi ve Avrupa Başkanı Christian Müller, "Talanx Grup bünyesinde geçirdiği zaman boyunca gösterdiği gayret için Ceyhan Hancıoğlu'na teşekkür ediyor, Firuzan İşcan ile gelecekteki projelerde birlikte çalışmayı dört gözle bekliyorum" ifadelerinde bulundu.



TSB ‘Başkanlık Seçimi’ için Genel Kurul’a Gidiyor!

2013 yılından bu yana HDI Sigorta’da Genel Müdürlük görevini yürüten Ceyhan Hancıoğlu, görevini SEDDK’nın onayına müteakip meslektaşları Firuzan İşcan’a devrediyor.

Ceyhan Hancıoğlu’ndan görevi devralacak olan Firuzan İşcan’ın, yasal sürecin tamamlanmasının ardından 16 Ağustos 2023 tarihinde resmi görevine başlaması bekleniyor. HDI Sigorta Genel Müdür olarak geçirdiği on yılın sonunda dostane koşullarda şirketten ayrılan Ceyhan Hancıoğlu’nun ise kariyerine farklı fırsatlarla devam edeceğini bildirdi.

Türkiye’nin önde gelen şirketlerinde üst düzey pozisyonlarında görev alan Firuzan İşcan, son olarak AXA Sigorta’da Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. HDI Sigorta’nın yaptığı açıklama şu şekilde devam etti: “Yirmi yılı aşkın kariyeri boyunca, sürdürülebilir kârlı büyümeye yönelik öncü adımları hayata geçirirken, satış organizasyonları ve yeni ürün geliştirmede oldukça başarılı sonuçlar elde etmiş ve beraberinde çalışanların kurum kültürü ve aidiyet bilincini sürekli olarak artırmayı başardı.

14 yıl Yönetim Kurulu Üyesi ve 10 yıllık Genel Müdürlük görevi ile şirketin dönüşümünde ve başarılı büyümesinde ana pay sahiplerinden olan Ceyhan Hancıoğlu döneminde, HDI Sigorta 2013 yılından bu yana 187 milyon Avro primden 867 milyon Avro prim hacmine ulaştı. Ayrıca 2018 yılında tamamlanan Liberty Sigorta, 2019 yılında tamamlanan Ergo Sigorta ve 2022 yılında tamamlanan Fiba Emeklilik ve Hayat satın almalarında ve 2023 yılı başında HDI Katılım Sigorta’nın kuruluşunda önemli bir rol oynadı.”



Atilla Benli

HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı, HDI International AG CEO’su ve Talanx AG Yönetim Kurulu Üyesi Wilm Langenbach, “Firuzan İşcan gibi Türk sigorta sektörünü yakından tanıyan, üst düzey stratejik, teknik ve liderlik becerilerine sahip bir ismin aramıza katılmasından çok mutluyuz. Dağıtım kanallarımız, acentelerimiz, brokerlerimiz ve ortak girişim partnerimiz Fibabanka ile birlikte HDI Sigorta’nın gelişimini başarıyla sürdüreceğinden eminim. Ayrıca Ceyhan Hancıoğlu’na HDI Sigorta’nın gelişimine yönelik çalışmaları ve yıllarca süren bağlılığı için teşekkür ediyor, gelecek için en iyi dileklerimi sunuyorum” açıklamalarında bulundu.

Yeni Genel Müdür Firuzan İşcan ise “HDI Sigorta’ya liderlik etme sorumluluğu verildiği için müteşekkirim. Tüm HDI Sigorta ekibini tanımak ve şirketin sürdürülebilir karlı büyümesine katkıda bulunmak için sabırsızlanıyorum” dedi.

Ceyhan Hancıoğlu, “HDI Sigorta’da geçirdiğim uzun yıllar ve böylesine güçlü bir grubun parçası olarak bu şirkete liderlik etme fırsatı verdikleri için HDI International ve Talanx Ailesine teşekkür etmek istiyorum” dedi.

HDI International AG Yönetim Kurulu Üyesi ve Avrupa Başkanı Christian Müller, “Talanx Grup bünyesinde geçirdiği zaman boyunca gösterdiği gayret için Ceyhan Hancıoğlu’na teşekkür ediyor, Firuzan İşcan ile gelecekteki projelerde birlikte çalışmayı dört gözle bekliyorum” ifadelerinde bulundu.

Taylan Türkölmez



Sompo Sigorta, müşteri odaklı kültür ve uzun vadeli vizyonuyla sektörde fark yaratıyor.

Sompo Sigorta, analitik yaklaşımı ile müşteri ihtiyaçlarını doğru anlayıp, en iyi şekilde karşılayarak sektörde rakiplerden ayrılmak amacıyla pek çok çalışma gerçekleştiriyor. Şirket rekabetle büyüyerek sektöre yön verme hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor.

Sompo Sigorta'nın çalışmalarına ve geleceğe dair planlarına değinen Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, Türkiye'de sigortacılık sektörünün dinamiklerini ve Sompo Sigorta'nın gelecek vizyonunu paylaştı.

“Müşteri odaklı hizmet anlayışımızla sektörde genelden ayrışacağız”

Sigorta sektöründe eskiye göre çok hızlı bir değişim yaşandığını ve bu hızı sigorta şirketlerinin de ayak uydurması gerektiğini vurgulayan Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, “Farklı koşullara uyum sağlayacak hazırlıkları yaptıktan sonra odaklanmamız gereken konu müşterinin ihtiyaçlarını anlayıp onları karşılayabilmektir. Müşterilerin ihtiyacını en iyi anlayan, onlara ve iş ortaklarımıza en iyi hizmeti sunan bir şirkete dönüşerek sektörde genelden ayrışacağız” dedi.

“Sigortacılıkta uzun vadeli yaklaşım kazandırıyor”

Sompo Sigorta'yı rakiplerinden ayıran en temel özelliğin uzun yıllar içinde oluşturulan şirket kültürü olduğunu belirten Fahri Uğur şöyle konuştu; “Sektörde sürekli fark yaratmamızı, kurulduğu yılın ardından her sene kâr eden, iş ortaklarıyla birlikte büyüyen, müşteri ve insan odaklı bir şirket olmamızı sağlayan Sompo kültürüne sahip olmamıza bağlıyoruz. Şirket kültürümüzün temel unsurlarından birini ise aldığımız her kararda ve hayata geçirdiğimiz uygulamalarda sahip olduğumuz uzun vadeli bakış açısı oluşturuyor.”

“Rekabeti seven, veri odaklı bir şirketiz”

Sompo Sigorta'nın müşteri odağını sürekli artırarak müşterilerini en iyi tanıyan, onların ihtiyaçlarına uygun en doğru çözümleri geliştiren, yaratıcı ve nitelikli ürün ve hizmetler sunan bir şirkete dönüşme hedefiyle çalışmalarını sürdürdüğünün altını çizen Fahri Uğur şirketin vizyonunu şu sözlerle açıkladı; “Rekabeti seven bir şirketiz ve birçok alanda rekabet ediyoruz. Rekabetçi karakterimiz kendimizi sürekli geliştirerek sektörde fark yaratan ürün, hizmet ve iş modelleri ortaya çıkarmamızı mümkün kılıyor. Kültürümüzün en



Fahri Uğur

önemli özelliklerinden biri de veri odaklı ve veriyi çok iyi kullanabilen bir şirket olmamız. Data analizlerinden içgörüler çıkarmayı ve işimizi bilimsel yaklaşımlarla yönetmeyi seviyoruz. Bu anlayış sayesinde müşteri ihtiyaçlarını doğru anlamak ve onlara değer sağlamak, şirketimizin uzun vadeli müşteri sadakatini ve büyümesini destekleyecektir.”

“Sektörün en büyük sorunu yetersiz sermayeye sahip şirketlerin oluşturduğu risk”

Sigortacılıkta en önemli sorunun serbest tarife ve yetersiz sermayeye sahip olan şirketler olduğunu belirten Fahri Uğur, bu konuda bir sermaye kontrol sistemi olması gerektiğinin altını çizdi. Tam rekabet ve serbest piyasa koşullarına uyum sağlamanın şart olduğunu belirten Fahri Uğur, “Günümüzde birçok sigorta şirketi kuruluyor. Serbest rekabet ortamında yeni şirketlerin kurulması olumlu ancak bu şirketlerin sermaye ve öz kaynaklarının yeterli olup olmadığı çok iyi kontrol edilmesi gerekiyor. Kurulan kimi şirketlerin aldıkları riski karşılayacak yeterli sermayelerinin olmaması ileride finansal zorluğa girme risklerini artıracak ve bu durum sigorta sektörünün tamamını olumsuz etkileyecektir.”

Türkiye Sigorta'da Üst Düzey Değişim

Sigorta ve Emeklilik sektörünün lider şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in Genel Müdürü Sayın Atilla Benli görevinden ayrıldı. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in yeni Genel Müdürü olarak Sayın Taha Çakmak atandı.

Türkiye Sigorta tarafından Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan açıklamaya göre; 16 Ocak 2019 tarihi itibarıyla Güneş Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü olarak göreve başlayan; kamu sermayeli sigorta ve emeklilik şirketlerinin birleşmesine liderlik eden Sayın Atilla Benli, 3 Ağustos 2023 tarihi itibarıyla görevinden ayrıldı.

Türkiye Sigorta tarafından KAP'a yapılan açıklamada Sayın Taha Çakmak'ın; 3 Ağustos 2023 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul sonrasında düzenlenen toplantıda alınan karara göre Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğü'ne gerekli izin süreçlerini müteakip atanacağı bildirildi.

3 Ağustos'ta yapılan Olağan Genel Kurulda Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik yönetim kurulu üyeleri de belirlendi. Sayın Aziz Murat Uluğ, Sayın Taha Çakmak, Sayın Murat Akgüç, Sayın Muhammed Mahmut Er, Sayın Fatma Özkul ve Sayın Murat Akbalık yönetim kurulu üyesi olarak seçildi. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik yönetim kurulu başkanlığına Sayın Aziz Murat Uluğ, başkanvekilliğine ise Sayın Taha Çakmak atandı.



Sayın Taha Çakmak Hakkında

Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İngilizce İşletme bölümü mezunu olan Sayın Çakmak 2004 yılında Deloitte Touche & Tohmatsu'da Denetçi, 2005 yılında Sosyal Sigortalar Kurumunda Müfettiş Yardımcısı olarak görev yaptıktan sonra 2005-2019 yılları arasında Ziraat Bankası'nda Teftiş Kurulu Müfettişi, Operasyon Merkezi Bölüm Başkanlığı İş Tasarımı Yöneticisi, Ankara Perakende Şube Yöneticisi, İnsan Kaynakları Bölüm Başkanı ve Ankara Kamu Kurumsal Şube Yöneticisi olarak görev almıştır. 2019-2021 yılları arasında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nda Başkan Yardımcılığı görevini yürütmüştür. Sayın Taha Çakmak, son olarak Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkan Yardımcılığı görevini üstlenmiştir.

İlginç Sigorta Haberleri

Kafasına Hindistan Cevizi Düşen Bu Sigortadan Yararlanır

1984'te Dr. Peter Brass, bir yıl içerisinde yaklaşık 150 kişinin kafalarına hindistan cevizi düşmesi sonucunda öldüklerini iddia etti. Bu iddiadan kısa bir süre sonra İngiliz bir seyahat şirketi ilginç bir sigorta poliçesine imza attı: "hindistan cevizi düşmesi sonucu yaralanma"

Seyahat firmasının bir müşterisi Sri Lanka seyahatinde kafasına düşen bir Hindistan cevizi sonucu yaralanınca, şirket müşteriye sigorta parası ödemek durumunda kaldı.



Kayıp Çorap Sigortası

Çamaşır makinelerine ve kurutuculara takılan çoraplar, birçok kişinin yeni çift çoraplar satın almasına neden oldu. Betabrand(San Francisco'nun Mission bölgesinde yerleşik bir çevrimiçi kadın giyim şirkettir.), yalnız çoraplara yardım etmek için bir adım attı. Sattıkları çoraplardan birini sahip olduğunuz ilk yıl içinde kaybederseniz, sigorta talebinde bulunabileceğinizi ve eksik çorabınızı değiştirebileceğinizi iddia ediyorlar. Kalan yalnız çorabın fotoğrafını çekip Facebook'ta yayınlamanız gerekiyor.



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



SigortaShop Var, Endiŕe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

Sigortalı olmak için 10 neden

Hayatta değer verdiğimiz varlıklar artukça onları korumak için sigorta yaptırma ihtiyacı hissediyoruz. Bu değerleri bir de çok çalışarak zor edinmişsek sigorta yaptırmak vazgeçilmez bir unsur haline geliyor. Biz de sebeplerini 10 madde halinde sıralayalım istedik.

Sigorta günümüzde lüks değil, bir ihtiyaç ve mecburiyet haline geldi. Yaşamın her alanında karşılaşılabilecek olası risklere karşı önlem almak ve küçük primlerle büyük risklerin ekonomik sorumluluklarını azaltmak için sigorta yaptırmamız gerekiyor. Sigorta; yolculuklarda ailenizi, tatildeyken evinizi, evinizde uyurken iş yerinizi ve arabanızı koruyor. Bu anlamda geleceğinizin en büyük yatırımı. Sigorta ile en hayati sağlık sorunlarınızın bile daha rahat ve kolay bir şekilde üstesinden gelebilirsiniz. Dolayısı ile sigorta görünmeyen bir koruyucu, güvence. Biz de sigorta yaptırmak için gereken 10 nedeni sıralayalım istedik. Tabii ki her zaman olduğu gibi **“Önce önlem sonra sigorta”** diyoruz.

1

“Her şeyin başı sağlık” diyoruz ama sağlığını-
mız için gerekli önlemleri almıyor ve ihmal
ediyoruz. Günümüz çağında ansızın karşı
karşıya kalınabilecek yüksek maliyetli, kötü
ve yatarak tedavi gerektirecek hastalıklara
hazırlıksız yakalanma korkusundan kurtul-
mak için Özel Sağlık Sigortası, ya da SGK’lı-
sanız ve özel hastanelerde ödenmesi gereken
fark ücretlerinden kurtulmak istiyorsanız
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırmanızı
öneririz.

2

Evinizden, yurdundan ayrı kalacağınız
bir seyahat gerçekleştireceksiniz... Yurtdışı
seyahatinize başlamadan önce Seyahat Sağlık
Sigorta poliçenizi yanınıza almayı unutmayın.
Böylece, Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortaları
ile hastalık veya kaza halinde acil tıbbi yardım
hizmetleri ve tedavi giderleri sorun olmaktan
çıksın.

3

İstatistiklere göre, ülkemizde ölümler en
fazla Trafik kazalarından kaynaklı meydana
geliyor. Bu nedenle Trafik Sigortası zorunlu
tutuluyor. Trafik Sigortası olmadan trafiğe
çıkmanın yasal olmadığını hatırlatır ve trafik
canavarından sigorta kalkını ile korunmanızı
öneririz.

4

Küreselleşmeyle birlikte hava olayları da
dengesini şaşırmış durumda. Yazın ortasında
normalin üstünde yağın yağmur nedeniyle
birçok ev ve iş yerinde su baskını yaşandı,
yaşanıyor. Dolu felaketleri de işin cabası...
Hortumun bile görüldüğü ülkemizde “Bana
bir şey olmaz” demeyin. Konut Sigortası veya
İş Yeri Sigortası sahibi olun.

5

Sorumluluk Sigortaları ile yükümlülükle-
rimizi risk gerçekleştiği anda sigortacılar-
la paylaşmak mümkün. Bazıları hukuken
zorunlu tutulan bazıları ise isteğe bağlı olan
Sorumluluk Sigortaları, maddi zararları
aşağıya indiriyor ve sorumluluklarınızı
sigortacınızla paylaşmanızı sağlıyor.

6

Yolda yürürken kafanıza saksı düşebilir, yolda kayıp düşebilir, eliniz kapıya sıkışabilir, üzerinize sıcak su dökülebilir... Ferdi Kaza Sigortası ile beklenmedik kaza ve hastalıklar sonucunda meydana gelecek sıkıntıların üstesinden gelebilir, sakat kalma veya vefat durumunda maddi kayıplarınızı önleyebilirsiniz.

“Zorunlu Trafik Sigortası bana yetmiyor, ek teminat istiyorum” diyorsanız Kasko yaptırın. Çünkü Kasko, Trafik Sigortası'nın kapsamı dışında olan aracın yanması, çalınması, çalınmaya teşebbüs edilmesi veya kaza sonucu oluşabilecek zararları teminat altına alıyor.

7

8

Deprem kuşağı üzerinde yer alan ülkemizde deprem riskinin yüksek olduğunu hepimiz biliyoruz. Depremi her an ensenizde hissediyor ve evsiz kalmaktan korkuyorsanız Zorunlu Deprem Sigortası; konutunuzu deprem riskine karşı sigortalar ve bu afete karşı her an hazırlıklı olmanızı sağlar.

Bugün kazanıp bugün harcayanlardan değilseniz, çocuklarınızın ve kendinizin yarım sizin için önemliyse, geleceğinize birikim yapmanız şart. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) katılımcısı olarak birikim yapmaya başlayabilirsiniz. Ayrıca sistem, devlet katkı payı ile de birikim yapmak isteyenlere önemli bir destek veriyor.

9

10

Peki Hayat Sigortası yaptırıyor muyuz? Şunu hatırlatmakta fayda var; 1 dakika sonra dahi ne olacağımızı bilmeden yaşıyoruz ve sigortacılar, vefat ya da sakatlık durumunda yakınlarımızı ve bizi sıkıntıya sokmadan kredi borcumuzu kapatıyor. Hayat Sigortalarını, sadece kredilerle bağlantılı olarak düşünmemek gerekiyor. Bu ürünlerin hem bireyin hem de yakınlarının yaşam standartlarını ekonomik açıdan koruduğunu ve geleceğini güvence altına aldığını da unutmamalıyız.

ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!



HDS Kasko size hem çok uygun koşullarla aracınıza kasko yaptırma 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.

Sigorta Deneyiminde Lider İsim: “Tanyıldızı Sigorta'nın Öyküsü”

Günümüzde Tanyıldızı Sigorta, 20.000'in üzerinde bireysel ve kurumsal müşteriyle sürdürülebilir ve güvenilir ilişkiler kurmuş ve kaliteli hizmetler sunmuştur. Şirket, sektörde lider konumda olan Allianz ile iş ortaklığı yaparak dünya çapında ve Türkiye'de saygın bir sigorta markası olmuştur. Başlangıçta Şark Sigorta olarak adıyla hayata geçmiş, daha sonra Koç Allianz ve son olarak da Allianz çatısı altında faaliyetlerine devam etmiştir.



Tanyıldızı ile hayat yolunda

Kurulduğu günden bu yana sürekli bir büyüme trendi yakalayan Tanyıldızı Sigorta, Türkiye Allianz Profesyonel Acenteleri arasında prim üretimi açısından bir numara olmuştur. Bu başarıyı son yedi yıldır üst üste kazanarak sigorta sektöründeki liderliğini kanıtlamış ve kalitesini tescillemiştir. Aynı zamanda karlılık, bölge birincilikleri, yarışma şampiyonlukları ve kampanya kazanımları gibi farklı alanlarda da başarılı olmuştur.

Tanyıldızı Sigorta'nın Emniyetli Yolculuğu

"Hayat Yolunda" sloganı, Tanyıldızı Sigorta'nın iki önemli hedefini ifade eder. Birincisi, sigortalıların hayatlarının her aşamasında yanlarında olarak risk danışmanlığı ve yönlendirmelerle yaşam kalitelerini artırmak; ikincisi ise müşterilerinin rahat ve huzurlu bir yaşam sürmeleri için kaliteli hizmetler sunmaktır. Bu doğrultuda, Tanyıldızı Sigorta, müşterilerine hayatlarının yolunda gitmesine yardımcı olmak için var gücüyle çalışmaktadır.



AXA SİGORTA

Aile Sigortacılığı ile Her İhtiyacınıza Uygun Çözümler AXA'da!

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



Kasko ve Trafik
Sigortası



Eğitim
Sigortası



BES



Sağlık
Sigortası



İşyeri
Sigortası



Yurtdışı
Seyahat Sağlık
Sigortası



Konut ve DASK
Sigortası



Ferdi Kaza
Sigortası



Cep Telefonu
Sigortası



Evcil Hayvan
Sigortası



axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

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



100  .yıl

100  .yıl

Cumhuriyetimizin ve
Allianz'ın 100.yılında
12 yıldır Allianz Türkiye
birincisi olmanın gururuyla


Tanyıldızı
SİGORTA ACENTELİĞİ

12
yıldır

1
inciyiz

Allianz 

Tanyıldızı  Hayat yolunda...
SİGORTA ACENTELİĞİ