

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/47

AĞUSTOS 2024 • sigortalifedergi.com • 100 TL

AHMET YAŞAR
TAHA ÇAKMAK
CEYHAN HANCIOĞLU
BURAK LİGÖÇER
LEVENT ULUÇEÇEN
BATURALP PAMUKÇU
KORAY ERDOĞAN
AYHAN SİNCEK
VOLKAN TERZİOĞLU
NESLİHAN NECİBOĞLU
FIRAT KURUCA
YAVUZ ÖLKEN
FİKRET UTKU ÖZDEMİR
PINAR KURİŞ
ŞERAFETTİN DUMAN
RAMAZAN ÖZTÜRK
UĞUR KIRÇAL

hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

amazon



Bir • **Santra** | marketing kuruluşudur.



9 772717 942003



**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**

SATIŞ KANALLARIMIZ!

Sigorta Life Dergisi'ne Trendyol, N11, Amazon, Çiçeksepeti ve Hepsiburada'dan ulaşabilirsiniz!



Hoş Geldin Quick Hayat



Merhaba Sigorta Life okuyucuları. Sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi'nin 47'inci sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz. Her zaman olduğu gibi yine dopdolu bir sayı ile karşınızdayız.

Faaliyetlerine başlayan Quick Hayat Sigorta Genel Müdürü Volkan Terzioğlu, ilk röportajını direktörümüz Serhat Bingöl'e verdi. Ben de Maher Holding'in diğer tüm şirketlerinin olduğu gibi Quick Hayat Sigorta'nın da başarılı olacağını düşünüyorum ve bu yolda başarılar diliyorum.

Bu ay sektörün en önemli gelişmelerinden birisi Gri Sigorta'nın, mahkeme kararı ile sahiplerine iade edildiği iddiasıydı. Ancak SEDDK'dan yapılan açıklamada, bir ara kararla yönetim kurulunun görevine geri dönmesine ancak tüm portföyün Güvence Hesabı tarafından yönetilmesinin devamına karar verildiği belirtildi. Daha sonra zaten yeni bir kararla, bu karar mahkeme tarafından bozuldu. Bu noktada, Güvence Hesabı'nın başındaki hesap müdürü Abdullah Kara'nın iyi niyetli çalışmaları için de tekrar tebrik ediyorum.

Yeni mecramız olan Sigorta Postası'nın da birkaç aydır basılı halini sektörle paylaşıyoruz. Sigorta Postası'nın temel amacı, Türkiye'deki her acentenin dükkanında ve masasında var olabilmek. Bununla ilgili de inşallah yakın zamanda büyük bir projeyi sizlerle paylaşıyor olacağım.

Sigortacılık sektöründeki birçok yazılımın altında imzası bulunan Open Yazılım CEO'su Ramazan Öztürk de dergimizin bu ayki özel konuklarından oldu. Oto cam sektöründe bir dünya devi olma yolunda ilerleyen Uğurlu Glass Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şerafettin Duman da bu başarının hikayesini Sigorta Life ekibine anlattı.

Tüm ekibimizin büyük bir titizlikle hazırladığı bu sayımızı keyifle okumanızı diliyorum...

Sevgiler

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santrmarketing.com

İçin deki ler

8-9

HABER |

QCAR Mobilite, İlk Franchise Şubesini
Gaziantep Şehitkamil'de Açtı

10

HABER |

Millî Reasürans 95 Yaşında!

12-13

HABER |

Quick Hayat Sigorta SEDDK'dan Faaliyet
Ruhsatını Aldı

14

HABER |

AgeSA, Yılın İlk Yarısını Yüzde 64 Büyümeyle
Kapattı

16-17

HABER |

Neova Sigorta, 2024 Yılı'nın İlk 6 Ayında Hayat
Dışı Prim Üretiminde Yüzde 102 Büyüdü!

18

HABER |

AXA Türkiye Modern Pentatlonun Yükselen
Yıldızı İlke Özyüksel'i Destekliyor

20-21-22

HABER |

Verimliliği Artıran Yapay Zeka Destekli Acente
Açılışı Sektörde Fark Yarattı

24-25

HABER |

Quick Sigorta HSSK Yelken Takımı Yine
Şampiyon!

26

HABER |

QNB Sigorta'ya 2024 Stevie Awards'tan: İnsan
Kaynakları Alanında 4 Kategoride 4 Ödül

28-29

HABER |

Garanti BBVA Emeklilik'in Kredi Kartı Ödeme
Güvencesi Sigortası Mobil'de Satışa Sunuldu

30

HABER |

Fibasigorta, Sadece Evinizi Korumakla
Kalmıyor, Klimanızın Bakımını da Üstleniyor!

32-33

HABER |

Quick Sigorta İştiraki QPAY Faaliyete Geçti

34

HABER |

Anadolu Sigorta, "Türkiye'nin İlk 1000
İhracatçısı" Listesinde Hizmet Sektöründe
36'ncı Sırada Yer Aldı

40



36-37

HABER |

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten
Yılın İlk Yarısında 11 Milyar 222 Milyon TL Net
Kâr

38

HABER |

TSB, Avrupa Sigorta Birliği'nin "Sigorta
Önemlidir" Başlıklı Raporunun Türkçesini
Sektöre Kazandırdı

40-41

HABER |

İş Yeriniz Türk Nippon Sigorta ile Güvence
Altında

42

HABER |

Türkiye Sigorta 6 Ayda 50.4 Milyar TL Prim
Üretirken Sektörde Bir Rekora Daha İmza Attı

44

HABER |

Doğa Sigorta Yöneticileri, 2024 Yılı İlk 6 Ayını
Değerlendirme ve Strateji Toplantısı'nda
Buluştu...

46-47

HABER |

İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet
Başkanı Nihat Kırmızı'ya Fahri Doktora Unvanı
Takdim Edildi...

48

HABER |

Fibasigorta'nın Fark Yaratan Cep Telefonu
Sigortasıyla Her Bütçeye Uygun Kesintisiz
İletişim Garanti!

50-51

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'in Bireysel Emeklilik
Fon Robotu FonMatik ROBO, 100 Bin
Kullanıcıya Ulaştı

52

HABER |

Yargıtay Esasa İlişkin Emsal Kararını DASK
Lehine Verdi

54-55

ÖZEL RÖPORTAJ |

Quick Hayat Sigorta Genel Müdür Vekili Volkan
Terzioğlu Sigorta Life'a Özel Açıklamalarda
Bulundu!

72

56

HABER |

Sompo Sigorta, Geleneksel Yaz Partisinde Yeni Çalışan Markasını Duyurdu

58-59

RAPOR |

Quick Finans 2. El Oto Raporu Temmuz Ayı Verileri Yayınlandı!

60

HABER |

Yurt dışı Seyahatlerinizde "Katılım Sağlık" Güvencesi

62-63

HABER |

Aracımı Kimselerle Paylaşamayanlara Özel TEK Kasko, Ray Sigorta'dan

64

HABER |

Kripto Paralar, Finansal Sistemde Yenilikçi Değişiklikler Sunacak...

66-67

RÖPORTAJ |

BNP Parisbas Cardiff Türkiye İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Uğur Kırçal, Sigorta Life Dergi'ye Özel Açıklamalarda Bulundu.

68

HABER |

Quick Finans'tan Treyler Üreticisi Krone'ye Ziyaret

70

HABER |

Dağcı Doğu Yılmaz RS Otomotiv Grubu Desteğiyle Pamir Dağı'nın Zirvesine Tırmandı!

72-73-74

RÖPORTAJ |

Uğurlu Glass Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şerafettin Duman, Sigorta Life Dergi'ye Özel Açıklamalarda Bulundu.

76-77-78

RÖPORTAJ |

Open Yazılım Kurucusu Ramazan Öztürk, Sigorta Life Sohbetleri'nin Konuğu Oldu.

80-81

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

82

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

SİGORTALİFE

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Direktör

Recep Serhat Bingöl

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Rekvizyon Matbaa San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ f @ in ≡ © | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com





Artık hayatınızın her anına dokunacak biri var

Hoş geldin hayat!

QUICK 
HAYAT



quickhayat.com.tr





QCAR Mobilite, İlk Franchise Şubesini Gaziantep Şhitkamil'de Açtı

“Ekonomik, pratik, tam senlik yolculuk” sloganıyla sektöre hızlı bir giriş yapan QCAR Mobilite, ilk franchise şubesini Gaziantep Şhitkamil'de açtı. Şubenin sahibi ise Quick Sigorta'nın Besni acentesi Miraç Tepegül oldu.

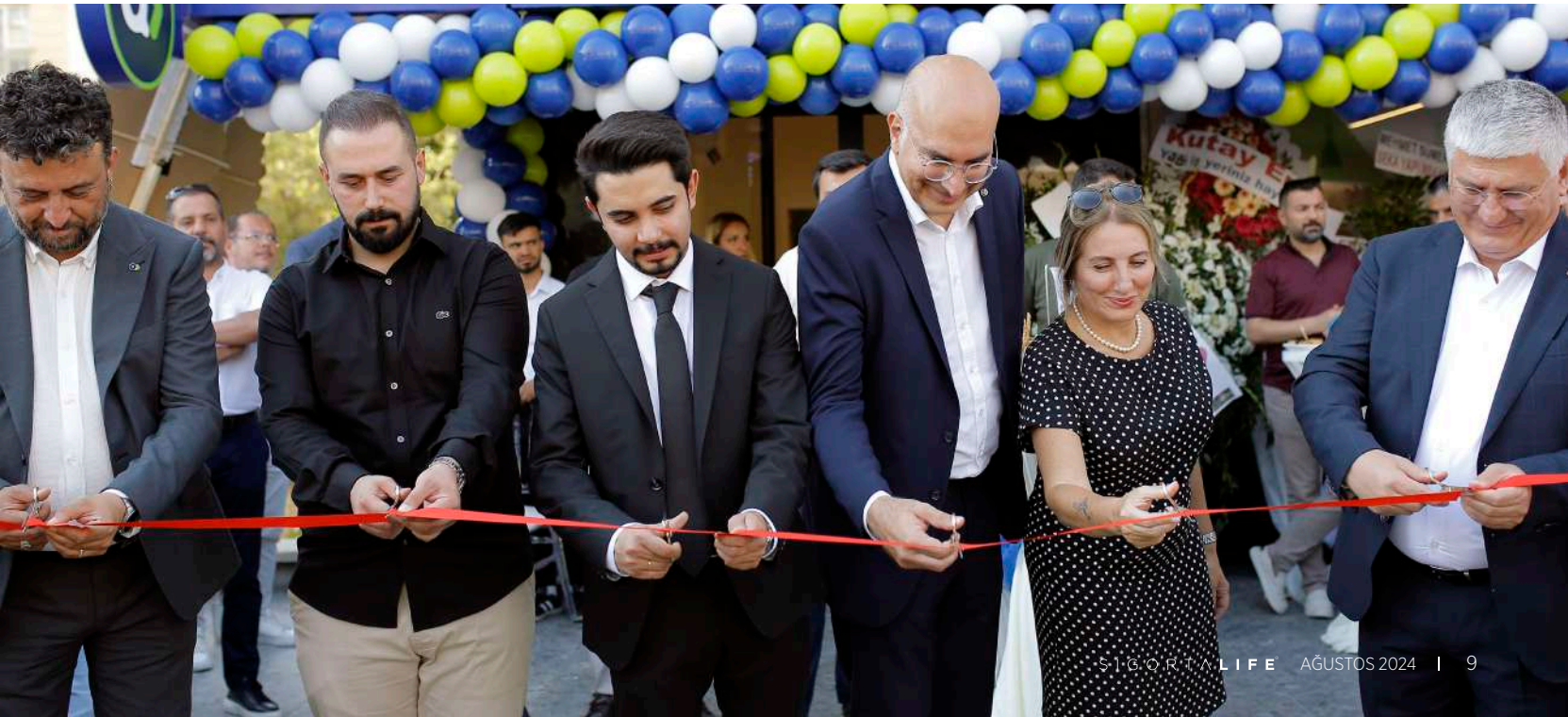
“Yerel iş ortaklarımızla birlikte büyümeye devam edeceğiz”

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen

9 Ağustos 2024'te gerçekleşen açılıшта, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen de yer aldı. Açılıшта bir konuşma yapan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Gaziantep gibi önemli bir şehirde, mobilite sektöründe yenilikçi çözümler sunan QCAR'ın acente kanalındaki ilk franchise şubesini açmanın gururunu yaşıyoruz. Bu adım, QCAR'ın müşteri odaklı hizmet anlayışını Türkiye'nin dört bir yanına taşıma hedefinin önemli bir parçası. İlk franchise'mızın Quick Sigorta acentemiz Miraç Tepegül tarafından alınması ise finansal market ekosistemimizin ne kadar gerçekçi ve faydalı olduğunu da ortaya koyuyor" dedi.

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen ise "Gaziantep Şehitkamil'de ilk franchise şubemizi açmak, markamız için büyük bir adım. Yerel iş ortaklarımızla birlikte büyümeye ve daha fazla noktada hizmet vermeye devam edeceğiz. Hedefimiz, 2024 yılı sonuna kadar ülkenin dört bir yanında 50'den fazla franchise şubesi açmak" şeklinde konuştu.

Quick Tower'daki Ataşehir merkez ofisinden sonra, İstanbul'da Yenibosna Nef 22 Ataköy ve hemen ardından Kurtköy Sabiha Gökçen ofislerini açarak hızlı bir ilerleme kaydeden QCAR Mobilite, bu yaz Ankara Esenboğa Havalimanı, Bodrum Havalimanı, İzmir Adnan Menderes Havalimanı ve Erzinan Yıldırım Akbulut Havalimanı ofislerinin açılmasıyla birlikte havalimanlarında da hizmet vermeye başladı. Gaziantep Şehitkamil ile başlayan franchise şubelerinin açılışı ise kısa süre içerisinde Adapazarı, Mardin Havalimanı, Midyat, Konya Yüksek Hızlı Tren Garı, Ankara Yüksek Hızlı Tren Garı, Ankara Gazi, Diyarbakır, Denizli, Adana, Hatay, İskenderun, Ordu, Büyükçekmece, Antalya, Dalaman ve Mersin gibi birçok şehirdeki açılışlarla devam edecek.



Millî Reasürans 95 Yaşında!

Türkiye’de sigortacılık sektörünün gelişmesine onyıllardır öncülük eden Millî Reasürans 95’inci yaşını kutluyor. Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir 95’inci yıla özel yaptığı açıklamada “Millî Reasürans olarak, güçlü mali yapımız, uzun vadeli ve sağlam temellere dayalı iş ilişkilerini sürdürmedeki başarımız ve değişen koşullara hızla uyum sağlama becerimizle sigortacılık sektörünün güvencesi olmaya devam ediyoruz. Sigorta sektörüne ve ülke ekonomisine yaptığı katkıların yanı sıra toplumsal ve kültürel alanda kalkınmaya verdiği destekle de bir anlamda ülkemizin geleceğine yatırım yapan şirketimiz attığı her adımda odağına aldığı sürdürülebilirlik bakış açısı ile eğitim, kültür, sanat, toplumsal cinsiyet eşitliği ve spor alanlarında da projeleri hayata geçiriyor.” dedi.

Güçlü mali yapısı ve sektör lideri olma sorumluluğuyla Türkiye sigortacılık sektörünün teminatı konumundaki Millî Reasürans, 95’inci yaşını kutluyor. Uzun vadeli ve sağlam temellere dayalı iş ilişkilerini sürdürmedeki başarısı ve değişen koşullarına hızla uyum sağlama becerisiyle; bulunduğu coğrafyanın önemli oyuncularından biri haline gelen Millî Reasürans, 95 yıldır sigortacılık sektörüne ve ülke ekonomisine katkı sunmaya devam ediyor. Şirketin 95’inci kuruluş yıldönümü nedeniyle bir açıklama yapan Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir “Şirketimiz, 95 yıldır güçlü sermayesi, teknik birikimi, tecrübeli kadrosu ve kâr odaklı risk yönetimi ile sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda yerel piyasadaki liderlik konumunu sürdürürken, uluslararası piyasalardaki faaliyetlerine de başarıyla devam ediyor. Önümüzdeki dönemde de köklü tarihimiz ve uzun yıllara dayalı işbirliklerimizden de güç alarak şirketimizin ikinci yüzyılına doğru ilerlerken; saygın ve güvenilir reasürör kimliğimizle ulusal ve uluslararası piyasalarda yarattığımız küresel markamızı yarımlara taşıyacağız” dedi.

Millî Reasürans olarak gelişen ve değişen dünyaya hızlı uyum sağladıklarını ifade eden Fikret Utku Özdemir “Her geçen gün hızı artan değişim ve dönüşümü, yeni trendleri yakından izliyoruz ve 1929 yılında kurulan şirketimizi ikinci yüzyılına hazırlarken yarının dünyasına hazır olmak adına önemli adımlar atıyoruz.” diye ekledi.



Türkiye Sigorta'dan Genişletilmiş Kasko!

Geniş teminatlı yapısıyla
kaskonuzu Türkiye Sigorta'dan
yaptırın, yola güvenle
çıkın.

%20
İNDİRİM



Son Gün:
**31 Ağustos
2024**

BES veya Hayat Sigortası yaptıranlar,
kaskoda %20 indirim fırsatından yararlanabiliyor.


**GENİŞ
ANLAŞMALI
SERVİS AĞI**


**MINİ ONARIM
HİZMETİ**


**OTO YARDIM
HİZMETLERİ**


**TAKSİT
SEÇENEKLERİ**


**UYGUN PRİM/
BÜTÇE DOSTU**

Ayrıntılı bilgi için
QR kodu okutun.





Ahmet Yaşar

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı
ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Quick Hayat Sigorta SEDDK'dan Faaliyet Ruhsatını Aldı

Hayat sigorta sektörünün yeni oyuncusu Quick Hayat Sigorta, 5 Temmuz 2023 tarihinde hayat sigortacılığı branşlarında hizmet vermek üzere SEDDK'dan faaliyet ruhsatını aldı.

Quick Hayat Sigorta sigortacılık mevzuatının gerektirdiği şartları yerine getirerek Hayat (irat ödemesi hariç), Evlilik/Doğum Sigortası, Yatırım Fonlu Sigortalar, Sermaye İtfa Sigortası, Fonların Yönetim İşlemi ve Kaza Sigorta branşlarında faaliyet göstermek üzere faaliyet ruhsatı aldı.

Maher Holding çatısı altında yüzde 70 Quick Sigorta ve yüzde 30 Corpus Sigorta iştiraki olan Quick Hayat Sigorta, 250 milyon TL ödenmiş sermayesiyle sigorta sektörünün yeni ve güçlü bir oyuncusu olarak dikkat çekiyor.

Hayat sigortası ürünleriyle bireylerin, ailelerin ve kurumların finansal güvenliğini sağlamaya yönelik kapsamlı çözümler sunmayı hedefleyen şirket, yolculuğuna "Hoş geldin Hayat" mottosuyla çıkıyor. Bireysel ve grup hayat sigortalarının yanında krediye bağlı sigortaları da satışa sunacak olan şirket hayatın her anına dokunacak ve hizmetlerini de hem acenteleri hem de müşterileriyle buluşturulacak.

"Finansal ekosistemimizin bir parçasını daha tamamladık"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta gibi Quick Hayat Sigorta'nın da sektöre yön veren alışılmışın dışında bir sigortacılık deneyimi sunacağını söyledi. "Quick Hayat Sigorta ile QuickFinansall ekosistemin bir parçasını daha tamamladık" diyen Yaşar, "Bireylerin veya kurumların hayatlarını refah içerisinde idame ettirmeleri her geçen gün zorlaşıyor. Riskler de bir o kadar artıyor. Quick Hayat şirketimiz ile hayatın tam içinde olurken acentelerimizi de finansal ekosistemimizin içerisinde tutacağız. Yeni yolculuğumuza 'Hoş geldin Hayat' diyerek çıkıyoruz ve Quick Hayat Sigortası ile herkesin hayatına dokunacağız" şeklinde konuştu.



Volkan Terzioğlu

Quick Hayat Sigorta Genel Müdür Vekili

"Acentelerimiz, müşterilerimiz ve iş ortaklarımız ile buluşacağız"

"Quick Hayat Sigorta olarak 5 Temmuz 2024 tarihi itibarıyla sigortacılık mevzuatının gerektirdiği şartları yerine getirerek hayat sigortası branşlarında faaliyet göstermek üzere SEDDK'dan ruhsatımızı aldık. Sektörümüze hayırlı ve uğurlu olmasını diliyoruz. Çok yakında Quick markasından aldığımız güçle ürün ve hizmetlerimizi acentelerimiz, müşterilerimiz ve iş ortaklarımız ile buluşturacağız" dedi.



AgeSA, Yılın İlk Yarısını Yüzde 64 Büyümeyle Kapattı

AgeSA, 2024 yılının ilk yarısını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 64 büyüme ile kapattı. BES'te 189 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan şirketin, net karı ise 1.3 milyar TL oldu.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, 2024 yılı ilk yarı yıl finansal sonuçlarını açıkladı. BES'te 189 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak gönüllü BES'te fon büyüklüğünde sektör liderliğini sürdüren AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 89 büyüdü. Hayat ve ferdi kaza üretiminde de istikrarlı büyümesini ve liderliğini sürdüren AgeSA, geçen yıla göre yüzde 103 büyüyerek 6,5 milyar TL prim üretimine ulaşırken kamu ve özel tüm hayat sigortası şirketleri arasında prim üretimine göre birinci konuma geldi. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre, şirketin 2024 ilk yarı yıl net dönem kârı ise 1,3 milyar TL olarak gerçekleşti.

2024 yılına hızlı bir başlangıç yaptıklarını, yılın başından bu yana istikrarlı büyümelerini devam ettirerek hem gönüllü BES fon büyüklüğünde hem de hayat sigortalarında tüm şirketler arasında liderliği göğüslediklerini belirten AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, "Gönüllü Bireysel emeklilik ve Hayat Sigortası pazarında, kamu ve özel şirketler arasında liderliği kimseye bırakmadık. BES'te 189 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak geçtiğimiz yıla göre yüzde 89 büyüme gerçekleştirdik ve yılın başından bu yana tüm şirketler arasında fon büyüklüğü bakımında liderliğimizi koruduk. Farklı riskleri kapsayan, esnek ve yenilikçi ürünler sunduğumuz hayat sigortası pazarında ise bu yıl tüm şirketler arasında lider konumuna geldik. Yüzde 14,5 pazar payı ile hayat sigortası branşında iddiamızı koruyoruz. Her iki pazarda da büyümeye artan bir ivmeyle devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde de tüm çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın emekleriyle, müşterilerimize "İyi ki" dedirtmeye devam edecek, istikrarlı büyümemizi sürdüreceğiz. Fon çeşitliliğimizi ve performansımızı artırıp fon danışmanlığı hizmetlerimizi yaygınlaştırarak BES katılımcılarımızı emeklilik hayallerine hızla yaklaştırırken, hayat sigortası ürünlerimizle de müşterilerimizin her ihtimallerinde yanlarında olmaya devam edeceğiz" dedi.

Hayat bu, her şey olur.
Sahi... Ne olur bu hayatta?

Araban olur. Güzel tatiller,
keşfedilecek yerler olur,
yağmur olur, dolu olur.

Evin olur. Çoluk çocuk olur,
kalabalık sofralar olur,
yaz olur, kış olur.

İş güç olur. Yeni fikirler,
kazançlar olur, inişler çıkışlar,
alacak verecek olur.

Hayat bu,
her şey olur.

#SigortasızOlmaz



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta Genel Müdürü

Neova Sigorta, 2024 yılının ilk 6 ayında hayat
dışı prim üretiminde yüzde 102 büyüdü!

Neova Sigorta, 2024'ün ilk yarısında bir önceki yıla göre hayat sigortası dışındaki büyüme oranını yüzde 102 artırarak toplam prim üretiminde 9,4 milyar TL'ye ulaştı.

Yenilikçi ve müşteriye odağa alan ürün ve hizmetler geliştirmeye devam eden Neova Sigorta, 2024 ilk yarı yıl sonuna dair finansal sonuçlarını kamuoyuna açıkladı. Aktif büyüklüğünü yüzde 41,8 artırarak 21 milyar TL'ye ulaştıran Neova Sigorta ödenmiş sermayesini 2024 yılı ilk çeyreğinde 900 milyon TL'den 1,4 milyar TL'ye yükseltti. Yılın ilk yarısında hayat dışı sigorta sektörü prim üretimi bazında yüzde 81 büyürken, Neova yüzde 102 oranında artış yakaladı. Acente kanalıyla ise prim üretiminde yılın ilk 6 ayında yüzde 114'lük bir büyüme yaşanırken bu büyümeyle birlikte acentelerin prim üretimindeki payı yüzde 70'e yükseldi. Şirketin 2024 ikinci çeyrek dönem net karı ise yaklaşık 609 milyon TL olarak gerçekleşti.

“2024'ün ilk yarısında sektörümüzdeki pozisyonumuzu güçlendirdik.”

2024 ikinci çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin görüşlerini açıklayan Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, “2024 yılının ilk yarısında hem yatırımlarımız hem de gerçekleştirdiğimiz yeniliklerle sektörümüzdeki pozisyonumuzu güçlendirmeye devam ediyoruz. Uzun vadeli ve sürdürülebilir başarı için finansal sağlığın önemli bir rol oynadığına inanıyoruz. Ana stratejilerimiz doğrultusunda büyüme, karlılık, müşteri, inovasyon & verimlilik ve dijital gelişim üzerine odaklanıyoruz. Tüm kanallarımızın desteğiyle yılın ilk yarısında prim üretimimiz 9,4 milyar TL'ye ulaştı. Bu başarının önemli bir kısmı, prim üretimimizin %70'ini oluşturan acentelerimize ait. Kasko ürünümüzde prim üretimimizi 1,6 milyar TL'ye ulaştırarak bir önceki yıla kıyasla yüzde 45 büyüdük, pazar payımızı yüzde 3,13'e yükselttik. Özellikle odaklandığımız özel binek otomobil segmentinde geçtiğimiz yıl yüzde 5 olan pazar payımızı yüzde 5,5'e çıkardık. Ayrıca finansal sigortalar alanında da etkili bir dönemi geride bıraktık. İlk üretimi yaptığımız 2023 yılından bu yana bu alanda; kamu ihaleleri, vergi iadesi, lisanslı depoculuk, kentsel dönüşüm riskli yapı, bayilik ve mal alım konulu kefalet senetleri düzenliyoruz. 2024'in ilk yarısı itibarıyla müşterilerimize 3,6 milyar TL limit tahsis edilmiş olup, toplam prim üretimi 49,3 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Bu başarıyla birlikte de kefalet branşındaki pazar payımızı yüzde 12'ye ulaştırarak prim üretiminde 2024 ilk yarıda sektörde 3. sıraya yerleşmiş durumdayız. 2024 yılının ilk yarısının bir diğer dikkat çeken gelişmesi de en çok büyüyen broker kanalımız oldu ve bu kanalda yüzde 152 oranında büyüme kaydettik. Broker kanalımızla işbirliğimizi güçlendirerek butik hizmet vermeye devam edeceğiz. Bankaların dijitalleşme sürecinde sigortacılık dikeyinde Neova Sigorta olarak desteklerimizi sürdürüyoruz. API'lerimizi açarak bankaların dijital satışlarını artırmalarına katkı sunarken, bankasürans kanalıyla, 2024 yılının ilk 6 ayında 4 farklı banka ve 882 banka şubesine hizmet vererek yüzde 102'lik bir büyümeye imza attık. Önümüzdeki dönemde tüm bu branşlardaki başarılarımızı katlayarak, müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayan ürün ve hizmetler geliştirmek için devam edeceğiz.” dedi.

Veri analitiği teknoloji şirketi SAS ile iş birliği

Neova Sigorta, veriden değer üretme yolculuğunda veri analitiği alanında dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinden SAS ile iş birliğine imza attı. SAS VIYA platformu ile merkezi veri yönetişimi, veri standardının sağlanması, model yönetimi, açık kaynak kodlu modellerin geliştirilmesi konularında güçlü hale gelmeyi hedefleyen Neova, veriden daha fazla içgörü elde edip tüm paydaşlarına maksimum değer üretmeyi amaçlıyor.

Sürdürülebilir bir gelecek için yeni ürünler geliştiriliyor

Sürdürülebilir bir gelecek için yatırımlarını sürdüren Neova Sigorta, elektrikli araçlar için NeoEnerjik kasko ürününü geliştirdi. Geniş kapsamlı teminatlara ek olarak NeoEnerjik Kasko, mobil şarj asistans hizmeti ile elektrikli araç sahiplerine kesintisiz bir sürüş deneyimi sunuyor. Elektrikli araç kaskosu yaptıran müşterileri adına da fidan bağışı yapacak olan Neova Sigorta, NeoEnerjik Kasko ile müşterilerine üç yıllık muafiyet içeren batarya teminatı ve şarj ekipmanlarının çalınması gibi elektrikli araç sahiplerinin karşılaşılabileceği özel durumlara ilişkin teminatlar da sunuyor.

Sigortalıların olası zor dönemlerine yönelik özel güvence: NeoKritik Güvence Sigortası

Neova Sigorta, 18-55 yaş aralığındaki bireylerin sağlığını kritik hastalıklara karşı güvence sağlıyor. Neova Sigorta'nın yeni ürünü “NeoKritik Güvence Sigortası” ile kanser, inme, organ nakli, koroner by-pass cerrahisi, miyokard infarktüsü, kalp kapakçığı değişimi, beyin anevrizma ameliyatı, böbrek yetmezliği, multipl skleroz (MS) ve kol ve bacak kaybı teminat altına alınıyor. NeoKritik Güvence Sigortası, 50 bin, 75 bin ve 100 bin TL'lik farklı teminat seçenekleriyle sigortalıların polise kapsamındaki hastalıklarından birine yakalanması halinde policede yer alan limit doğrultusunda tazminat ödemesi gerçekleştiriliyor.



AXA Türkiye Modern Pentatlonun Yükselen Yıldızı İlke Özyüksel'i Destekliyor

AXA Türkiye, modern pentatlonun yıldız sporcusu İlke Özyüksel ile kadın sporculara ve Türk sporuna olan desteğini sürdürüyor. İlke Özyüksel'in yeteneklerini ve başarılarını takdir eden AXA Türkiye, bu iş birliği ile sporcuların yanında yer alarak onların kariyer gelişimlerine katkı sağlama kararlılığına devam ediyor.

AXA Türkiye: Sporun ve Sporcuların Yanında...

AXA Türkiye'nin sporu ve sporcuları destekleyerek sağlıklı yaşamı teşvik etmeyi ve sporun toplum üzerindeki olumlu etkilerini artırmayı hedeflediğine dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken:

"AXA Türkiye olarak sadece sportif başarı için değil, ülkemizde sporun gelişmesi ve toplumumuzda spora olan ilginin artması için çalışıyoruz. İyiye, eşitliğe ve gelişime yönelik atılan her adım, elde edilen her başarı Türkiye'nin uluslararası temsil yeteneğini güçlendirdiği gibi ülkemizdeki spor severleri ve birçok gencimizin bu gurura ortak olma ve bu gurura katkıda bulunma arzusu sağlıyor.

İlke Özyüksel milli bir değer. Biz de AXA Türkiye olarak spora olan bağlılığımız ve sporcuların kariyerlerini destekleme konusundaki azmimizle sporcularımızla değerler ortaklığı yapmaktan gurur duyuyoruz. İlke'nin azmi, disiplini ve başarıları bize ilham veriyor. Bu destekle, onun yeni zaferlere ulaşacağına ve Türk sporunu daha ileriye taşıyacağına inanıyoruz. Bu değerler ortaklığı, İlke Özyüksel'in önümüzdeki dönemde katılacağı uluslararası müsabakalarda AXA Türkiye'nin desteği ile daha büyük başarılarla imza atmasını hedefliyor. Aynı zamanda, bu destek, genç sporculara ilham vermek ve onları spora teşvik etmek açısından da büyük bir önem taşıyor."

Türk insanına fırsat verilince neleri başarabileceğini göstermeyi ve gençler ile spor arasında köprü kurarak onların geleceğe güvenle bakmalarını sağlamayı hedefleyen AXA Türkiye, İlke Özyüksel'e verdiği destekle, spora ve özellikle kadın sporculara olan bağlılığını ve kararlılığını pekiştiriyor.

İlke Özyüksel: Türk Sporunun Yükselen Yıldızı...

İlke Özyüksel, genç yaşına rağmen modern pentatlonda uluslararası başarılar elde etmiş bir sporcu olarak dikkat çekiyor. Olimpiyatlar da ve dünya şampiyonalarında Türkiye'yi gururla temsil eden Özyüksel, başarılarıyla genç sporculara ilham oluyor. İlke Özyüksel, AXA Türkiye'nin kendisine olan desteği ile ilgili olarak şunları söyledi: "AXA Türkiye'nin yanımda olması bana büyük bir güç ve motivasyon sağlıyor. Destekleri için AXA Türkiye'ye çok teşekkür ediyorum. Olimpiyat şampiyonu olma hayalime giden yolda AXA Türkiye gibi büyük bir markanın yanımda olması, bana büyük bir güven veriyor ve hedefime emin adımlarla ulaşabileceğimi hissettiriyor. Aynı zamanda bu iş birliği sadece benim için değil, tüm genç sporcular için de bir ilham kaynağı. AXA Türkiye ile birlikte, modern pentatlonu Türkiye'de daha da ileriye taşıyacağımızı ve özellikle kadın sporcuların önünü açacağımızı düşünüyorum."

İlke Özyüksel, kariyerine dair şunları ekledi: "Spora olan tutkum ve hedeflerim beni bugünlere taşıdı. 2016 Rio ve 2020 Tokyo Olimpiyatları'nda ülkemizi temsil ettiğim süreçte çok önemli deneyimler kazandım. Şimdi hedefim 2024 Paris Olimpiyatları'nda altın madalya kazanmak ve Türk sporunu en iyi şekilde temsil etmek olacak. Modern pentatlonda Türkiye'nin ilk olimpiyat madalyasını kazanmanın hayali içindeyim. AXA Türkiye ile bu yolda yürümek, bana güç veriyor ve birlikte büyük başarılarla imza atacağımıza inanıyorum."

AXA Türkiye, sporun ve sporcuların yanında olmaya devam ederek, Türkiye'nin spor alanında dünya arenasında daha güçlü bir şekilde temsil edilmesini sağlamayı ve sporun toplum üzerindeki olumlu etkilerini artırmayı sürdürecektir.

Yenilenen kapsamıyla ekonomik TSS, Türk Nippon Sigorta'da!



Benzersiz imkânlarıyla Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kaçırılmayacak indirimlerle.

Yenilenen kapsamı, ebeveyn poliçesi olmadan 6-17 yaş arası başvuru imkânı ve anlaşmalı hastanelerde kullanılabilmesinin yanında, birçok avantaj Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda.

Üstelik sektörde benzersiz olarak 70 yaşa kadar poliçe yapabilme fırsatı sağlayan, Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile hemen tanışın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

**2 ve 10 adet ayakta tedavi seçeneğiyle
anlaşmalı tüm hastanelerde geçerli
geniş network**



Verimliliği Artıran Yapay Zeka Destekli Acente Açılışı Sektörde Fark Yarattı

Magdeburger Sigorta ve Epoch Teknoloji'nin iş birliği kısa sürede sigorta sektöründe fark yaratarak adından söz ettirmeye başladı. Devreye alınan yeni robotik süreç otomasyonu uygulaması ile acente açılışlarında tüm belgeler ve bilgiler otomatik olarak işleniyor. Bu sayede zamandan ve maliyetten tasarruf sağlanıyor.



Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta
Genel Müdürü

Yapılan iş birliği ile hata olasılığı minimize edilirken, gün sonu mutabakatı da pratikleşiyor. Ekranlarda manuel olarak tekrar tekrar yapılan işlemler robot üzerinden yapılarak zaman ve operasyon tasarrufu sağlanıyor. Sürecin otomatize edilmesiyle hata oranı yüzde 0,1'e kadar düşüyor.

Robotik süreç ayrıca tahsilat kontrol raporu hazırlıyor. Acentelerin tahsilat durumları ayın belirli günlerinde robot program ile hesaplanarak acentelere durumları hakkında otomatik mail gönderimi yapıyor.

Şirket kültürüne yenilikçi perspektif kazandırdı

Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, şu ifadeleri kullandı: "Magdeburger Sigorta olarak, hızla dijitalleşen ve dönüşen dünyamızda, sigorta sektörünün de teknolojinin sağladığı güçle büyüyeceğine inanıyoruz. Bu inançla, teknoloji yatırımlarımız sayesinde, acente ve sigortalı memnuniyetini en üst düzeye çıkarmaya, çalışanlarımızın iş ve yaşam kalitesini derinlemesine bir anlayışla iyileştirme hedeflerimizi başarıyla sürdürüyoruz. Bu stratejik yaklaşım, sigorta sektöründe pazar payımızı arttırmada bizi daha güçlendireceğine ve önümüzdeki beş yıl içinde sektördeki ilk 10 lider şirket arasına girmemizi hızlandıracağına inanıyoruz. Teknolojinin gücü ile iş süreçlerimizi daha verimli hale getiriyor, müşterilerimize üst düzey

hizmetler sunuyor ve çalışanlarımızın iş ve yaşam kalitesini iyileştiriyoruz. Bu stratejilerimiz doğrultusunda, teknoloji ve inovasyonun gücünü birleştirerek insan hayatına ve topluma pozitif etkiler bırakma misyonunu benimsemiş olan Epoch Teknoloji ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, bizim için stratejik ve dönüştürücü bir adımdır.

Epoch Teknoloji'nin yapay zeka, makine öğrenmesi, görüntü işleme ve RPA teknolojileri temelli Hiper Otomasyon Platformu 'aBoti' ile operasyonel verimliliğimizi artırmanın ötesine geçerek şirket kültürümüze de yenilikçi bir perspektif kazandırdık. Dijital başvuru ve onay sürecinin başlamasının ardından robot çalışmasıyla birlikte 5 iş günü içerisinde acente açabilir hale geldik. Acente açılış sürecinde vekaletinin noterden tescil ettirilmesi dışında insan eli ile yapılan bir operasyon kalmamıştır.

Epoch Teknoloji ile gerçekleştirdiğimiz stratejik ortaklık sayesinde, çalışanlarımızın iş tatminini ve motivasyonunu önemli ölçüde yükselterek, şirket içi bağlılığı güçlendirdik. Bu dönüşüm, ekibimizin daha yenilikçi ve etkin çalışmasını sağlayarak, tüm şirketin dinamiklerini iyileştirdi.

Sigorta sektöründe devrim yaratma potansiyelimiz, Epoch Teknoloji ve İnovasyon'un öncü teknolojik yaklaşımları ve bizim sektörel deneyimimizle sinerji içinde, sürdürülebilir

ve yenilikçi çözümler geliştirme fırsatı sunuyor. Bu iş birliği, mevcut süreçlerimizi daha da ileri taşıırken, yenilikçi düşünce yapımızı da pekiştiriyor ve sektördeki lider konumumuzu sağlamlaştırıyor.”

Geleceğin sigortacılığı: Yapay zeka ile inovasyon

Epoch Teknoloji ile kurdukları stratejik iş ortaklığı sayesinde, sigorta sektöründe devrim niteliğinde bir dönüşüm gerçekleştirdiklerini anlatan Bor Holding IT Genel Müdürü Mesut Sandal, şöyle konuştu: “Yapay Zeka temelli Hiper Otomasyon Platformu ‘aBoti’yi mevcut sistemlerimize entegre ederek, teknolojik altyapımızı güçlendirdik ve karmaşık sistem değişikliklerine ihtiyaç duymadan en son teknolojilerle donattık. Bu, bize hem esneklik hem de maliyet etkinliği sağladı.

Bilgi güvenliği ve KVKK uyumunun güçlendirilmesi

Otomatikleşen süreçler ve insan faktörünün azalması, iş süreçlerimizin daha güvenli bir şekilde yönetilmesini sağladı. Epoch Teknoloji ile geliştirdiğimiz çözümler, tehdit tespiti ve anomali izlemeyi optimize ederek, veri ihlallerine karşı proaktif önlemler almamızı sağladı. Bu sayede, KVKK gereksinimlerine tam uyum sağlayarak, müşteri verilerinin korunmasını ve iş süreçlerimizin güvenliğini en üst düzeye çıkardık.

Yüksek performanslı ve ölçeklenebilir altyapı

‘aBoti’ platformu, en son teknolojik yenilikleri kullanarak yüksek performanslı ve ölçeklenebilir bir altyapı sunar. Büyük veri işleme kapasitesi ve yapay zeka algoritmaları ile donatılmış bu platform, sadece bugün için değil, gelecek için de rekabet avantajı sağlamaktadır.

Yüksek güvenlik standartları

‘aBoti’, en yüksek güvenlik standartlarına uygun olarak tasarlanmış ve uygulanmıştır. Otomatikleşen süreçler, insan hatasından kaynaklanan güvenlik açıklarını minimuma indirerek, veri güvenliğini en üst düzeye çıkarmaktadır.

Veri güvenliği ve KVKK: İleri düzey uyum ve koruma stratejileri

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) çerçevesinde, acente, müşteri ve çalışan verilerinin güvenliği bizim için en üst düzeyde önem taşır. ‘aBoti’ platformu, KVKK gereksinimlerine tam uyumlu olarak tasarlanmış ve geliştirilmiştir. Veri minimizasyonu, veri anonimleştirme ve sıkı erişim kontrolleri gibi ileri düzey yöntemlerle kişisel verilerin güvenliği sağlanmaktadır.

Epoch Teknoloji’nin yenilikçi yaklaşımları ve ileri teknoloji çözümleri, mevcut süreçlerin iyileştirilmesinin ötesinde, gelecekteki teknolojik gelişmelerin de öncüsü olmamıza olanak tanıyor. Bu işbirliği sayesinde, Magdeburger Sigorta olarak, sigorta sektöründe dijital dönüşümde lider bir konumda olacağımıza inancımız tamdır. Bu projenin başarısında büyük emeği olan Epoch Teknoloji ekibine ve Magdeburger Sigorta’daki tüm çalışma arkadaşlarıma yürekten teşekkür ederim. Hep birlikte, gelecekte de daha büyük başarılarla imza atacağımızdan eminim.

“Teknolojinin gücü ile sigortacılıkta operasyonel mükemmellik”

Magdeburger Sigorta IT Koordinatörü Gülliz Ayaz Veli, konu hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: “Magdeburger Sigorta olarak, Epoch Teknoloji ve İnovasyon’un değerli ekibinin derinlemesine sigortacılık tecrübesi ve know-how’ından büyük ölçüde faydalandık. Bu uzmanlık, projelerimizin hızla ve etkin bir şekilde ilerlemesini sağladı. Epoch ekibi, sigortacılık sektörüne özgü ihtiyaçları ve zorlukları derinlemesine anlayarak, süreç geliştirme aşamasında ciddi anlamda hız ve maliyet tasarrufu yarattı.

Epoch Teknoloji ve İnovasyon’un sigortacılık deneyimi, aynı dili konuşarak iş süreçlerimizi daha iyi anlamalarını sağladı. Bu ortak dil, iş birliğimizi güçlendirirken, ekstra katma değerli yönlendirmelerde bulunmalarına olanak tanıdı. Ayrıca, sektöre özgü gereksinimler ve düzenlemeler konusundaki derin bilgileri sayesinde, iş süreçlerimizi optimize etme konusunda kritik ve stratejik öneriler sundular.

Hiper otomasyon ile operasyonel devrim

Epoch Teknoloji’nin Yapay Zeka temelli Hiper Otomasyon Platformu ‘aBoti’ üzerinde Kanal Yönetimi, Tahsilat Yönetimi, Hasar Yönetimi, Risk Yönetimi, Fiyatlandırma ve Müşteri Hizmetleri gibi operasyon yükünün oldukça yoğun olduğu birçok işlemi otomatikleştirdik. Bu süreçte, işlem sürelerini çarpıcı bir şekilde

kısaltarak verimliliğimizi büyük ölçüde artırdık. Dönüşüm sayesinde, acente ve müşteri memnuniyetimizi önemli ölçüde artırırken, tekrar eden ve zaman alıcı görevleri dijital yakalı çalışanlarımıza devrederek, çalışanlarımızın daha stratejik ve yaratıcı işlere odaklanmasını sağladık.

Geleceğe dönük stratejiler ve yenilikçi çözümler

Magdeburger Sigorta ve Epoch Teknoloji arasındaki bu iş birliği, sürekli gelişen projeler ve yenilikçi çözümlerle daha da güçlenmektedir. İş süreçlerimizde sağladığımız yenilikler, sadece operasyonel verimliliğimizi artırmakla kalmadı, aynı zamanda çalışanlarımızın iş tatminini ve müşteri memnuniyetini de en üst seviyeye taşıdı.

Başta Magdeburger Sigorta olmak üzere, tüm sigorta sektörüne katkı sağlayacak pek çok yenilikçi işe imza atmaya devam ediyoruz. Bu iş birliği sayesinde sektördeki hedeflediğimiz konuma ulaşmamızı sağlayarak, acente ve müşteri memnuniyeti ile operasyonel mükemmeliyeti en üst seviyeye taşımamıza olanak tanıyor. Epoch Teknoloji ile olan ortak vizyonumuz, sigorta sektöründe dijital dönüşümde lider bir konumda olmamızı mümkün kılmaktadır. Geleceği şekillendiren teknolojilerle donatılmış bu iş birliği, bizi sektörün zirvesine taşımaya devam edecek.

Bu başarılı yolculukta büyük emeği olan, değerli Epoch Teknoloji ekibi ve Magdeburger Sigorta’daki her bir çalışma arkadaşımıza teşekkürlerimi sunuyorum. Onların özveri ve sıkı iş birliği, bu başarı hikayesinin temel taşlarını oluşturuyor. Elde ettiğimiz sonuçlar, sektördeki yenilikçi çözümlerimizi pekiştiriyor ve bize geleceğe dair güçlü bir özgüven sağlıyor. Güç birliğimizle, ilerleyen yıllarda da büyük başarılarla imza atacağımıza inancım tam.”

İş süreçleri daha verimli ve etkili hale geldi

Şirket olarak, iş süreçlerindeki potansiyel dönüşüm gücünü teknoloji ve inovasyon ile birleştirme misyonunu benimzediklerini söyleyen Epoch Teknoloji CEO'su Şule Şentürk ise şu ifadeleri kullandı: "Teknoloji ve inovasyon çabalarımız, çalışanların iş ve yaşam kalitesini empati ile iyileştirmeye odaklanmıştır. Epoch olarak, kârın ötesinde, gerçek etki yaratmayı hedefliyoruz. Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş ortaklığı, misyonumuzun en güzel örneklerinden biridir. Hiper Otomasyon platformumuz 'aBoti' aracılığıyla, Magdeburger Sigorta'nın iş süreçlerini daha verimli ve etkili hale getirdik. Bu, operasyonel verimliliği artırmanın yanı sıra, çalışan memnuniyetini ve motivasyonunu da yükseltti.

İnsana değer katma ve çalışan odaklı yaklaşım

İnsan merkezli yaklaşımımızla, Magdeburger Sigorta çalışanlarının potansiyelini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyoruz. 'aBoti' platformumuzla, rutin görevleri otomatize ederek, çalışanların daha stratejik ve yaratıcı işlere odaklanmalarını sağlıyoruz. Bu, iş verimliliğini ve çalışan memnuniyetini artırarak mutlu ve motive çalışanlar yaratmaktadır.

Magdeburger Sigorta yönetimi ve tüm çalışanlarına, gösterdikleri güven ve verdikleri destek için yürekten teşekkür ederim. Dijital dönüşüm yolculuklarında yanlarında olmak bizlere büyük bir gurur veriyor. İş birliğimizin, sektöre ilham vermeye ve dijital dönüşümde öncülük etmeye devam edeceğine inanıyorum. Birlikte, daha parlak bir geleceğe adım atarken, her başarımla hem kendimizi hem de sektörü ileri taşımaya kararlıyız."

Sürdürülebilir inovasyon ile geleceğe yön verecek

Epoch Teknoloji Genel Müdürü Atilla Munlu, şöyle konuştu: "Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, müşterilerimize her zaman en yeni teknoloji ile inovatif çözümler sunmaya odaklanıyoruz. Yapay zekâ, makine öğrenimi, görüntü işleme ve RPA teknolojilerini bir arada kullanan Hiper Otomasyon platformumuz 'aBoti' ile müşterilerimize iş süreçlerinde sürekli gelişimi içeren bir yol haritası sunarak, en son teknolojiyi kullanmalarını ve hızla değişen dijital dünyada sürdürülebilir olmalarını sağlıyoruz. İnovasyon merkezimizde yenilikçi projelere yatırım yaparak, teknoloji ekosisteminin büyümesine katkıda bulunuyoruz.

Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz Hiper Otomasyon projesimiz, bu misyonumuzun ve vizyonumuzun somut bir örneğidir. 'aBoti' ile Magdeburger Sigorta'nın dijital dönüşümünü başarıyla gerçekleştiriyoruz. Bu yenilikçi yaklaşım, sadece mevcut iş süreçlerinin optimizasyonunu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda geleceğin teknolojik yeniliklerine de sağlam bir temel oluşturuyor. Magdeburger Sigorta'nın 'aBoti' ile dijital dönüşümde elde ettiği başarının tüm sektöre ilham vereceğini düşünüyorum.

Geleceğin sigortacılığını şekillendirmek

Epoch Teknoloji ve İnovasyon olarak, müşterilerimizin iş süreçlerini dönüştürmeye ve onları dijital çağın gereksinimlerine hazırlamaya devam ediyoruz. Sürekli inovasyon ilkesi ve öncü yapay zeka stratejilerimizle sigorta sektörünün geleceğini şekillendiriyoruz. Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiği-

miz stratejik iş ortaklığı, müşteri ve acente memnuniyetini en üst seviyeye taşıırken, sektördeki dijital dönüşümde lider bir rol üstleniyor.

Geleceğe yön vermek

Epoch Teknoloji olarak, sürekli inovasyon ilkesi ve öncü yapay zeka stratejilerimizle sigorta sektörünün geleceğini şekillendiriyoruz. Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş ortaklığı, sadece mevcut iş süreçlerinin optimizasyonunu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda geleceğin teknolojik yeniliklerine de sağlam bir temel oluşturuyor. Bu yenilikçi yaklaşım, Magdeburger Sigorta'nın dijital dönüşümünü derinlemesine desteklerken, müşteri ve acente memnuniyetini en üst seviyeye taşıyor."

Sen dijital, Ben dijital: Sigortacılıkta yeni çağ

Epoch Teknoloji COO'su Kerim Dedeoğlu, şu değerlendirmelerde bulundu: "aBoti, yapay zeka ve robotik süreç otomasyonu (RPA) teknolojilerini birleştirerek iş süreçlerini dönüştürmek için tasarlanmış bir Hiper Otomasyon Platformudur. aBoti, hataları minimize ederek süreç sürelerini kısaltır, operasyon verimliliğini artırır ve maliyetleri düşürür. Magdeburger Sigorta Hiper Otomasyon projesinde aBoti'nin kullanılması, bu teknolojinin gerçek potansiyelini ortaya koymuş ve Magdeburger Sigorta'da büyük bir dönüşüm sağlamıştır. Bu başarı hikayesi, aBoti'nin iş süreçlerine olan etkisinin önemli bir kanıtıdır.

Magdeburger Sigorta Hiper Otomasyon projesinin ilk adımları, süreç madenciliği teknikleri kullanılarak Magdeburger Sigorta iş süreçlerinin derinlemesine analiz edilmesiyle başladı. Bu analizler, birçok sürecin gereksiz tekrarlar, zaman kaybı ve hata riskleri taşıdığını ortaya koydu. Bu kapsamlı değerlendirmeler, otomasyon ve yapay zekanın iş süreçlerini nasıl dönüştürebileceğine dair büyük bir heyecan yarattı. Bu süreçlerin ardından Magdeburger Sigorta'nın Hiper Otomasyon projesinin temelleri atıldı.

Operasyonel verimlilikte devrim

Magdeburger Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği, iş süreçlerini daha verimli hale getirmek için önemli bir adım olmuştur. aBoti platformumuz, tekrarlayan ve zaman alıcı görevleri otomatikleştirerek çalışanların stratejik işlere odaklanmasını sağlamıştır. Bu sayede, iş süreçlerimiz hızlanmış ve hata oranları önemli ölçüde azalmıştır. Bu, sadece iş süreçlerini iyileştirmekle kalmamış, aynı zamanda çalışan memnuniyetini de artırmıştır.

Geleceğe yön veren stratejiler

Epoch Teknoloji olarak, yapay zekanın gücünü kullanarak hem bugün hem de gelecekte operasyonel mükemmeliyeti hedefliyoruz. Magdeburger Sigorta ile birlikte, teknolojik yenilikleri iş süreçlerimize entegre ederek daha güçlü ve verimli bir geleceğe yürüyoruz.

Magdeburger Sigorta ile olan stratejik ortaklığımız, bizim vizyonumuzun ve değerlerimizin somut bir yansımasıdır. Bu ortaklık, sadece bugünün değil, geleceğin sigortacılık dünyasında da kalıcı ve olumlu bir etki yaratmaktadır."



AXA SİGORTA

Tıpta dijitalleşmeyi sigorta sektörüne taşıyan AXA Sigorta'dan poliçeye dahil edilen dijital muayene cihazı ile hastaneye gitmeden kapsamlı dijital doktor muayenesi ve tedavi olanağı sizinle. Türkiye'nin en kaliteli hastaneleri ve doktorları ile uluslararası standartlarda, her yerden erişilebilir yeni nesil dijital sağlık çözümleri; limitsiz yatarak tedavi ayrıcalıklarıyla!

- Yatarak tedavi
- Dijital ayakta tedavi
- Dijital muayene sonrası ilaç giderleri ve laboratuvar hizmetleri
- İsteğe bağlı dijital check-up
- Ferdi kaza teminatları

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile reçetenizi almak da bir o kadar kolay!

♥ E-Nabız Entegrasyonu

📄 Online Reçete

Yeni Nesil
Sağlık Sigortası



AXA Dijital Sağlık Sigortası ile
**Dilediğiniz Zaman,
Dilediğiniz Yerde
Kapsamlı Doktor Muayenesi**



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

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

Quick Sigorta HSSK yelken takımı yine şampiyon!

Quick Sigorta HSSK Kupası Yelken Yarışları, 7 Temmuz 2024 tarihinde Heybeliada Su Sporları Kulübü'nün ev sahipliğinde gerçekleşti. Dördüncü kez Quick Sigorta adına gerçekleştirilen yarışlarda, 18 takım yarışırken şampiyonluk ipini göğüsleyen takım yine Quick Sigorta HSSK Yelken Takımı oldu.





7 Temmuz Pazar günü 4'üncü ayak yarışlar için 40'ıncı kuruluş yılını kutlayan Heybeliada Su Sporları Kulübü'nde bir araya gelen takımlar, zorlu koşullara rağmen kıyasıya mücadele etti. Genel trofede liderliği devam eden Quick Sigorta HSSK yelken takımı, Quick Sigorta HSSK Kupasında yapılan üç yarışın üçünü de kazanarak açık ara şampiyon oldu. Yönetim kadrosu başta olmak üzere alanda hazır bulunan Quick Sigorta ekibi, yarışlar sırasında takıma deniz üzerinde de destek vererek takımın heyecanına ortak oldu.

“Sporcular gerçekten çok zor bir işi başarıyor”

Yarışın startını veren ve HSSK ile dört yıldır süren iş birliğinin Quick Sigorta'ya ayrı bir enerji kattığını söyleyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, yarışların atmosferine dair şunları paylaştı: “Yelken ve su sporlarına destek olmaktan çok mutluluk ve gurur duyuyoruz. Bugün denizde de takip ettik ve yakından da gördük ki sporcular gerçekten çok zor bir işi başarıyor. Zorlu koşullar altında o uyumu, ahengi yakalamak ve başarıya ulaşmak büyük alkışı hak ediyor. Bu nedenle ödüllerden bağımsız bir şekilde, yarışlara katılan ve yelken sporuna gönül veren tüm sporcuları camı gönülden kuthuyor, destekliyor ve imrenerek izliyorum.”

Bu yarışların takım ruhunu ve dayanışmayı en üst seviyede hissettiren anlar yarattığını söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, “Her yarışta sporcularımızın gösterdiği azim ve kararlılık, Quick Sigorta ailesi olarak bize ilham veriyor. HSSK ile sürdürdüğümüz bu değerli iş birliği, sadece bir sponsorluk değil, aynı zamanda bir dostluk ve dayanışma örneği. Quick Sigorta olarak bugün yine bu heyecana ortak olmaktan büyük gurur ve mutluluk duyuyoruz” dedi.

“Quick Sigorta uğurlu geldi”

Yarışlar sonrası şampiyonluk kutlamaları sırasında konuşan Heybeliada Su Sporları Kulübü Başkanı Ercan Özbozacı ise şunları aktardı: “Quick Sigorta sponsorluğa başladığından beri uğurlu geldi bize. Katıldığımız her yarışta kupaları alıyoruz. Bu yarış da çok başarılı geçti. Deniz şartları zorluydu bugün, büyük dalgalar ve sert rüzgar vardı. Tüm bu zorluklara rağmen şampiyon olmak bizi çok mutlu etti. Quick Sigorta'ya desteklerinden ötürü çok teşekkür ediyoruz. Umarım birlikteliğimiz uzun yıllar devam eder ve daha büyük yarışlara da hep birlikte ev sahipliği yaparız.”

QNB Sigorta'ya 2024 Stevie Awards'tan: İnsan Kaynakları Alanında 4 Kategoride 4 Ödül

QNB Sigorta, çalışan memnuniyeti ve insan kaynakları alanında sağladığı başarılarla uluslararası arenada takdir toplamaya devam ediyor. Bu kapsamda QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, Stevie Awards for Great Employers tarafından gümüş ödüle layık görülürken İnsan ve Kültür ekibi çalışanları bireysel kategorilerde altın, gümüş ve bronz ödüller aldı. QNB Sigorta, toplamda 4 ödül kazanarak insan kaynakları alanındaki mükemmeliyetçi yaklaşımını bir kez daha kanıtladı.

Bireysel emeklilik, sağlık, ferdi kaza ve hayat sigortaları branşlarında sürdürdüğü sigortacılık faaliyetleri ile müşterilerinin sadece zor günlerinde değil hayatları boyunca yanlarında olmayı hedefleyen QNB Sigorta, dünyanın en iyi işverenlerini ve insan kaynakları profesyonellerini değerlendiren global ödül programı "Stevie Awards for Great Employers"dan 4 ödülle döndü.

QNB Sigorta CEO'su Pınar Kuriş, Yılın İnsan Odaklı CEO'su kategorisinde gümüş ödüle layık görüldü. "İnsan kaynakları profesyonelleri için Olimpiyatlar" sloganıyla bu yıl dokuzuncusu düzenlenen ve 35 ülkeden 1.000'den fazla adayın yer aldığı organizasyonda QNB Sigorta İnsan ve Kültür Grup Müdürü Ezgi Kayhan, Yılın Çalışan İlişkileri Profesyoneli kategorisinde altın ödül, İç İletişim Müdür Yardımcısı Hande Dağitan Yılın İç İletişim Profesyoneli kategorisinde gümüş ödül, İşe Alım Uzmanı Edanur Özkan ise Yılın Yükselen İK Yıldızı kategorisinde bronz ödüle layık görüldü.

Stevie ödülleri, QNB Sigorta'nın insan kaynakları yönetimindeki mükemmeliyetçi yaklaşımını, çalışanlarına verdiği değeri ve güçlü iletişim uygulamalarını taçlandırıyor. Müşterilerinin yanı sıra çalışanlarının da yol arkadaşı olma hedefiyle hayatlarına dokunan QNB Sigorta, sürdürdüğü tüm faaliyetlerinde insan odaklılık, amaç birliği, yenilikçilik, güven, iş birliği ve geleceğe değer anlayışını benimsiyor. Uygulamalarını hayata geçirirken odağına aldığı iyi yaşamı sadece bedensel ve mental sağlık olarak değil; çalışanların sosyal, finansal, duygusal ve entelektüel ihtiyaçlarını da gözeterek 360 derece bir yaklaşımla ele alıyor.

QNB ailesinin parçası olarak gücünü, sigortacılık alanındaki köklü global tecrübesiyle harmanlayan QNB Sigorta çalışanlarının sadece kariyer yolculuklarında değil, hayatlarının her anında yanlarında olma hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor. Çalışanların profesyonel gelişimlerini destekleyen eğitim programları, takım çalışmasını teşvik eden etkinlikler ve sağlıklı bir iş-yaşam dengesi sunan politikalar ile QNB Sigorta, sektördeki liderliğini pekiştiriyor ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine katkıda bulunuyor.

Şirket, insana yatırımın önemine inanan yaklaşımıyla ana felsefesini, gelişimin sürekli devam eden bir yolculuk olmasına dayandırıyor. Çalışanların gelişim ihtiyaçlarına yönelik hazırlanan Artı Akademi Öğrenme ve Gelişim programlarıyla önceliklerini belirlerken şirketin vizyon, misyon ve değerlerini benimseyen insan kaynağını elinde tutmayı, çalışma arkadaşlarının mevcut rollerinde başarılı olmaları için gelişimlerine katkı sağlamayı ve onları gelecekteki rollerine hazırlayarak desteklemeyi hedefliyor.

Yılın İnsan Odaklı CEO'su,
Gümüş Stevie Ödülü!



Pınar Kuriş
Genel Müdür



EN İYİSİ NEOVA'YA KASKO YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Garanti BBVA
Emeklilik

Burak Ali Göçer

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü

Garanti BBVA Emeklilik'in Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası Mobil'de satışa sunuldu

Garanti BBVA Emeklilik, müşterilerinin kredi kartı borçlarını güvence altına almalarına Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası ile destek oluyor. Sigorta ile karşılaşılabilecek vefat, kaza veya hastalık sonucu maluliyet, işsizlik gibi durumlarda kredi kartı borçları Garanti BBVA Emeklilik tarafından ödeniyor.

Garanti BBVA Emeklilik, Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası'nı Garanti BBVA Mobil'den direkt satışa sunmasına özel olarak 31 Temmuz'a kadar bu güvenceyi başlatan müşterilere de 500 TL bonus hediye ediyor.

Konuyla ilgili bilgi veren Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası ile müşterilerimizin "Başıma beklenmedik bir durum gelirse kredi kartı borçlarımı kim ödeyecek?" diye düşünmelerinin önüne geçiyoruz. Kredi kartı harcamalarının yalnızca %1'i kadar aylık prim ödemesiyle yaptırılabilen bu sigortayla özel sektörde çalışanlar için istek dışı işsizlik durumunda, kredi kartı ödemeleri aksamıyor, borçlar tarafımızdan ödeniyor. Buradaki aylık prim tutarı ekstre tarihindeki toplam borç tutarı ile ileriye yönelik vadelenendirilmiş taksit tutarları toplamının %1'i kadar oluyor. Sigortadan sadece çalışanlar değil tüm müşterilerimiz faydalanabiliyor. Serbest meslek sahipleri, emekliler, ev hanımları ve diğer meslek grubundaki kişilerin yaşadığı kaza ya da hastalık sonucu maluliyet gibi durumlarda gündelik hastane teminatından yararlanabiliyorlar. Üstelik ödenen primler için ortalama %27 vergi avantajına da sahip oluyorlar. Bu tür güvencelere müşterilerimizin daha kolay ulaşabilmesi adına süreçlerimizi dijitalleştirmeye devam ediyoruz. Temmuz ayı itibarıyla bankamıza ait kredi kartları için Garanti BBVA Mobil'den Kredi Kartı Ödeme Güvencesi Sigortası başlatılabiliyor" dedi.

Fibasigorta, sadece evinizi korumakla kalmıyor, klimanızın bakımını da üstleniyor!

Sigorta ürünlerine erişimi hızlı, kolay ve güvenilir hale getiren Fibasigorta, sektörün yenilikçi gücü olarak yolunda emin adımlarla ilerliyor. Yangın, hırsızlık, su baskını gibi beklenmedik durumlara karşı koruma sağlarken, yaz sıcaklarının iyice bastırdığı bu günlerde, müşterilerinin klima bakımını üstleniyor.

Müşteri memnuniyetine odaklı hizmetler...

Ürün ve hizmetlerinin odağına müşteri memnuniyetini alan Fibasigorta, konut sigortasını, geniş teminat ve avantaj paketiyle müşterilerine sunuyor. Sigortacılıkta birinci yılını doldururken ilklerle adından söz ettiren Fibasigorta'nın konut ürününden yalnızca ev sahipleri değil kiracılar da yararlanıyor. Fibasigorta müşterileri, konut sigortasıyla, sadece evini ve eşyalarını korumakla kalmıyor, apartman ortak alanlarında meydana gelecek hasarları ya da komşularının evlerine verebilecekleri zararları da poliçe teminat ve limitleri dahilinde güvence altına alıyor. Sigorta deneyimini dijitalleştirerek zamandan tasarruf sağlayan Fibasigorta'nın konut sigortası, web sitesi üzerinden 7 gün 24 saat, hiçbir belgeye gerek olmadan, çok kolay bir şekilde satın alınabiliyor. Poliçesi olanlar ise acil durumlarda mobil uygulama üzerinden hızlıca desteğe ulaşıyor.

Yaz sıcakları bitmeden!

Fibasigorta, konut sigortasıyla beklenmedik durumlara karşı önlem alırken, hayatın olağan akışı içerisinde yaşanan sorunları da çözüyor. Güveni ve konforu yaşamın her anına yaymak için çalışan Fibasigorta, tesisat arızası, cam kırılması, çilingir ihtiyacı gibi durumlarda günlük yaşamı kolaylaştıran pek çok hizmet sunuyor. Sigorta paketindeki avantajların kapsamı, müşterilerin ihtiyacına göre değişiyor. Konut sigortasının kapsayıcılığını ortaya koyan en güzel örneklerden biri, yaz sıcaklarının yoğun olarak hissedildiği günlerde verdiği klima bakım desteği. Konut sigortası ürününü alan müşteriler, yılda bir kez klimalarının bakımını yaptırmaya şansı yakalayıp iklimlendirme sisteminin sorunsuz çalışmasıyla konforunu artırıyor. Klima bakım hizmetinde arıza tespiti, elektrik kaçağı kontrolü, gaz basıncı ölçümü, iç ünite filtreleri temizliği ve iç ve dış ünite plastik kasa temizliği yer alıyor. Hizmetten faydalanmak isteyenlerin, Fibasigorta Müşteri Hizmetleri'ni arayarak randevu oluşturmaları gerekiyor.

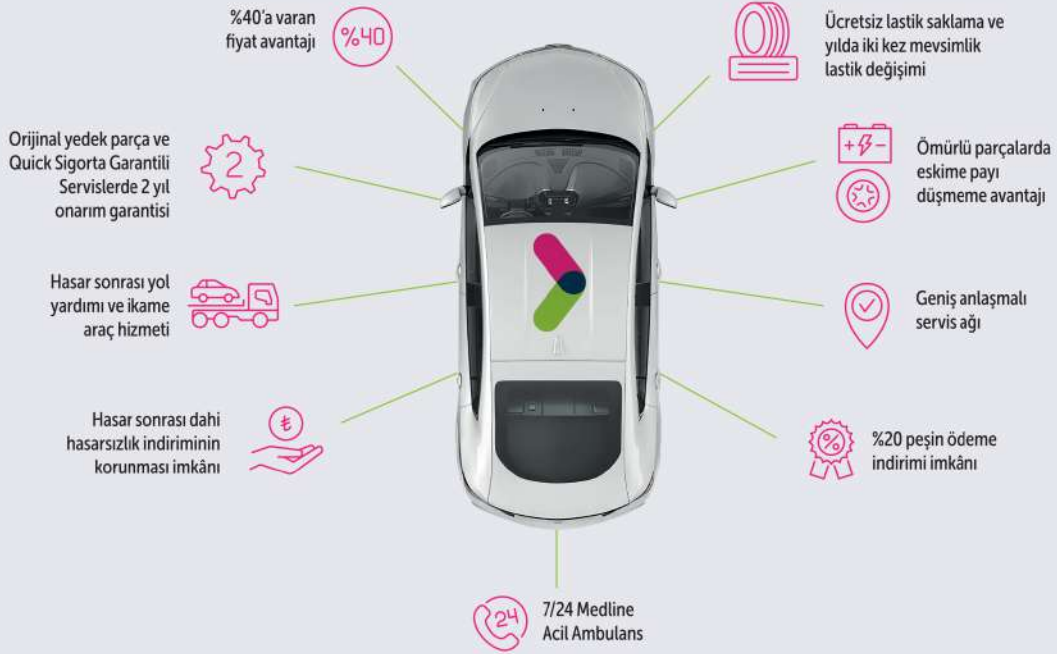
Sigortalı olmanın avantajı çok

Fibasigorta konut sigortasındaki diğer avantajlar şöyle: "Yılda bir kez kombi bakımı hizmeti sunuyor. Yangın, hırsızlık, kira kaybı teminatlarının dışında evde veya dışarıda yaşanan kazalar ve aksilikler sonrası aile üyelerinin ferdi kaza teminatı ile tedavi masraflarını da karşılıyor. İhtiyaç halinde hukuksal koruma teminatı ile destek veriyor. Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) limitlerini aşan deprem hasarlarını, konut deprem sigortasıyla teminat altına alıyor. Müşterilerine, anlık destek gerektiğinde, ücretsiz ve geniş asistans hizmeti sunuyor."



Türkiye'nin en çok tercih
edilen trafik sigortacısından

Yepyeni Kasko!



Quick Kasko yenilenen geniş olanakları ile şimdi çok daha iyi. Gelin ekonomik, pratik, anında kasko yaptırın, içiniz ferah, kafanız rahat olsun.



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



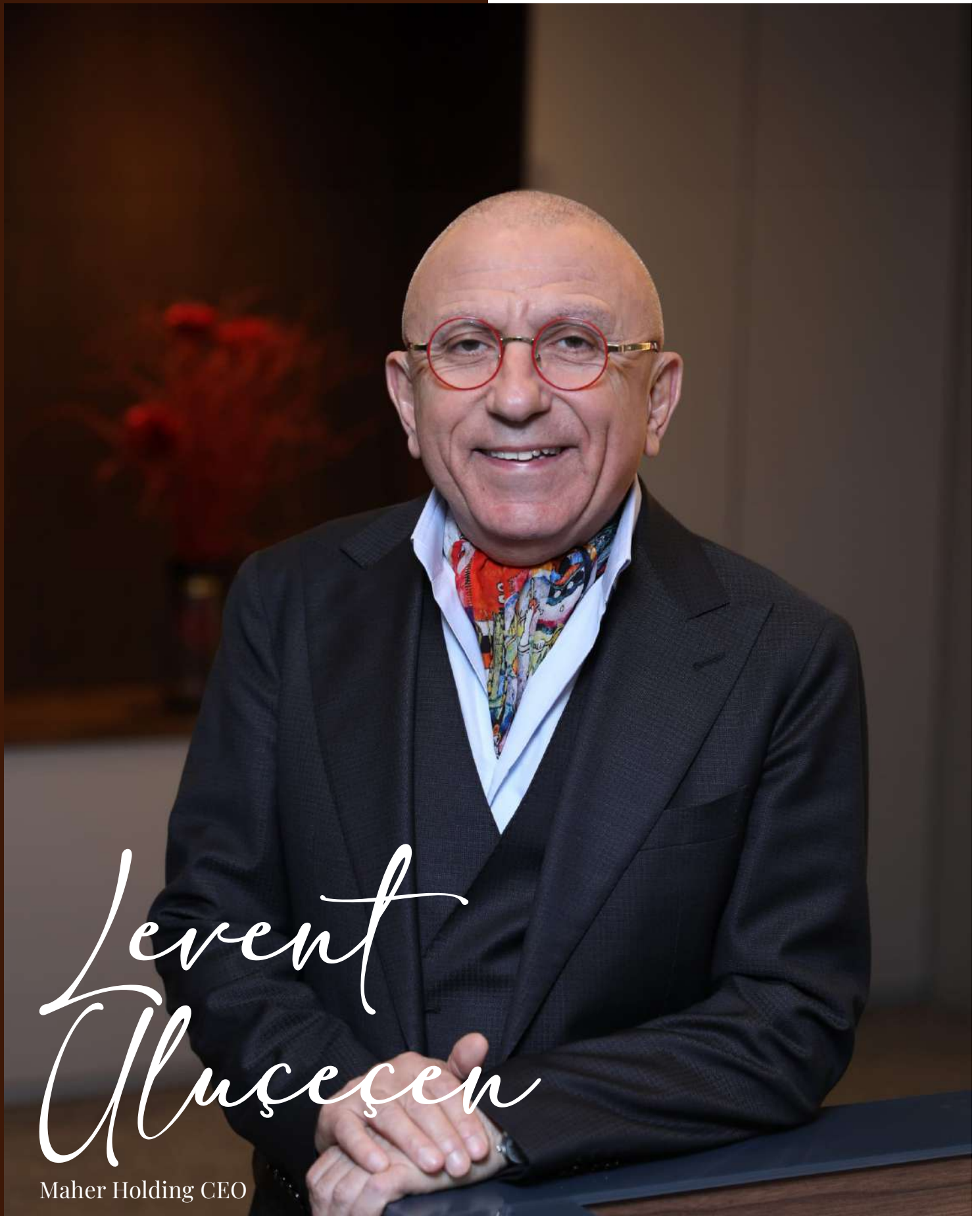
Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK
SIGORTA



Levent
Aksezen

Maher Holding CEO

Quick Sigorta iştiraki QPAY faaliyete geçti

Quick Sigorta iştiraki olan QPAY Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş., Merkez Bankası'ndan izin alarak faaliyete geçti. QPAY; elektronik para ihracı hizmetini de sunmak üzere elektronik para kuruluşu olarak faaliyet gösterecek.

Merkez Bankası, QPAY Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş'nin faaliyetine izin verdi ve kararın Resmi Gazete'de yayımlanmasıyla, QPAY faaliyete geçti. Quick Sigorta iştiraki olan ve Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında kurulan QPAY; elektronik para ihracı hizmetini de sunmak üzere elektronik para kuruluşu olarak faaliyet gösterecek.

Faaliyet izni kapsamında QPAY; ödeme hesabına para yatırılması ve ödeme hesabından para çekilmesine imkân veren hizmetler de dahil olmak üzere ödeme hesabının işletilmesi için gerekli tüm işlemlerin yanı sıra, ödeme kartı ya da benzer bir araçla yapılan ödeme işlemi ile düzenli ödeme emri dâhil para transferini, ödeme aracının ihraç veya kabulünü ve para havalesi yapılmasını sağlayacak, fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmet verecek.

Elektronik Para Kuruluşu Ne Yapar?

Elektronik para kuruluşları, şirket nezdinde açılan ve alınan fon tutarı kadar ödeme işlemi yapılmasını sağlayan çevrim içi hesaplardır. Elektronik para hesabı ile mal veya hizmet alımının yanı sıra her türlü ödeme işlemleri de yapılabilir. QPAY de, kullanıcıya maksimum fayda sağlamaya yönelik alt yapı ve hizmetleri, e-para ve diğer finans hizmetleri ile birleştiren bir elektronik cüzdan ve ödeme platformu olarak faaliyet gösterecek.

Uluççen: Ödeme Platformu Olacak

Maier Holding CEO'su Levent Uluççen, QPAY'in kuruluşu ile ilgili yaptığı açıklamada, QPAY'in, kullanıcıya maksimum fayda sağlamaya yönelik alt yapı ve hizmetleri, e-para ve diğer finans hizmetleri ile birleştiren bir elektronik cüzdan ve ödeme platformu olacağını söyledi. Yapay zekaya dayalı skorlama, dinamik kampanya yönetimi ve alternatif, kolaylaştırılmış ödeme yöntemleri üzerine teknoloji ve inovatif yaklaşımlar geliştireceklerini belirten Uluççen, "QPAY, kendi ödeme altyapıları ve ekosistemini oluşturarak, Maier Holding bünyesindeki tüm hizmetlerin ve doğrudan kazanımların müşterilere sunulacağı bir platforma evrilecek" dedi.

Finansal Cüzdan Olarak Yola Çıktık

QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran Çağlar, hayatın her alanına dokunacak ve işlemleri kolaylaştıracak finansal cüzdan olarak yola çıktıklarını belirterek "Avantajlı, Anında, Yanında" sloganı ile piyasaya yenilikçi, öncül ve sürdürülebilir iş modelleri sunmayı hedeflediklerini vurguladı. Çağlar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Uçtan uca dijital ve sıfır karbon ayak izli süreçleri ile içinde bulunduğumuz sigorta ekosisteminin ülke geneline yaygın paydaşları ile kamunun en büyük hedeflerinden biri olan finansal kapsayıcılığı sağlamayı önceleyen; teknolojiyi ve ekosistem kurmayı merkeze alan; bankacılık sistemi dışında kalan vatandaşların bugünkü gereksinimlerini, teknoloji gelişim ivmesi ile gelecek kuşakların ihtiyaçlarını karşılayacak yenilikçi Elektronik Para, Ödeme/Tahsilat, Transfer ve Finansal Teknoloji ürün ve servisleri sunacağız."



Erdoğan Gökalep

Anadolu Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı



Anadolu Sigorta, “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı” Listesinde Hizmet Sektöründe 36’ncı Sırada Yer Aldı

Uluslararası standartlardaki hizmet anlayışı, küresel piyasalarda rekabet edebilen yenilikçi ürün ve hizmetleri ile öne çıkan Anadolu Sigorta, Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin (TİM) “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı” listesinde hizmet sektöründe 36’ncı, tüm şirketler arasında ise 414’üncü oldu.

Anadolu Sigorta, TİM’in hazırladığı “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı” listesinde yerini aldı. Şirket, hizmet sektöründe 36’ncı, tüm şirketler arasında ise 414’üncü oldu.

Anadolu Sigorta, kurulduğu günden bu yana Türkiye’nin sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunan yenilikçi ürün ve hizmetleri müşterilerine sunmaya devam ediyor. Şirket, TİM’in geçtiğimiz yıl yayımladığı “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı” listesinde 458. sıradayken, bu yıl 414. sıraya yükseldi. Aynı zamanda 2018 yılından itibaren Hizmet İhracatçıları Birliği üyesi olan Anadolu Sigorta, 5 yıldır hizmet ihracatında ödüller alıyor. Bu yıl da 70 milyon Amerikan Doları hizmet ihracatı ile Türkiye’nin ihracat hedefine verdiği katkıyı büyütüyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdoğan Gökalep, “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı listesindeki yerimizi, önceki yıla göre 44 sıra yukarı taşımaktan ve hizmet sektöründe 36’ncı sırada bulunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bir asra yaklaşan köklü tarihimizde ortaya koyduğumuz ürün çeşitliliğimiz, güvenilirliğimiz ve hizmet kalitemizle Türkiye’nin güvençesi olma hedefiyle yolumuza devam ederken, hizmetlerimizi küresel arenaya da taşıyoruz. Ülkemizin ihracatına ve kalkınmasına katkı sağlamak için ihracat kapasitemizi arttırmayı ve yeni pazarlarda yer almayı hedefliyoruz. Türkiye’nin öncü sigorta şirketlerinden biri olarak, yurt içindeki faaliyetlerimiz ile sektöre yön verdiğimiz gibi yurt dışı faaliyetlerimizle de sektörde lider olmaya devam ediyoruz. 2018’den itibaren de “Finans, Sigorta ve Diğer Mali Hizmetler” kategorisinde Hizmet İhracatçıları Birliği tarafından ödüle layık görülmüyoruz. Sürdürülebilir kalkınmaya ve artan ihracat hacmine katkıda bulunmak için, geçmişte olduğu gibi gelecekte de tüm gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz” dedi.

**ANADOLU
SİGORTA**

Anadolu Sigorta'nın yaz fırsatları evinizi güzelleştirecek

Siz de Konut Sigortası yaptırın,
500 TL değerine varan Pazarama
indirim kuponu kazanın.

**Yeni Nesil Konut ve Modüler Konut
poliçelerinde geçerli**



Kampanya 31.08.2024 tarihine kadar bireysel müşteriler adına düzenlenen yeni iş Modüler Konut Sigortası ve Yeni Nesil Konut Sigortası poliçelerinde geçerlidir. Modüler Konut Sigortası için vergiler dahil toplam poliçe prim tutarı 2.000 TL ve üzeri poliçelerde 500 TL; Yeni Nesil Konut Sigortası için vergiler dahil toplam poliçe prim tutarı 1.000 TL ve üzeri poliçelerde 250 TL değerinde Pazarama indirim kuponu sunulacaktır. Söz konusu kampanya, başka kampanya ve indirimler ile birleştirilemez. Ayrıntılı Bilgi; anadolusigorta.com.tr



TÜRKİYE SİGORTA



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten Yılın İlk Yarısında 11 Milyar 222 Milyon TL Net Kâr

Sigorta ve hayat emeklilik sektörünün öncü şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2024 yılının ilk yarısında toplamda 11,2 milyar TL net kâr açıkladı.

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, piyasa beklentisi üzerinde kârlılık açıklayarak kuvvetli bilanço yapısını ilk yarı yılda da sürdürdü. 1 Ocak-30 Haziran 2024 döneminde 6 milyar 569 milyon TL net kâr elde eden Türkiye Sigorta, net kârını önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık %129 oranında artırdı. Türkiye Hayat Emeklilik ise, yılın ilk yarısındaki net kârını önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık 3 katına çıkararak 4 milyar 653 milyon TL net kâr elde etti.

Türkiye Sigorta, yılın ilk yarısında teknik kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre %106 oranında artırarak 7 milyar 988 milyon TL'ye yükseltti. Özsermaye kârlılığı ise %72 seviyesinde gerçekleşti. Türkiye Hayat Emeklilik ise, yılın ilk yarısında teknik kârını %20 oranında artırarak 2 milyar 143 milyon TL'ye çıkardı. Özsermaye kârlılığı ise %75 seviyesinde gerçekleşti. Türkiye Sigorta, özsermayesini %36 büyümeyle 21 milyar TL'ye, Hayat Emeklilik ise özsermayesini %22 büyümeyle 13 milyar 722 milyon TL'ye ulaştırdı.

Türkiye Sigorta'nın 2024 yılının ilk yarısında etkin saha yönetimi ve başarılı kurumsal performansı bilanço yapısını güçlendirerek net kârlılığını 6,6 Milyar TL'ye ulaştırdığını belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak bu başarıyı değerlendirirken; "Türkiye Sigorta olarak, müşterilerimize en iyi hizmeti sunma misyonumuzla 2024 yılının ilk 6 ayında finansal başarılarımıza bir yenisini ekledik. Stratejik hedeflerimize ulaşma yolunda attığımız adımların bir göstergesi olarak, her bir paydaşımızın katkısıyla yılın ilk yarısında 50,4 milyar TL prim ürettik. Bu finansal başarıda emeği geçen çalışma arkadaşlarımıza, iş ortaklarımıza, acentelerimize, banka kanallarımıza, brokerlerimize teşekkürlerimi sunuyorum." dedi.

"Sürdürülebilir kârlılık ve etkin büyüme performansına devam"

Türkiye Sigorta'nın ihtiyaca uygun kurumsal ve bireysel ürünleriyle liderliğini koruduğunu ve güçlü finansal büyümesini yılın ilk yarısında da sürdürdüklerini belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak şöyle konuştu: "Türkiye Sigorta olarak biz; ülkemize, dolayısıyla ekonomimize güveniyoruz; ülkemizin stratejik varlıklarına verdiğimiz güvencelerle hem kurumsal hem de bireysel sigorta alanında büyümemizi sürdürüyoruz. Haziran ayında yeni bir rekora imza atmanın gururunu yaşıyoruz. Sürdürülebilir kârlılığı destekleyen büyüme performansımızı koruyarak yıl sonuna kadar hem bireysel hem de ticari müşterilere yönelik hizmet ağıımızı genişleterek güçlenmeye devam edeceğiz." dedi.



TSB, Avrupa Sigorta Birliği'nin "Sigorta Önemlidir" Başlıklı Raporunun Türkçesini Sektöre Kazandırdı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Avrupa Sigorta Birliği (Insurance Europe) tarafından "Sigorta Önemlidir" başlığıyla (Insurance Matters) yayınlanan strateji belgesini Türkçeleştirerek web sitesinde tüm sigorta ekosistemine sundu. Sigortanın önemini birçok açıdan değerlendiren strateji belgesinde daha dirençli ve rekabetçi bir sigorta sektörünün öncelikleri ele alınıyor. Benzer dinamikler içinde bulunduğumuz Avrupa sigorta sektörüne ilişkin tespitler ülkemiz sigortacılık sektörü için de dikkat çekici.

Sigorta sektöründeki global gelişmeleri yakından takip eden Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve yönetimi, yapılan önemli araştırmaların sektörle paylaşılmasına ve yeni yayınlara öncülük etmeye devam ediyor. TSB'nin üyesi olduğu Avrupa Sigorta Birliği (Insurance Europe) tarafından "Sigorta Önemlidir - Insurance Matters" başlığıyla yeni bir strateji belgesi yayımladı. Belge, daha müreffeh, dirençli ve rekabetçi bir Avrupa sigorta sektörünün önceliklerini ele alıyor. Belge ayrıca, AB politika yapıcılarını koruma açıklarını azaltmaya, iklim değişikliğiyle mücadeleye devam etmeye, özel yatırımları artırmaya ve düzenlemelere yeni bir yaklaşım getirmeye çağırıyor ve sigorta sektörünün bu hedeflere ulaşılmasındaki katkısını artırmasını sağlayacak tavsiyelerde bulunuyor.

Stratejisi belgesini değerlendiren TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, Avrupa Sigorta Birliği'nin "Sigorta Önemlidir" motto-suyla yayınladığı çalışmanın Avrupa'daki sigorta sektörünün ekonomiye sağladığı katkıları detaylı bir şekilde ele almasıyla önemli sonuçları barındırdığını ifade etti. Obalı, Türkiye sigorta sektörünün de bu tür strateji belgelerinden de faydalanarak kendi stratejik planlarını oluşturduğunu, global rekabet gücünü artırmaya çalıştığını altını çizerek, "Özellikle, dijitalleşme, yenilikçilik, iklim değişikliği, yeşil ekonomi ve sürdürülebilirlik konularında atılacak adımlar, sektörümüzün geleceği için kritik öneme sahiptir." dedi.

Avrupa Sigorta Birliği'nin dikkat çeken çalışmasında AB için dört öncelik şöyle sıralandı:

Koruma açıklarının ele alınması: İklim, emeklilik, sağlık ve siber koruma açıklarının azaltılması, Avrupa vatandaşlarının ve işletmelerinin dayanıklılığını ve refahını sağlamak açısından hayati öneme sahiptir.

İklim değişikliği: İklim değişikliği ve etkilerini hafifletmek, iklim uyumu ve dayanıklılığın güçlendirilmesine yönelik somut eylemlerle birlikte net sıfıra geçişe odaklanmaya devam edilmesi.

AB'ye özel yatırımın artırılması: Sigorta tasarrufları ve emeklilik ürünleri de dahil olmak üzere perakende yatırımların artırılması ve AB işletmeleri için finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi.

AB mevzuatına yeni yaklaşım: Yeniliğe, küresel rekabete ve dijitalleşmeye engel olmayan izin veren düzenlemeler.

TSB'nin de üyesi olduğu Avrupa Sigorta Birliği (Insurance Europe) Avrupa Birliği ülkelerinin sigorta ve reasürans fedarasyonudur. Ulusal sigorta birlikleri olan 37 üye kuruluşu aracılığıyla her tür ve büyüklükteki sigorta ve reasürans şirketini temsil etmektedir. Merkezi Brüksel'de bulunan Avrupa Sigorta Birliği, Avrupa'daki toplam prim gelirinin yaklaşık %95'ini oluşturan teşebbüsleri temsil etmektedir.

Raporun Türkçesine TSB'nin web sitesinden ve aşağıdaki QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



Magdeburger güvencesi!

MAG Servislerde tamir
imkânı sunan, fiyat
avantajlı kasko
sigortası

Kaskola **MAG**



Magdeburger'in
avantajlı
dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger
Sigorta
Garantisi

Mekanik
Bakım-Onarım
İndirimi

Tamir Süresince
İkame Araç

Magdeburger
Sigorta



Türk Nippon Sigorta Kasko Branşında Büyümeye Devam Ediyor

Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko ürünlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta müşterileri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu sunmuş oldukları kasko ürününü müşteri odaklı olarak tasarladıklarını ve yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları verdiklerini belirterek ihtiyaç anında müşterilerinin hep yanlarında olduklarını ifade ediyor.

Şirket olarak kasko tarifi ve buna bağlı olarak fiyatlama stratejilerinde iyileştirmeler yaptıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “kasko ürünümüzde fiyatlarımızı rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız fiyat avantajı ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini amaçlarken, mini onarım, yol yardımı ve acil tıbbi yardım teminatları ile de ihtiyaçlara hizmet ediyoruz. Aynı zamanda minibüs- midibüs, kamyonet gibi kullanım alanlarında fiyat konusunda özel çalışmalar gerçekleştirdik. Kasko tarafında tüm kullanım alanlarında iyi fiyat konusunda iddialıyız.” dedi.

Kasko ürününde Şirket olarak 2024 yılı ilk yarısında geçen senenin aynı dönemine göre büyüme kaydettiklerinin de altını çizen Dr. E. Baturalp Pamukçu” kaskoda sağladığımız avantajlar ve komple ürün yapımız sayesinde 2024 yılı ilk yarısında, 2023 yılının ilk yarısına göre adette yaklaşık %34 gibi bir büyüme sağladık. Aynı zamanda prim üretiminde ise %59 bir artış sağlamış olduk. Sektörde yine aynı dönemde bu rakamların sırasıyla yüzde %9,8 ve %43,5 olduğu dikkate alındığında güzel bir yol kat ettiğimizi söyleyebilirim. Aynı zamanda kaskoda özellikle üzerinde durduğumuz özel otomobil ve özel kamyonet poliçe adetlerinde ise ilk 6 ayda geçen senenin aynı dönemine göre %63,5’lik bir büyüme yakaladık. Sene sonuna kadar bu çizgiyi koruyarak dengeli büyümemizi sürdürmek en önemli hedefimiz.” şeklinde konuştu.

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta’nın, 2024 yılında özellikle sağlık, kasko, nakliyat branşlarına ağırlık verdiklerini dile getiren Pamukçu, ayrıca 2024 yılında çapraz satış imkanlarını daha da artırarak, sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini de sözlerine ekledi.

Sigorta sektörünün öncü ve lider şirketi Türkiye Sigorta; 2024 yılının ilk yarısında yüzde 107 büyüyerek 50.4 milyar TL prim üretti.

Türkiye Sigorta; 1 Ocak-30 Haziran 2024 döneminde toplam prim üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 107 artırarak; 50 milyar 410 milyon TL'ye ulaştırdı ve ilk yarıyıldaki üretim performansı ile sektörde yeni bir rekora daha imza attı. 2024 yılının ilk yarısında Havacılık, Nakliyat, Yangın gibi kurumsal branşların yanı sıra Sağlık ve Kasko gibi bireysel ürün gruplarında da bir önceki yıla oranla prim üretiminde rekora imza atan Türkiye Sigorta; güçlü ve sürdürülebilir büyümesini ilk yarıda da sürdürdü.

Türkiye Sigorta'nın geçtiğimiz yıl 59 milyar 518 milyon TL'lik prim üretimini rakamını 2024 yılındaki etkili strateji ve saha yönetimiyle neredeyse yılın ilk yarısında yakaladığını belirten şirket Genel Müdürü Taha Çakmak; "2024 yılının ilk yarısında; sektörümüzün öncü şirketi olarak etkin saha yönetimi, ihtiyaca uygun ürün ve fiyatlandırma stratejilerimizle başarılı bir performansa imza attık. İlk yarı yılda da gücümüzü adımızdan ve insanımızdan alarak, ülkemizin stratejik yatırımlarına güvence sağlarken, aynı zamanda milletimizin sigorta ürünlerine en kolay şekilde ulaşması için çalıştık. Prim üretimimizi ilk yarıyıldan bir önceki aylara ve yıllara göre düzenli olarak rekor düzeyde artırdık, bu; başarılı kurumsal performansımızın en somut göstergesidir. Stratejik ve karlılığı yüksek ürünlerde gelişimimizi yılın ilk altı ayında da sürdürdük. Sağlık sigortalarında büyümeye ve güvence sunmaya devam ediyoruz, yılın ilk yarısında bir önceki döneme göre sağlıkta yüzde 237 büyümeye kaydederek 3.7 milyar TL prim üretimine ulaştık. Yangın, mühendislik, havacılık, nakliyat poliçelerimizle ise ülkemizin değerlerine ve yatırımlarına güvence sunduk. Sektör liderliğini açık ara sürdürdüğümüz yangın ve en güçlü kaslarımızdan biri haline gelen kasko branşlarında verimlilik ve sürdürülebilir karlılık stratejilerimiz doğrultusunda büyüme performansımızı devam ettiriyoruz" dedi.

Türkiye Sigorta'nın 2024 yılının ilk yarısında yakaladığı 50.4 milyar TL'lik üretim ve büyüme performansını hız kesmeden sürdüreceğini ifade eden Taha Çakmak sözlerini şöyle sürdürdü: "Stratejik hedeflerimiz doğrultusunda 2024 yılının sonunda da hem bireysel hem de ticari segmentteki gelişimimizi sürdüreceğiz, yaygın ve müşteri odaklı satış ve hizmet ağıımızı kullanarak sürdürülebilir karlı büyümemizi devam ettireceğiz. Yılın ilk yarısında banka satış kanalındaki gücümüzün yanı sıra acente, broker ve direkt satış kanallarımızı daha da etkin hale getirdik. Bu anlayışımızla 2024 yılı sonunda sektörümüzün öncüsü olarak, lider şirket konumumuzu pekiştireceğiz. Gücünü adından alan ve hayatın her alanında sigortalılarının yanında olan bir şirket olarak, ülkemizle birlikte gelişmeye ve güçlenmeye devam edeceğiz."



**Taha
Çakmak**

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

***Türkiye Sigorta
6 Ayda 50.4 Milyar
TL Prim Üreterek
Sektörde Bir Rekora
Daha İmza Attı***

Doğa
sigorta

ARACINIZIN GÜVENLİĞİ İÇİN

SEÇİM SİZİN

**OPTİMUM
KASKO**

**KLASİK
KASKO**



Ekonomik ve peşin ödemede avantajlı poliçe primleri



Yaygın acente ve servis ağı



Kapsamlı teminat

0850 811 51 00

www.dogasigorta.com

Doğa Sigorta Yöneticileri, 2024 Yılı İlk 6 Ayını Değerlendirme ve Strateji Toplantısı'nda Buluştu...

Doğa Sigorta Genel Müdürlük Yöneticileri ve Bölge Müdürleri, 5 Temmuz Cuma günü İstanbul Mövenpick Bosphorus Otel'de bir araya geldi.

Tüm gün süren toplantının ilk bölümünde açılış konuşmasını yapan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta yöneticilerinin başarısını tebrik etti ve kuruma katılan yeni isimlere de başarılar diledi. Birlik ve beraberlik ruhu ile her gün daha da güçlendiklerini belirten Kırmızı, yılı hedeflerine ulaşıp bitireceklerine inandığını, ekibine güveninin tam olduğunu aktardı. Ardından söz alan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, hem Doğa Sigorta'nın hem de sektörün ilk 6 aya değinerek, 2. yarı beklentilerini paylaştı. Gölpınar, zorlu ülke ekonomisi koşullarına rağmen, Sigorta sektörünün iyi bir mücadele verdiğini, kurum olarak da gerek satış rakamları gerek gerçekleştirdikleri geliştirmeler ile istikrarlı bir büyüme içinde olduklarını belirtti. Bilgi Teknolojileri, Strateji Planlama, Bütçe ve Raporlama Genel Müdür Yardımcısı Kuntay Baydar, Hızlı Kasko ürünü hakkında bilgi paylaşırken, İç Anadolu Bölge Müdürü Fatma Koçoğlu da Bölge çalışmalarından bahsetti.

Toplantının ikinci bölümünde gerçekleşen workshopta, 4 farklı konu başlığında, 5 farklı çalışma grubu fikirlerini, yeni önerilerini yönetime sundu. Kuruma katkı sağlayacak fikirlerin ön plana çıktığı tüm çalışmaların, 2024 yılı sonuna kadar yapılandırılacağı kararına varıldı.

Doğa Sigorta yöneticileri aynı akşam yemekte de bir aradaydılar ve günü değerlendirdiler. Verimli geçen toplantının ardından yöneticiler yeni fikirler ve yüksek motivasyonla yılın ikinci yarısı için hedeflerine odaklandılar.



**Coşkun
Gölpınar**

Doğa Sigorta Genel Müdürü



OPEN YAZILIM



Open Hızlı Teklif



Open Acentem Web



Acente Web Sitesi



Asistans Sistemi

PRATİK SİGORTACILIK

“ Sigorta acentelerine yenilikçi yazılım çözümleri sunarak, sektörde dijital dönüşümün lideriyiz. Teknolojinin gücüyle sigorta hizmetlerini daha erişilebilir hale getirmeyi hedefliyoruz. ”

0 850 800 07 60



openyazilim.com



Open Asistans

YOL YARDIM HİZMETİ

“ Open Asistans olarak yolculuklarınızda karşılaşılabileceğiniz her türlü sorunda yanınızdayız. Güvenli, hızlı ve ekonomik çözümlerimizle yol yardım hizmetlerinde fark yaratıyoruz. ”



openasistans.com



0 850 800 2 444



İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı ve Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin Tarafından KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar'a Fahri Doktora Unvanı Takdim Edildi...

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Ersin Tatar: Yaşadığımız mesele millidir, ulusaldır, hassastır. Mesele millet meselesidir!

İstanbul Topkapı Üniversitesi hem Türk hem de dünya siyaseti açısından çok önemli bir etkinliğe imza attı. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Ersin Tatar ve eşi Sibel Tatar'ın katıldığı, "Kıbrıs Türklüğünün Damgası: Kıbrıs Barış Harekâtı" başlıklı etkinliğe, İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı ve Rektör Prof. Dr. Emre Alkin'in yanı sıra İstanbul Vali Yardımcısı Hasan Hüseyin Can, Zeytinburnu Kaymakamı Adem Uslu, Zeytinburnu Belediye Başkanı Ömer Arısoy, Müstafi Tümamiral Doç. Dr. Cihat Yayıcı, Türk Kadın Akademisyenler Birliği Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Temsilcisi Doç. Dr. Süheyla Üçışık Erbilien, Kadın Akademisyenler Derneği ve Umay Ana Türk Dünyası Kadınlar Birliği Başkanı Prof. Dr. Mualla Uydu Yücel ve akademisyen-yazar Dr. Ayşe Kazdal ile çok sayıda akademisyen ve basın mensubu katılım sağladı.

Fahri Doktora Unvanı Takdim Edildi

İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı ve Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar'a "Kıbrıs Türk toplumuna katkı sağlayan liderlik vasfı, uluslararası diplomasi alanındaki üstün hizmetleri, Türkiye Cumhuriyeti ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti arasındaki güçlü ilişkilerin inşasına katkıları" nedeniyle Fahri Doktora Unvanı takdim etti.

Prof. Dr. Emre Alkin: 'Geçmişi Unutturmak İsteyenler Var'

İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, Türkiye ve KKTC arasındaki güçlü bağların altını çizdi. Alkin, "Sayın Cumhurbaşkanım, Yüce Atatürk'ün dediği gibi 'az zamanda çok işler başardınız.' Bu nedenle iki ülke arasındaki bağları güçlendirdiğiniz için size çok teşekkür ediyorum" dedi.

Alkin, insanların hafızasının zayıf olduğunu belirterek, "Geçen 50 yılda neler yaşandığını kimse hatırlamıyor. Bugünün koşullarıyla o günün mücadelesini yargılamaya çalışanlar var. Kurtuluş Savaşı destanını unutturmak isteyenler olduğu gibi, KKTC'nin nasıl kurulduğunu unutturmak isteyenler de var" ifadelerini kullandı.

"Sayın Cumhurbaşkanım, nasıl ki Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün mirasına sahip çıkıyorsak, Kıbrıs davasına ve Kıbrıslı kardeşlerimizin özgürlüğüne sahip çıktığımızı da gururla belirtmek isterim" diyen Alkin, Türkiye ve KKTC'nin ortak değerlerine vurgu yaptı.

Son olarak, Prof. Dr. Alkin, İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin yayınlarından çıkacak olan ve KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar'ın Kıbrıslı Türklerin milli mücadelesini ayrıntılarıyla kaleme aldığı yeni kitabının müjdesini verdi; "Değerli hocalarım, kıymetli Mütevelli Heyet Başkanım, pek yakında üniversitemizin yayınlarından Sayın Cumhurbaşkanımızın yeni kitabıyla dünya buluşacak. Bu müjdeyi de buradan vermek isterim."

İstanbul Vali Yardımcısı Hasan Hüseyin Can: "KKTC'nin Tarihini Bilmek Büyük Önem Taşıyor" İstanbul Vali Yardımcısı Hasan Hüseyin Can, Kıbrıs adasının tarihine dair önemli açıklamalarda bulundu. Can, "1571 yılında Türk hakimiyetine giren Kıbrıs, 307 yıl boyunca Osmanlı İmparatorluğu yönetiminde kaldıktan sonra İngilizlere devredildi. 1914'te Osmanlı Devleti'nin zor durumundan faydalanan İngilizler, adayı ilhak etti ve bu durum 1923'te resmen tanındı" dedi. 1960 yılında Kıbrıs, İngiliz hegemonyasından kurtularak Türkiye, Yunanistan ve İngiltere'nin garantörlüğünde bağımsız bir devlet olarak kuruldu. Can, "Rumlar bu durumu kabullenmeyerek Enosis amacını güden EOKA adlı terör örgütünü kurarak 1930'lu yıllardan itibaren şiddet olaylarına başladılar. 1963'teki Kanlı Noel, bu olayların en kritik aşamalarından biri olarak öne çıktı; Türk nüfus yerinden edildi, birçok çocuk katledildi" dedi.

Kıbrıs Barış Harekati'nı hatırlatan Hasan Hüseyin Can, "1974 yılında, Kıbrıs'ta bir darbe girişimi gerçekleşti; bu girişim, Kıbrıs'ı tamamen Yunanistan'a bağlamayı amaçlayan Enosis'i gerçekleştirme çabasıydı. Türkiye, bu duruma daha fazla kayıtsız kalamayarak, Kıbrıs Barış Harekati'nı başlattı. Dönemin Başbakanı Bülent Ecevit, 'Biz Ada'ya çıkıyoruz; hem Türklere hem Rumlara barış getireceğiz' diyerek harekati başlattı. Bu harekatin ardından, 50 yıllık barış süreci Türkiye'nin kararlılığı sayesinde sağlandı" ifadelerini kullandı.

Can, Türkiye Cumhuriyeti'nin, Barış Harekati sonrasında önemli adımlar attığını ve 2004'te Annan Planı'nı kabul ettiğini belirtti. Ancak, karşı tarafın iki toplumlu yönetime razı olmadığını vurgulayan Can, "Bu aşamada KKTC, müstakil bir devlet olarak şekillenmiştir. Cumhurbaşkanımız Ersin Tatar liderliğinde, diğer ülkeler tarafından da tanınarak KKTC'nin Birleşmiş Milletler üyesi olmasını sağlamak için çalışıyoruz. Buna inanıyoruz" dedi.

'Her Masada Yalnızca KKTC'nin Değil Aynı Zamanda Türkiye Cumhuriyeti'nin de Haklarına Sahip Çıkıyoruz' KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, Kıbrıs Türk halkının haklı davasını yürütmek için verdikleri mücadelenin önemine değinerek, "Asırlardır Anadolu'nun desteğiyle bu mücadeleyi taçlandırmak istiyoruz. Esas kilit sözcüğümüz 'egemenlik'tir" dedi. Tatar, Limassol ve Larnaka'daki İngiliz üslerinin Doğu Akdeniz'e açılan limanlarıyla stratejik önem taşıdığını belirterek, Gazze'deki gelişmelerin İngiltere'nin Kıbrıs'taki üslerinin kritik bir rol oynadığını ortaya koyduğunu ifade etti.

Avrupa Birliği'nde İngiliz üslerinin tartışılmadığını vurgulayan Tatar, "İngiltere artık AB'den ayrıldı; bu üslerin burada ne işi var diye soran olmadı. Kıbrıs Türk halkı hâlâ egemen bir halk değil. Bizler iki devletli bir çözüm istiyoruz" diye konuştu. Tatar, KKTC'nin stratejik önemine dikkat çekerek, "Artık Mavi Vatan var; Türkiye'nin ve KKTC'nin hakları vardır. Zor bir mücadele içindeyiz ve bu yolu imanımızla, vatanseverliğimizle, milliyetçiliğimizle birlikte yürütmek istiyoruz" dedi.

Son olarak, bugüne kadar tüm müzakere masalarında Kıbrıs Türk halkının ve Türkiye Cumhuriyeti'nin haklarını koruduğunu belirten Tatar, "Mesele millidir, ulusaldır, hassastır; mesele millet meselesidir. Bu yolu birlikte yürümenin bahtıyarlığı içindeyim" ifadelerini kullandı.

"Tören Tarihin Tanıklığında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti" kitabının tanıtımı ve Müstafi Tümamiral Cihat Yayeri'nin "Mavi Vatan Doktrini ve KKTC" başlıklı konuşmaları ile sona erdi.



Fibasigorta'nın fark yaratan cep telefonu sigortasıyla her bütçeye uygun kesintisiz iletişim garanti!

Fibasigorta yenilikçi, kolay ve hızlı sigorta anlayışıyla ihtiyaç duydukları her an müşterilerinin yanında olurken, gömülü sigorta hizmetiyle de satın alma sürecinin en başında tüketiciye güven ve konfor sağlıyor. Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Erkin Gürel, "Tüketiciler, cep telefonu başta olmak üzere, elektronik ürünlerin giderek artan fiyatlarına karşı uzun süreli kullanım için güvence arıyor. Fibasigorta, olarak cep telefonu sigortasını, kişilerin ihtiyacına göre sunduğumuz farklı teminat paketleriyle düzenliyoruz, telefonu cihazın piyasa değeri üzerinden korumaya alıyoruz. Gömülü sigorta uygulamasında Türkiye'nin önemli temsilcileri arasındayız. Cep telefonu dahil teknolojik ürünleri hem satın alınırken, hem de kullanım döneminde anında kolayca sigortalıyoruz" dedi.

Fibasigorta, cep telefonu sigortasında müşteri ihtiyacına odaklanarak, geniş bir güvence paketi sunuyor. Fibasigorta'nın değer önerisi, "ekran kırılması", "tam koruma" ve "uzatılmış garanti" olarak üç temel üründen oluşuyor. Sigorta ürünleriyle sunulan ana teminatlar ise şöyle; ekran kırılması, cihaz onarımı, voltaj dalgalanması ve sıvı teması neticesinde oluşan hasarlar, yetkili servis garantisi, onarım süresince ikame cihaz, hırsızlık, üretici garantisi uzatma ve batarya değişimi. Türkiye'de gömülü sigortanın en çok tercih edildiği ürünlerin başında da, sık sık yenilenen modelleriyle ve yüksek satış bedelleriyle cep telefonları geliyor. Fibasigorta, cep telefonu satışı sırasında, 'gömülü sigorta' uygulamasını yaygın olarak kullanıyor. Bütçe dostu, kapsamlı ve kişiselleştirilmiş seçenekleriyle koruma sağlayan Fibasigorta ürünlerini, 7/24 hiçbir belgeye gerek olmadan, web sitesi üzerinden de satın alabilmek mümkün.

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Erkin Gürel, cep telefonu sigortasıyla ilgili detaylı bilgi vererek, yeni hedeflerini açıkladı:

"Cep telefonunu sigortalatmak artık bir ihtiyaç:

Cep telefonu fiyatları modeline göre önemli ölçüde artmış durumda, telefonumuzun kırıldığı veya çalındığı durumlarda yerine yenisini koymak zorlaştı. Günümüz insanı ortalama 5,5 saatini telefon kullanarak geçiriyor, her 5 dakikada bir telefona dokunuyor ve haftada 3 defa telefonu elinden düşüyor. Telefonda oluşan hasarların yarısından fazlasına ekran kırılması neden oluyor. Sıvı teması da önemli hasar nedenleri arasında yer alıyor. Telefon değiştirme sıklığı, artan maliyetler nedeniyle, ortalama 4 yıla yaklaştı. İki yıllık üretici garantisi sona erdikten sonra, uzatılmış garanti sigortası yaptırıldığında, cep telefonu olası hasarlara karşı güvencesiz oluyor, olası hasarda, maliyeti kullanıcı üstlenmek durumunda kalıyor.

Cep telefonu sigortalarının daha çok tüketiciye ulaşması için çalışıyoruz:

Fibasigorta, kapsam ve poliçe fiyatı olarak, sektördeki en uygun ürünleri tüketiciye sunmak için çalışıyor. Tüketiciler, yalnızca satın alırken değil, kullanımda olan cep telefonu ve elektronik cihazları için de online kanallardan 7/24 poliçe yaptırabiliyorlar. Fibasigorta'nın en çok fark yarattığı hizmetlerden biri bu...

Hasar anında değer katan uygulamalarımızla müşterilerin yanında oluyoruz:

Cep telefonu ve elektronik cihazlara güncel piyasa değeri üzerinden teminat sunuyoruz. Sigortalıma cihazı pert olduğunda fatura bedeline bağlı kalmaksızın telefonun gerçek piyasa değeri üzerinden ödeme yapılacağı garantisini vermiş oluyoruz. Cep telefonu olmadan bir gün bile geçirmek zorunda olmak hiç kimsenin istemeyeceği bir durum. İşte bu nedenle, müşteri deneyimini bir üst noktaya taşıyan ve fark yaratan bir uygulamayı daha hayata geçirdik. Hasar anında ikame cep telefonu sunuyoruz.

İş ortaklarımıza 30 günde çalışan hizmet sunuyoruz:

Sigorta ürünlerimize online kanallarımızdan, iş ortaklarımızın platformlarından, cep telefonu ve elektronik cihaz satışı yapan anlaşmalı firmaların mağazalarından da ulaşıyor. Her geçen gün daha fazla firma bizi tercih ediyor. Bizimle çalışmak, iş ortaklığı yapmak isteyen firmalara, hem kendilerinin hem de müşterilerinin maksimum faydayı sağlayabileceği iş modelleri inşa ediyoruz. Proje özelinde değişebilmekle birlikte, bayii ağı entegrasyon sürecini ortalama 30 günün altında bir sürede tamamlıyor hızımızla fark yaratıyoruz.

Hep söylediğimiz gibi, ürün ve hizmetlerimizin odağında müşterilerimiz var. Fibasigorta olarak, 'Bi kolayı burada' diyoruz. Mevcut müşterimiz mobil uygulamamızdan poliçesine kolaylıkla ulaşp, hasar işlemlerini bile tek tıkla yapabiliyor. Satış kanalları hızla artıyor. Önümüzdeki dönemde de ürün ve hizmetlerimizi trend ve talepleri izleyerek geliştirmeyi ve müşteri deneyimini en iyi seviyelere taşımak için çalışmaya sürdüreceğiz."

ALO KTT Hizmetinizde!



Müşteri temsilcileri ile yapacağınız telefon görüşmesi ile vakit kaybetmeden kaza tutanağınızı oluşturun, kağıt form ve evrak işlerinden kurtulun.



Murat Atalay

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik'in Bireysel Emeklilik Fon Robotu FonMatik ROBO, 100 Bin Kullanıcıya Ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik'in, piyasa koşullarına göre otomatik fon dağılım değişikliği yaparak katılımcılarının hayatını kolaylaştıran bireysel emeklilik fon robotu FonMatik ROBO, yoğun ilgi görmeye devam ediyor.

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından 2019 yılında katılımcılarının hizmetine sunulan bireysel emeklilik fon robotu FonMatik ROBO, 100 bin kullanıcıya ulaştı. Katılımcıların bireysel emeklilik birikimlerini yatırımcı karakterlerine en uygun fonlarda değerlendiren ve piyasa koşullarına göre fon dağılımlarını otomatik olarak değiştiren FonMatik ROBO'nun yönettiği toplam fon büyüklüğü 5. yılında 16 milyar TL seviyesine geldi. FonMatik ROBO'nun, bireysel emeklilik katılımcılarına, şirket olarak sundukları en önemli dijital çözümlerden biri olduğunu vurgulayan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, "FonMatik ROBO, fon tercihinde zorlanan, kararsız kalan, finansal piyasalar hakkında bilgi sahibi olmayan veya birikimlerine yön vermek için yeterli vakti bulamayan katılımcılarımız için fon dağılım değişikliği işlemini otomatik olarak gerçekleştiriyor. Fon dağılımını, katılımcılarımızın yatırımcı karakterlerine en uygun şekilde, piyasa koşullarını da dikkate alarak belirliyor. Böylece, birikimlerini FonMatik ROBO'ya emanet eden katılımcılarımızın, fonlarını nasıl yönetecekleri konusundaki kaygıları gideriliyor, hayatları kolaylaşıyor." dedi.

"FonMatik ROBO dijital çözümlere ilgi duyan gençlerin dikkatini çekiyor."

FonMatik ROBO'yu kullanan katılımcıların yüzde 41'inin 35 yaş ve altı katılımcı grubundan oluştuğunu ifade eden Murat Atalay, "FonMatik ROBO hizmet vermeye başladığı ilk günden itibaren, gelecekle için bugünden birikim yapmaya başlayan ve bu konuda yönlendirmeye ihtiyaç duyan genç katılımcılarımız tarafından da yoğun ilgi görüyor. Üstelik FonMatik ROBO tarafından yönetilen bireysel emeklilik hesap sahiplerinin yüzde 18'i 0-18 yaş arası çocuk ve genç katılımcılardan oluşuyor. Bu da demek oluyor ki; ebeveynler çocuklarının birikimlerini FonMatik ROBO'ya emanet ediyor. Sistemde uzun süre tasarruf yapacak müşteri kitlesinin bu orandaki katılımı bizleri çok mutlu ediyor. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran otonom robot danışmanı FonMatik ROBO'yu; tasarımı, kullandığı yapay zekâ teknolojisi, süreç otomasyonu ve proaktif bilgilendirme altyapısıyla donatarak müşterilerimize en iyi dijital deneyimi pürüzsüz bir şekilde sunma hedefiyle uçtan uca otomatize ettik. Kullanıcılar, FonMatik ROBO'ya internet şubemiz AHE Online ve mobil uygulamamız AHE Mobil üzerinden birkaç adımda kolayca dahil olabiliyor." diye konuştu. "FonMatik ROBO'nun uzman fon yönetimiyle sağladığı yüksek getiriler ile müşterilerimiz emeklilik birikimlerini en etkin şekilde büyütme imkânı elde ediyor."

Murat Atalay, FonMatik ROBO'nun getiri performansına da vurgu yaparak şöyle konuştu: "Müşterilerimiz, FonMatik ROBO'nun uzman fon yönetimiyle sağladığı yüksek getiriler ile emeklilik birikimlerini en etkin şekilde büyütme imkânı elde ediyor. 30 Haziran 2024 itibarıyla yatırım enstrümanlarının getirilerine bakıldığında, son 1 yılda FonMatik ROBO'nun vadeli mevduat, altın ve tahvil/bono gibi birçok yatırım enstrümanının üzerinde getiri sağladığını görüyoruz. FonMatik ROBO aynı zamanda ilgili dönemdeki enflasyonun da üzerinde getiri sağlayarak birikimlerini kendisine emanet eden yatırımcıları memnun etmeye devam ediyor."

"Sigorta ve finans sektöründe yapay zekâ temelli sistemlere ilgi giderek artıyor"

Fon seçiminde yapay zekânın artan önemini dünyadan ve Türkiye'den verdiği örneklerle vurgulayan Atalay, "Yatırımcıların varlık tutarlarını incelediğimiz zaman; dünyada 2020 yılında fon robotları tarafından yönetilen varlık toplamı 97.7 milyar dolar iken, 2023 itibarıyla bu rakamın 1,3 trilyon dolara ulaştığını görüyoruz. 2025 yılında ise bu rakamın 2,1 trilyon dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.* Statista tarafından yapılan projeksiyonlara göre, Türkiye'de fon robotları tarafından yönetilen varlık toplamı 2020 yılında 437 milyon dolar iken, 2023 yılında 5,1 milyar dolara ulaşmış olup, 2025 yılında ise bu rakamın 8,7 milyar dolara erişeceği tahmin ediliyor.**" dedi.

"FonMatik ROBO tarafından yönetilen portföy büyüklüğü 16 milyar TL'ye ulaşmış durumda."

2019 yılından beri Anadolu Hayat Emeklilik müşterilerine ücretsiz dijital yatırım danışmanlığı hizmeti veren FonMatik ROBO'nun hızlı bir şekilde büyümeye ve gelişmeye devam ettiğini belirten Atalay, "100 bin kullanıcıya ulaşan FonMatik ROBO tarafından yönetilen portföy büyüklüğü 16 milyar TL seviyesinde ölçülüyor. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından açıklanan güncel verilere göre, söz konusu fon büyüklüğünün şirketimiz gönüllü BES toplam fon büyüklüğündeki payı yüzde 10,2 seviyesinde. FonMatik ROBO'nun yönettiği fon büyüklüğü sektördeki fonların ise yüzde 1,8'ine denk geliyor." şeklinde konuştu.

Yargıtay Esasa İlişkin Emsal Kararını DASK Lehine Verdi

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), sigortalılarımızın ödediği poliçe primlerden oluşan fonları ve bu fonlarla alınan reasürans koruması ile sigortalılarımızın deprem sonucu oluşan hasarlarını poliçe teminat limitleri ile sınırlı olmak üzere ödemekle yükümlü kamu tüzel kişiliğine haiz bir kurumdur.

Kamun'un verdiği bu yükümlülük doğrultusunda, 6 Şubat 2023 tarihli Kahramanmaraş depremleri ardından DASK olarak tek önceliğimiz, sigortalılarımızın tazminatlarına bir an önce kavuşması ve mağduriyetlerinin giderilmesi olmuştur. Bu doğrultuda, süreçler en hızlı, en kolaylaştırıcı ve en efektif şekilde ele alınırken, tüm işlemler mevzuata, kanuna, kaidelere uygun olarak ve tüm sigortalılarımıza eşit olacak şekilde yürütülmüştür. Süreç içinde, her zaman sigortalımızın menfaati ön planda tutulmuş ve sigortalılarımıza destek olunabilecek her konuda kendileri lehine çözümler üretilmiştir. Deprem ve diğer doğal afetlerin devletimize getirdiği mali yükü önemli ölçüde azaltmayı ve vatandaşlarımızın afetlerden doğan mağduriyetlerini engellemek amacıyla onlara finansal güvence sağlamayı hedefleyen DASK, kâr amacı gütmeyen bir kurumdur ve gelirlerini sadece sigorta primlerinden ve bu primlerden elde edilen mali gelirlerden sağlamaktadır.

Bahsedilen hususlardan da anlaşılacağı üzere DASK, içinde bulunduğumuz anda yaşayan Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi olan vatandaşlarımızın sahibi olduğu bir sigorta havuzu olup, tek görevi de sigortalılarımızın ödediği primler karşılığında deprem sonucu oluşan hasarlarını, mevzuatın öngördüğü şekilde "poliçe limiti ile sınırlı" olmak üzere ödemektir. Zorunlu Deprem Sigortası Genel Şartları A-4 maddesinde de Sigorta Bedelinin Tespiti hususuna yer verilmiş olup ilgili maddede Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimatı'na atıf yapılarak sigorta bedelinin her halde "azami teminat tutarından çok olamayacağı" belirtilmiştir.

Bu düzenlemeden de anlaşılacağı üzere, Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi rayiç değer esaslı bir sigorta niteliğinde olmayıp ve zeyilname düzenlenmeksizin ek prim alınmaksızın değişen tarifeye göre otomatik olarak ödeme yapılmasını talep etmek, Zorunlu Deprem Sigortası Genel Şartları genel şartları ile uyusmamaktadır.

Yapılan itirazlar sonucu konu üst karar mercii olarak Yargıtay'a taşınmış olup, Yargıtay da konunun esasına ilişkin emsal bir karar (2023/1340 E. 2024/5473 K.) alarak, DASK'ın sorumluluğunun poliçe limiti ile sınırlı olduğuna hükmetmiş ve Sigorta Tahkim Komisyonu İtiraz Hakem Heyeti tarafından alınan kararı bozmuştur. Böylece, Bölge Adliye Mahkemelerimizin (İstinaf) DASK'ın "ek prim alınmaksızın güncel tarifeden ödeme yapamayacağı ve tazminatın poliçe bedeli ile sınırlı olduğuna" dair halihazırda verdiği emsal kararının da ardından, aksi görüşlerin herhangi hukuki dayanağı olmadığı kesinleşmiştir.

Kamuoyuna saygıyla duyurulur.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu

“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

- ENKAZ KALDIRMA
- ENDÜSTRİYEL HASARLAR
- YAPISAL HASARLAR
- MAKİNE HASARLARI
- HES HASARLARI
- YAPI REKONSTRÜKSİYONU
- DEĞERLİ EVRAK KURTARMA

“Hayat sigortacılığında çok fazla alanda adım atılabileceğini görüyoruz.”

Quick Hayat Sigorta kısa bir süre önce faaliyetlerine başladı. Şirketin Genel Müdür Vekili Volkan Terzioğlu, Quick Hayat'ın ilk röportajını Sigorta Life ekibinden Serhat Bingöl'e verdi. Terzioğlu, şirketin kuruluş hikayesini ve bundan sonraki yol haritasını anlattı.

Volkan Terzioğlu

Quick Hayat Sigorta
Genel Müdür Vekili

Quick Hayat Sigorta sektöre hayırlı olsun, kısaca kuruluş hikayesini dinleyebilir miyiz?

2022 yılında Maher Holding bünyesine katıldım. Hayat sigortaları ile ilgili kafamızda bir plan vardı. Biliyorsunuz Maher Holding'in, finansal alanda hizmet veren pek çok şirketi var. Burada bir ekosistemimiz var. İki hayat dışı sigorta şirketi, bir ödeme şirketi, kredi finansman şirketi, bina tamamlama ile ilgili de biliyorsunuz teminat veriyoruz. Bunlara ilişkin olarak inşaat şirketimiz var, gayrimenkul yatırım ortaklığımız var... Dolayısıyla bu ekosistemin içinde pek çok noktada finansal hizmet veren, finansal market olan bir holding bünyesinde çalışmaya başladım. Eksiklerimizden birisi tamamlayıcı olarak hayat sigortalarıydı. Hayat sigortaları alanında bu doğrultuda faaliyet gösterebilir miyiz diye kendi içimizde konuştuk ve yönetim kurulu ile böyle bir karar verdik. Bu şekilde yola çıktık. -Kuruluşumuz aslında 2023'ün 30 Ekim'i ama ruhsat aldığımız tarih Temmuz'un 3'ünde oldu. Böyle bir kuruluş hikayemiz var.

Quick Hayat Sigorta'nın uzun vadeli vizyonu nedir?

Hayat sigortaları, 20. yılını geride bırakmış bireysel emeklilik sisteminin, aslında küçük bir çocuğu gibi kaldı. Hayat sigortaları 1980'li 90'lı yıllarda ülkemizde ne yazık ki fazla aşındı, repütasyonu düştü. Yanlış satışlarla, halka sunulan hizmetlerde eksik kaldığımız noktalar oldu. Daha sonra hayat sigortalarının repütasyonunda yukarı çeken Bireysel Emeklilik Sistemimiz kuruldu. Bireysel Emeklilik Sistemi, salt fon yönetim sistemi olması nedeni ile aslında hayat sigortalarının alanını doldurmuş değil. Dolayısıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'nden ayrıca hayat sigortalarında da atılacak çok fazla adım var. Nitekim dünyadaki sigortacılığa baktığımızda, hayat sigortacılığında çok fazla alanda adım atılabileceğini görüyoruz. Ülkemizdeki hayat sigortacılığı yok denecek kadar az. Hayat sigortacılığı, banka sigortacılığından kredilere verilen sigortacılığın hakimiyeti altında. Ama orada kişilerin, kısa vadede tasarruflarını yönlendirebileceği ve aynı zamanda hayatlarının her alanında güvence altına alabilecekleri ürünlere ihtiyaç olması nedeniyle, hayat sigortalarının atacak adımları çok. Bizler de bu doğrultuda hem inovatif ürünlerle ve yenilikçi ürünlerle hem de gerçekten kendimizi iyi anlatarak doğru ürünlerle çıkmayı istiyoruz. Vizyonumuz buradan yola çıkarak, ülkemizde hayat sigortalarının repütasyonunu yukarı çeken ve aynı zamanda önemli bir boşluğu doldurmayla çalışan şirket olmayı hedeflemektir.

Şirket olarak hedefe ulaşmak için hangi stratejileri izleyeceksiniz?

Bizim en büyük varlığımız, dağıtım kanalı gücümüz. Corpus Sigorta ve Quick Sigorta'nın bünyesinde 8.000'den çok acentemiz var. Bu 8.000 acentemize Türkiye'nin dört bir yanında hizmet vermekteyiz. Bu acentelerimiz bizim en önemli varlığımız, dolayısıyla biz bunları kullanmak istiyoruz. Bu strateji ile yaygın dağıtım kanalı kullanarak öncelikle basit ürünler sunmayı, ardından halkımızın ihtiyaçlarını karşılayacak geniş bir ürün yelpazesi oluşturmayı ve araçlarımızın da kazançlı çıkabileceği çeşitli yöntemler geliştirmeyi amaçlıyoruz. Stratejimiz bu şekilde.

Quick Hayat Sigorta olarak diğer hayat sigortası şirketlerinden sizi farklı kılan konular ve ürünler nelerdir?

Maher Holding çerçevesinde bakmak gerekiyor. Salt Quick olarak bakarsak, sektörde tek başına var olan bir şirket olarak algılamamız gerekir ama biz öyle değiliz. Bizler az önce söylemiş olduğum ekosistemin parçası olarak, hayat sigortaları alanında bu ekosistemin tamamlayıcı niceliğini sağlıyoruz. Amacımız bu doğrultuda hareket etmek dolayısıyla bizim sektörden farklı olarak yaklaşımımız bütünsel olarak finansal ihtiyaçları yönetebilecek bir ürün yelpazesinin içinde hayat sigortalarını da sunmak. Bu doğrultuda değerlendirilmesi gerekiyor.

Sigorta bilincinin Türkiye'de artırılması için neler yapılmalı, özellikle genç neslin ihtiyaçlarına yönelik hangi ürünler ve hizmetler geliştiriyorsunuz?

En temel problem tabii ki eğitim. İlkokuldan başlayan bir eğitimle hayat bilgisi derslerine risk bilincinin girmesi gerektiğine inanıyorum. Riskten yola çıkarak da sigortacılığın bunu tamamlayan bir öge olarak sunulması gerektiğini savunuyorum. Bunun da kamunun görevi olduğunu düşünüyorum. Bizler ancak bunu destekleyici adımlar atabiliriz. Sonrasında ise ürünler, elbette bizim burada inovatif davranıp, gençlerimizin ihtiyaçlarını karşılayabilecek ürünleri onların yaşam beklentilerinde çünkü onlar daha hayatlarının başındalar. O insanların önündeki çeşitli noktalarda destekleyici adımlar vadeden ürünlerle karşılarına çıkmamız gerekiyor. Asıl sorunun eğitimle çözülebileceğine inanıyorum.

Sektöre bir mesajınız var mı?

Biz burada aslında rekabet etmek üzere değil dayanışma içinde olmak için varız. Şunu biliyoruz ki sektörde zaten küçük bir pastaya sahibiz. Pasta lafı da çok hoşuma gitmiyor benim ama küçük bir pazar içinde varlığımız var. Amacımız bu pazarı büyütme olmalı ve bu ancak dayanışma ile olur eğer biz birbirimizle rekabet edersek bu bizi büyütmeyecektir. Oysaki biz az önce sizin söylemiş olduğunuz gibi o bilinci oluşturarak hayat sigortalarına ya da bütünsel olarak bakarak sigortacılığı yaygınlaştırmaya çalışmamız lazım kaldı ki biliyorsunuz zorunlu sigortaları yaptırmakta dahi zorlanan bir ekonomi içerisindeyiz o yüzden sektöre mesajım, dayanışma içerisinde olmayı arzuluyoruz.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.

Sompo Sigorta, geleneksel yaz partisinde yeni çalışan markasını duyurdu

Sompo Sigorta, çalışanlarıyla birlikte yaz partisinde buluştu. Yazın enerjisini kutlamak ve çalışanlarla bir araya gelerek şirket içi iletişimi güçlendirmek üzere düzenlenen etkinlikte, yeni çalışan markası mottosu ilk kez paylaşıldı.

Sompo çalışanları, doğanın renkleri ile bohem esintilerin bir araya geldiği müzik, lezzetli ikramlar ve eğlence dolu 'Yaz Partisi' konseptli etkinlikte bir araya geldi. Beykoz Kundura'da gerçekleşen etkinlikte sezonun yorgunluğu atılırken, şirket kültürüne dair önemli paylaşımlar da yapıldı. Sompo'nun bir iş yerinin çok ötesinde; çalışanlarına mutlu, motivasyonu yüksek bir çalışma ortamı sunarken, sosyal etkinlikleriyle de çalışanlarının mutluluğuna odaklandığını altı çizildi.

Çalışanlarının bireysel yeteneklerine ve ilgi alanlarına göre özelleştirilmiş kariyer planlaması yapan şirket hem iş hayatlarında başarıya ulaşmalarına yardımcı olmayı hem de kişisel gelişimlerini desteklemeyi hedefliyor. Etkinlikte, "Sompo'da Her Şeyden Önce Sen Varsın!" mottosuyla hayata geçirilen yeni çalışan markası da ilk kez paylaşıldı. Sompo Sigorta bu yenilik ile çalışanlarına sağladığı sanat, spor gibi sosyal aktivitelerin yanı sıra kurum kültürünü güçlendirecek iş birlikçi-güvenli çalışma ortamını ve kariyer hedeflerini destekleyecek faaliyetleri de anlattı.



Sompo'nun sosyal şirket yönünün altını çizen İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli şunları ifade etti: "Her bir çalışanımıza değer veren, onlara çeşitli gelişim ve kariyer fırsatları sunan bir şirket olarak ön plana çıkıyoruz. Çalışan memnuniyetini üst düzeyde tutmak öncelikli hedeflerimizden biri olduğundan buna yönelik adımlar atıyoruz. Sompo Gönüllülerimizin sosyal sorumluluk alanındaki faaliyetleriyle hem şirketimiz hem de sektörümüz için farkındalık yaratmayı amaçlarken; resim, heykel ve seramik atölyelerimizle de sanatsal yeteneklerini keşfetmelerine ve yaratıcılıklarını ortaya çıkarmalarına olanak tanıyoruz. Böylece ekip ruhunu pekiştirip yeni bağlar kurmalarını sağlıyoruz. İş dışı etkinlikleri bir arada yapmanın iş birlikçi ortamı pekiştirdiğine inanıyoruz."

"Her bir çalışanımızın iş dışında da mutlu olmasını sağlamaya çalışıyoruz"

Etkinlikte konuşma yapan Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur şunları söyledi: "Sompo Sigorta olarak çalışanlarımıza sadece bir iş yeri olmanın ötesinde, kendilerini mutlu ve güvende hissedebilecekleri bir yaşam alanı da sunuyoruz. Her işin temelinde insan var. Sompo Sigorta olarak, bu düşünce yapısıyla çalışanlarımızın gelişimini ve mutluluğunu önceliklendiriyor ve şirket içi faaliyetlerimizi de bu doğrultuda iyileştirmeye devam ediyoruz. Sompo'da; gelişim, kariyer, iyilik, mutluluk, başarı, spor ve sanat var. Tabii bunların hepsi çalışanlarımız için var. Dolayısıyla, 'Sompo'da Her Şeyden Önce Sen Varsın' diyoruz."



Türkiye'nin her noktasında
7 Gün 24 Saat Servis

444 00 70

 **UĞURLU GLASS®**
OTO CAMLARI / AUTO GLASS



2. El Oto Satışlarında, Temmuz Ayında Da Durgunluğun Devam Etmesine Karşın Kısa Haziran Ayı Verilerine Göre Artış Gözlemlendi

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

2024 yılı Temmuz ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2023 yılı temmuz ayına göre %17,5 azalarak 94.037 adet oldu. 2024 yılı Ocak-Temmuz döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %0,1 oranında artarak 672.018 adet olarak gerçekleşti. Geçen aya göre ise %11,48 oranında gerçekleşen daralmaya, Haziran ayında güvenlik paketine geçiş dolayısıyla yapılan yoğun indirim ve finansman kampanyalarının da etkisiyle talebin öne çekilmesi neden olarak gösteriliyor.

2.el oto pazarında 15 yaş ve 350.000 km'ye kadar olan B, C, D, E segmenti araç satışlarında Temmuz ayında, Haziran ayının iş günü açısından daha kısa olmasına bağlı olarak %20 oranında rakamsal bir yükseliş yaşandı. Diğer taraftan, 2023 yılı ilk 7 ayı ile karşılaştığımızda ise satışlarda %14 oranında düşüş gözlemlendi.

2. el oto pazarında durgunluk devam ederken, finansmana ulaşım zorluğu yanında kredi faizlerindeki düşüş beklentisi 2. el oto pazarının hareketlenmesinin önünde engel oluşturuyor. 2. el oto araç satıcılarına göre, o km araçlarda beklenen fiyat artışları nedeniyle 2. el otoda, özellikle düşük km ve genç yaştaki araçlar başta olmak üzere piyasanın canlanması bekleniyor. 2. el otoda geline fiyatların artık dip seviyelerde olduğu; bu nedenle 2. el oto piyasasındaki fiyatlarda düşüş beklenmediği, o km otodaki fiyat gelişmelerine tabi olacağı görüşünü paylaşırlar.

Rapordaki verilere göre; 2. El Pazarında Satışa Sunulan Sıfır Muadili 2. El Araç Sayısı Artarken, Stokta Kalma Süreleri Uzdı!

Haziran ayında 17.454 adet satılan sıfır araç muadili B, C, D ve E segment ikinci el araç sayısı, haziran ayındaki 9 günlük bayram tatilinin de etkisi ile Temmuzda %39 oranında artarak 24.312 adede ulaştı.

Sıfır araç kampanyalarını kaçıranlar, fiyatların artmaya başlamasıyla ikinci ele yöneldi.

2023 – 2024 model sıfır muadili araçlar için haziran ayında 38 gün olan stokta kalma süresi ise temmuzda 41 gün oldu.

2. El Araçta Tüm Segmentlerde Döviz Cinsinden Fiyatlar Yatay Seyrine Devam Ediyor!

2. El araç fiyatları 2024 yılı boyunca olduğu gibi temmuz ayında da yatay seyrini koruyor.

2. El Ticari Araç Satışları Temmuz Ayında Yılın Zirvesine Ulaştı!

2024 yılının haziran ayında 45.634'lük satış adedi ile dip noktayı gören ikinci el ticari araç pazarı, Temmuz ayında 59.190 adede ulaşarak geçen aya göre %30, 2023 yılının Haziran ayına göre ise %10 artış gösterdi.

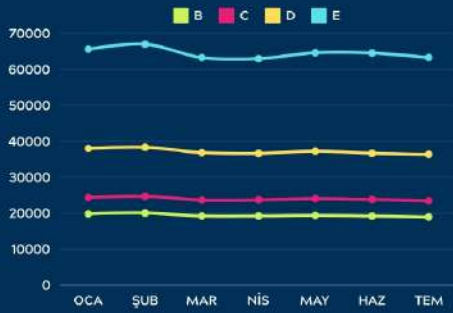


İkinci El Pazarında Satışa Sunulan Sıfır Muadili İkinci El Araç Sayısı Artarken, Stokta Kalma Süreleri Uzadı!

Haziran ayında 17.454 adet satılan sıfır araç muadili B, C, D ve E segment ikinci el araç sayısı, haziran ayındaki 9 günlük bayram tatilinin de etkisi ile temmuzda %39 oranında artarak 24.312 adede ulaştı.

Sıfır araç kampanyalarını kaçıranlar, fiyatların artmaya başlamasıyla ikinci ele yöneldi.

2023 - 2024 model sıfır muadili araçlar için haziran ayında 38 gün olan stokta kalma süresi ise temmuzda 41 gün oldu.



İkinci El Araçta Tüm Segmentlerde Döviz Cinsinden Fiyatlar Yatay Seyrine Devam Ediyor!

İkinci el araç fiyatları 2024 yılı boyunca olduğu gibi temmuz ayında da yatay seyrini koruyor.



İkinci El Ticari Araç Satışları Temmuz Ayında Yılın Zirvesine Ulaştı!

2024 yılının haziran ayında 45.634'lük satış adedi ile dip noktayı gören ikinci el ticari araç pazarı, temmuz ayında 59.190 adede ulaşarak geçen aya göre %30, 2023 yılının haziran ayına göre ise %10 artış gösterdi.

*Analiz 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır.



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Sağlık sigortası alanında geçen yılın mayıs ayından itibaren bir yıllık süreçte yüzde 133 toplam prim üretimi artışıyla sektörde en hızlı büyüyen ilk 10 şirket arasında yer alıyoruz. Her türlü ihtiyaca cevap veren ve birbirinin tamamlayıcısı olan sağlık sigortası ürünlerimizle sigortalıların her zaman yanındayız” dedi.

Katılım esaslı sağlık sigortacılığının öncüsü Katılım Emeklilik, sağlık sigortalarında farklı ihtiyaçlara yönelik faizsiz ürünleri, uygun primler ve kaliteli sağlık hizmetleriyle sunuyor. Katılım Sağlık markasıyla sağlık sigortacılığında en hızlı büyüyen 10 şirket arasında yer almaktan mutluluk duyduklarını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Sağlık sigortası alanında geçen yılın mayıs ayından itibaren bir yıllık süreçte yüzde 133 toplam prim üretimi artış sağlayarak yaklaşık 900 milyon TL prim üretimi gerçekleştirdik. “Katılım Sağlık” markamızın sektörde fark yaratan ürün portföyüyle birlikte pazar payımızı genişletiyoruz. İhtiyaç duyduklarında, hayatın her alanında sigortalıların yanında olma anlayışımızla katılım esaslı sağlık sigortacılığını ülkemizde yaygın hale getiriyoruz. Gelecek hedeflerimizi de bu doğrultuda planlayarak hayata geçiriyoruz” diye konuştu.

Yurt dışı seyahat sağlık sigortasına ilgi artıyor

Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) verilerine göre 2024’ün ilk 3 ayında seyahat sigortası yaptıran kişi sayısı 951 bin 543 oldu. Schengen vizeleri de dahil birçok ülkede seyahat sağlık sigortalarının zorunlu hale gelmesi ve seyahat güvencesi konusunda bilinçli tüketicilerin artmasıyla yurt dışı seyahat sağlık sigortaları yaygınlaşmaya devam ediyor. Katılım Emeklilik, herkese ve her duruma uygun hizmet sunan sağlık sigortaları portföyünde yer alan Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası ile katılımcılarının yurt dışı seyahatlerini de güvence altına alıyor. Faizsiz sigorta anlayışıyla, Tur iptali ve çoğu başka üründe olmayan Vize Reddi Güvencesi gibi birçok avantaj sunarak yurt dışı seyahatlerinde de sigortalıların yanında oluyor.

Katılım Emeklilik’ten avantajlı yurt dışı seyahat sağlık sigortası

Katılım Emeklilik’in Yurt Dışı Seyahat Sigortası, Tıbbi Tedavi ve Transfer, Maddi Hasar Güvencesi, Bagaj Kaybı ve Gecikme Güvencesi gibi avantajları da kapsıyor. Sigortalılara police kapsamında ani rahatsızlık ve hastalıklara ilişkin tıbbi tedavi teminatı, sigortalının tedavi görebileceği en yakın sağlık kuruluşuna nakli teminatı ve sigortalının tedaviyi tamamlayıp taburcu olduktan sonra ikametgâh adresine nakledilmesi teminatlarını sunuyor. Yurt dışında yaşanacak bir sağlık probleminde ortaya çıkacak maliyetler düşünüldüğünde son derece önemli güvenceler sağlıyor. Ayrıca sigorta kapsamında seyahatin gecikmesi durumunda oluşan zararı karşılayarak vizenin geçerli olduğu süre kaybının olmasını da engelliyor. Bagajın kaybolması, çalınması veya zarar görmesi durumunda oluşan hasarları karşılayarak bulunduğu yere bagajı ulaştırma imkânı da veriyor. Bu ürün dijital olarak Katılım Emeklilik web sitesinde satışa açık, seyahatlerinizi planlarken online olarak da satın alabilirsiniz.

Acil durumlarda da yanınızda

Sağlıkla ilgili ihtiyaç duyduğunuz her konuda finansal bir teminat sağlayan Katılım Emeklilik’in farklı bir sigortası olan Acil Sağlık Sigortası da her türlü tanı ve tedavi işlemlerinde önemli avantajlar sunuyor. Uygun primlerle sağlığınıza güvence altına alarak sınırsız online sağlık paketi, ücretsiz diş sağlığı hizmeti, 7/24 ambulans ve tıbbi danışmanlık hizmetleriyle acil durumlarda da sigortalıların yanında oluyor. Ani hastalık veya kaza durumlarında yaşanacak maddi kaygıları ortadan kaldıran Acil Sağlık Sigortası, sağlık hizmetlerine daha kolay ulaşma imkânı veriyor. Ayrıca acil servis ziyaretleri, yoğun bakım tedavileri, ameliyathane ve diğer tıbbi müdahaleler gibi acil durum hizmetleri de sigorta kapsamında yer alıyor. Karşılaştığınız bir kaza veya beklenmedik bir hastalık gibi acil durumlarda sizi yalnız bırakmayan Katılım Emeklilik, kaliteli hizmetleriyle çözüm odaklı sağlık güvencesi sağlıyor.



Katılım Emeklilik
Genel Müdürü
Ayhan Sincek

**Yurt dışı
seyahatlerinizde
“Katılım Sağlık”
güvencesi**

Evinizin deęerini bilen konut sigortası için buRAYa!

Ray Sigorta'nın Evime Değer Konut Sigortası ile
hem evinizi hem ailenizi hem de patili dostlarınızı
tam ihtiyacınıza yönelik üç farklı paket ile
güvence altına alın, **evinize değer katın.**



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAYsigorta
VIENNA INSURANCE GROUP

Ben TEK, Siz Hepiniz

Koray Erdoğan

Ray Sigorta CEO'su



Aracını kimselerle paylaşamayanlara özel TEK Kasko, Ray Sigorta'dan

Müşteri odaklı yaklaşımıyla, değişen güncel ihtiyaçlar doğrultusunda kişiselleştirilebilir çözümler sunan Ray Sigorta, ürün portföyünü büyültmeye devam ediyor. Ray Sigorta son olarak kasko portföyünün yeni üyesi 'Tek Kasko'yu acente ve müşterileriyle buluşturdu. Aracını kimselerle paylaşamayan, sadece kendisi kullananlara özel Tek Kasko, Ray Sigorta'da.

2024 yılına iddialı giren Ray Sigorta hem acenteleri hem de müşterileri için sunduğu hizmetlere hız kesmeden devam ediyor. İlk olarak konut sigortalarında kişiselleştirilebilir çözümlerle ürün gamını genişleten Ray Sigorta, kasko branşındaki ürün yelpazesine de 'Tek Kasko'yu ekledi. Genişletilmiş kasko poliçelerindeki tüm teminat ve asistans hizmetlerini barındıran Tek Kasko ürünü, aracını sadece kendisi kullanan müşterilere yüzde 15'ten başlayan ve yüzde 20'ye ulaşan oranlarda cazip indirim avantajları sunuyor.

Aracını paylaşmayı tercih etmeyen, gözü gibi bakanlara özel en avantajlı Kasko

Değişen müşteri ihtiyaçları doğrultusunda her branşta olduğu gibi kasko branşında da ürün çeşitliliğini artırmaya devam ettiklerini belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Halihazırda portföyümüzde yer alan Ray Kasko, Baby On Board (BOB) Kasko, İkinci Şans Kasko, KaskHom ve Başlangıç Kasko ürünlerimize şimdi Tek Kasko'yu ekliyoruz. Toplamda 6 farklı kasko ile müşterilerin kendi standartları ve taleplerini karşılayacak geniş bir ürün gamı oluşturduk. 'Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyaca göre sigorta' söylemimiz doğrultusunda, müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Böylece acentelerimize de portföylerini koruma ve genişletme imkânı sağlıyoruz. Bu anlayış ile kurguladığımız 'Tek Kasko' ürünümüz teminat olarak genişletilmiş kasko ürünlerimizin tüm özelliklerini barındırıyor. Aracına gözü gibi bakan, sürücü koltuğunu paylaşmayı tercih etmeyen geniş bir müşteri grubumuz bulunuyor. Bu açıdan Tek Kasko, aracını sadece kendisi kullanan müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak en avantajlı ürün olarak öne çıkıyor" diye konuştu.

'Yeni reklam kampanyamız çok yakında yayında'

Müşterileri ve iş ortakları ile yakın temasta kalarak ihtiyaçlara özel çözümler ürettiklerini dile getiren Ray Sigorta CEO'su Erdoğan, şunları ifade etti: "Tek Kasko, paydaşlarımızla yaptığımız görüşmelerde aldığımız geri bildirimlerle geliştirdiğimiz bir ürün oldu. İş ortaklarımızın ürünlerimizi benimsemesi ve ürünün yapısına uygun müşterilere ulaştırması bizim için çok değerli. Biz de ürünümüzü geniş kitlelere tanıtabilmek için iletişim çalışmalarına başladık. Trafikteki zorluklara "ben TEK, siz hepiniz" diye meydan okuyan müşterilerimizin yanında olduğumuz Tek Kasko reklam kampanyamız çok yakında yayında olacak"

“Bilindiği üzere kripto paralara ilişkin yasa 2 Temmuz’da resmî gazetede yayınlandı. Bu kanunun en belirgin maddesi, kripto varlık hizmet sağlayıcılarının kuruluş ve faaliyetlerinin Sermaye Piyasası Kurulu’nun (SPK) iznine tabi tutulması, izinsiz çalışanlara hapis cezası getirilmesi oldu. Türkiye’de yürürlüğe giren yeni yasanın kripto varlıkların yasal çerçevede korunması ve belli bir düzenlemeye tabi tutulması açısından son derece büyük öneme sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Kripto paralar ile transfer işlemleri gerçekleştirebilir ve alışveriş, yatırım, akıllı sözleşmelerle ödeme işlemlerini yapabilir durumdayız. Dünya’da 1 trilyon dolar, Türkiye’de ise 20 milyar dolarlık değere ulaşan kripto varlıklar, bu yeni yasayla birlikte daha da önem kazanmaktadır.

Dolayısıyla Kripto varlıkların güvenliği, sigorta sektörü için yeni ve önemli bir ihtiyaç haline gelmiştir. Bunu ilk örneği olarak İngiltere’de bir sigorta şirketi, çevrimiçi ve sıcak cüzdanlarda tutulan kripto para hırsızlığına karşı koruma sağlayan esnek limitler sunarak bu alanda öncü oldu. Bu durum, dünya genelinde yatırımcıların, şirketlerin ve kripto para borsalarının sigorta sektörüne olan ilgisini artırdı. Şu anda, kripto para sigortası sigorta endüstrisinin yaklaşık %5’inde koruma sağlıyor ve bu açık bir pazar olarak görülebilir.

Dijital dönüşümün de etkisiyle birlikte, sigorta sektörünün geleceğinde Kripto varlıklar ve blockchain teknolojileri, büyük rol oynayacak gibi duruyor. Blockchain tabanlı akıllı sözleşmeler, sigorta poliçelerinin ve hasar taleplerinin otomatik olarak yürütülmesini sağlayarak süreçleri hızlandırabilir ve maliyetleri düşürebilir. Ayrıca, kripto varlıkların korunması için gelişmiş siber güvenlik çözümleri ve büyük veri analitiği gibi teknolojik yenilikler, sigorta şirketlerinin de dijital dönüşüm stratejilerini güçlendiriyor. Bugün var olan özel kripto varlık sigortası teminatlarına bakarsak; Hırsızlığa/siber saldırılara karşı kripto cüzdanı koruması, kripto paralara erişimin kaybedilmesine ve akıllı sözleşme aksaklıklarına karşı koruma, işletme çalışanlarının bilgi sızdırması, kripto şifrelerine erişim gibi durumlara karşı koruma ve döviz kesintilerinden kaynaklanan kayıplara karşı kısıtlı koruma poliçeleri olarak karşımıza çıkıyor.

Bu alanda daha kapsamlı ve yenilikçi çözümler sunarak hem dünya genelinde hem de Türkiye’de sigorta sektörünün dijital dönüşümünü hızlandırmak ve müşteri memnuniyetini arttırmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Kripto Paralar, Finansal Sistemde Yenilikçi Değişiklikler Sunacak...



Melek Yılmaz

IT ve Dijital Süreç Yönetimi
Genel Müdür Yardımcısı

Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

Lumnion, yapay zeka tabanlı sigortacılık fiyatlama platformu ile doğru riski doğru fiyatlandırmanıza yardımcı oluyor...

Daha fazla bilgi için:
info@lumnion.com / www.lumnion.com

Lumnion

İstanbul | Köln | München



Uğur Kırçal

BNP Paribas Cardif Türkiye İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı

BNP Parisbas Cardiff Türkiye İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Uğur Kırçal, Sigorta Life Dergi'ye özel açıklamalarda bulundu.

“Sigortayı Daha Ulaşılabilir Kılıyoruz”

BNP Paribas Cardif olarak faaliyetlerinize kısaca değinir misiniz?

BNP Paribas Cardif olarak, 51 yıldır müşterilerimizin yanı sıra projeleri ve varlıkları sigortalamak üzere tasarruf ve koruma çözümleri tasarlıyor, geliştiriyor ve pazarlıyoruz. Koruma sigortalarının globalde bir numaralı lideri olarak, dünya çapında 500'ü aşkın iş ortağımız ile sigortaya erişimi kolaylaştırıyoruz.

BNP Paribas Cardif Türkiye olarak ise “sigortayı daha ulaşılabilir kılıyoruz” anlayışı ile Türkiye’de sigortacılık sektöründe 16 yıldır hizmet veriyoruz. Kredi ve Gelir Koruma, Hayat Sigortaları, İşsizlik Sigortaları, Kritik Hastalıklar, Ferdi Kaza, Cihaz Koruma ve Uzatılmış Garanti gibi koruma sigortalarında, Bireysel Emeklilik ve Otomatik Katılım Planları ve faaliyet gösterdiğimiz birbirinden farklı altı sektörü baz aldığımızda, Türk Sigorta Sektörü’nün en geniş kapsamlı sigorta platformu olarak hizmet vermekteyiz. Finansal hizmetler, otomotiv, perakende, telekomünikasyon ve enerji gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren, her biri alanında lider firmalarla kurduğumuz iş birlikleri ile de sigortacılığı yeniden tanımlayarak sigortanın erişebilirliğini genişletmeyi hedefliyoruz.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Döngüsel ekonomiyi destekleyen faaliyetleriniz ve yenilenmiş ürünler için sunduğunuz Cihaz Koruma sigortanız hakkında bilgi verir misiniz?

İş ortaklarımıza yönelik yenilenmiş araç ve cihazların sigortalanması içeren kapsamlı sigorta çözümlerimizle de döngüsel ekonomiyi destekleyerek, sektörümüzde önemli bir boşluğu dolduruyoruz. Atık kavramını büyük ölçüde ortadan kaldıran döngüsel ekonomi modeli, ürünlerin yaşam döngüsünü uzatıyor. Ürünleri onararak, yenileyerek ve geri dönüştürerek mümkün olduğunca uzun süreli olacak şekilde kullanmanın hedeflendiği bu model, aynı zamanda israfı da en aza indirerek hem doğaya hem de ekonomiye maksimum katkı sağlıyor. BNP Paribas Cardif Türkiye olarak, yenilenmiş araçlar ve cihazlar için sunduğumuz çözümlerle sigortayı daha kapsayıcı hale getiriyoruz.

Döngüsel ekonomiyi destekleyen çözümlerimizden olan Cihaz Koruma Sigortası ile sıfır elektronik cihazların yanı sıra yenilenmiş elektronik cep telefonlarını da ciddi risklere karşı güvence altına alıyoruz. Anlaşmalı olduğumuz iş ortaklarından sertifikalı olarak yenilenmiş cep telefonu satın alanların yararlanabildikleri bu yenilikçi çözümümüz, yeniden ekonomiye kazandırılmış cep telefonlarını 1 yıl süre ile geçerli olacak şekilde; kazaen kırılma, hırsızlık, sıvı temasına karşı koruma altına alıyor.

Yenilenmiş elektronik cihaz ile ikinci el elektronik cihaz arasındaki fark nedir?

Yenilenmiş elektronik ürünler, fabrika ayarlarına döndürülmüş ve belirli standartlara göre kalite kontrolünden geçirilmiş 1 yıl garantili cihazları ifade ederken; ikinci el ürünler, önceki kullanıcılardan doğrudan satın alınan ve herhangi bir resmi yenileme işleminden geçmemiş cihazlar anlamına geliyor. Bu nedenle kullanım esnasında herhangi bir kötü sürprizle karşılaşmamak için sertifikalı olarak yenilenmiş cihazları tercih etmek ve sigorta seçeneklerinden faydalanmak gerekiyor.

Cihaz Koruma Sigortası çözümünüzden kimler, nasıl faydalanabilir?

Elektronik cihaz piyasasında yükselen fiyatlar bütçeleri zorladıkça, yenilenmiş ürünlere olan talep artıyor. Bu alanda, özellikle de hayatımızı kolaylaştıran elektronik cihazları güvence altına almak isteyen müşterilerimiz için Cihaz Koruma sigortamız ile önemli bir ihtiyaca çözüm sunarak müşterilerimizin yanında oluyoruz. BNP Paribas Cardif Türkiye olarak anlaşmalı olduğumuz iş ortakları kanalıyla sıfır elektronik cihaz veya sertifikalı olarak yenilenmiş cep telefonu satın alanlar, "Cihaz Koruma" sigortamızın avantajlarından faydalanabiliyor.

Tüketiciler, Cihaz Koruma Sigortası'nın teminatları kapsamında bir hasar oluşması durumunda ne yapmalılar?

Police sahipleri, teminatlar kapsamında oluşabilecek bir hasar durumunda Müşteri İletişim Merkezimize telefonla ulaşarak hasar kaydı oluşturabiliyor ve gerekli evraklarla birlikte hasarlı cihazlarını, kendilerine en yakın mağazaya giderek güvenle teslim edebiliyor.

Sigortalı cihaz, en kısa zamanda uzman teknik ekip tarafından inceleniyor ve zararın temini gerçekleştiriliyor.

Ekleme istedikleriniz...

İş Ortaklıkları kanalı, kredi veya finans kurumları, tüketici finansman şirketleri, perakende zincirleri ve beyaz eşya, elektronik, otomotiv, enerji gibi diğer sektörlerde faaliyet gösteren iş ortaklarımız ile kurguladığı süreçler aracılığıyla müşterilerimize ulaşmaktadır. BNP Paribas Cardif Türkiye olarak iş ortaklarımızın faaliyet gösterdiği farklı sektörlerle has yöntemler tasarlayarak, satış ve dağıtım kanallarının satış süreçlerine en uygun biçimde entegre olarak, müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde karşılayacak çözümler sunmaktayız.

Diğer taraftan hızla büyüyen operasyonel yapımız sayesinde, içinde yer aldığımız EMEA bölgesindeki prim üretiminin %10'undan fazlasını sağlamaktayız. Enflasyonist bir ortamda olmamıza rağmen BNP Paribas Cardif'in EMEA bölgesinde ürettiği kârının önemli bir kısmına imza atmaktayız. Grubumuz Türkiye'yi her zaman bir "büyüme" ülkesi olarak görmektedir. Dolayısıyla, özellikle de iş ortaklıkları alanında hızlı bir büyüme başarısına imza atan şirketimiz, Cardif'in global yapısı içinde önemli bir yere sahiptir. Bu konuda Latin Amerika ile yarışıyoruz, diyebilirim.

Quick Finans, Finans Partneri Olduğu Avrupa'nın Lider Treyler Üreticisi Krone'yi Tire'deki Fabrikasında Ziyaret Etti



118 yıllık geçmişe sahip olan ve karayolu taşımacılığına treyler üretimi gerçekleştiren Alman KRONE firması ile yeni nesil finansman şirketi vizyonu ile sektöre dinamik bir giriş yapan Quick Finans arasında Mayıs ayında imzalanan finansman partnerliği işbirliğini derinleştirecek adımlar atılıyor.

KRONE Trailer International Genel Müdürü Semih Pala, KRONE Ticari Araçlar Genel Müdürü Kartal Erköy ve Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ'ın liderliğinde, her iki şirket yetkililerinin katılımı ile 4 Temmuz'da gerçekleştirilen, İzmir Tire'de bulunan fabrika ziyaretinde konuşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ;

"KRONE ile hayata geçirdiğimiz finansman partnerliğinin gelişim boyutlarını şekillendirmek hedefi ile İzmir Tire'de yer alan, Almanya'daki 5 fabrikası dışında sadece Türkiye'de bulunan fabrikasını ziyaret etmekten mutluluk duyuyoruz.

Doğrudan Alman sermayesi ile kurulmuş, ülkemiz ekonomisinin kan damarlarını ve ihracat kanalının temelini oluşturan lojistik sektörünün temel ihtiyacı treyler üretiminin gerçekleştirildiği, 500 kişilik istihdam yaratan ve üretiminin %50'sinin ihraç edildiği bu üretim tesisindeki yüksek teknoloji ve güçlü üretim potansiyelini somut olarak görmekten ve Krone üst yönetimi ve çalışanları ile bir arada olmaktan büyük mutluluk duyduk.

Ayrıca, ziyaretimiz öncesinde çok güzel bir tesadüfle, KRONE'nin İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan 2023 yılı Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu listesinde, 263 sıra birden yükselerek 457. sırada yer alması; Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından açıklanan 2023 yılı İlk 1000 İhracatçı Araştırması'nda 33 sıra birden yükselerek 360. sırada yer almasını da gururla öğrendik. Başarılarından ve ülkemize katkılarından dolayı kendilerini gönülden tebriklerimizi sunduk.

Bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olarak, yenilikçi ve geniş yelpazede çeşitlendirilmiş kredi ürünleri ile sektöre giriş yapan Şirketimiz, faaliyete geçişinden itibaren 1,5 yıl içerisinde geliştirdiği inovatif ürünleri, stratejik iş birlikleri, distribütörleri ve bayi satış ağı ile ülke sahilinde hedeflenen geniş bir kapsayıcılığa ve güçlü bir yönelime sahip olmuştur. KRONE iş birliğimiz de, sektörel kapsayıcılık ve çeşitlendirilmiş kredi ürünleri hedefimize ulaşılmasında önemli bir aşama olmuştur. Misyon ve stratejilerimiz çerçevesinde, iş birliğimizi hızla daha yüksek seviyelere çıkartarak, Ülke ekonomisinin temel dinamiklerini oluşturan KOBİ'ler ve küçük esnafa finansman çözümleri sunmaya devam edeceğiz." dedi.

KRONE Trailer International Genel Müdürü Semih Pala, ziyaretle ilgili; "Quick Finans Üst Yönetimini fabrikamızda ağırlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. KRONE Türkiye'nin 2008 yılından beri Türkiye'ye yaptığı yatırımı, üretim süreçlerimizi ve kalite anlayışımızı yerinde tanıtmak imkanı bulduk. Quick Finans ile olan iş birliğimizin daha da derinleşerek lojistik sektöründe finansman erişimini kolaylaştıracağına inanıyorum. Quick Finans Genel Müdürü Sn. Nihat Karadağ'a ve üst yönetimine ziyaretleri için teşekkür ederiz." açıklamasında bulundu.

KRONE Ticari Araçlar Genel Müdürü Kartal Erköy, şu görüşleri paylaştı: "Quick Finans ekibine fabrikamızın kapılarını açarak, üretim sürecimizdeki yüksek teknoloji ve kalite odaklı yaklaşımlarımızı sergilemekten gurur duyduk. Üretim hattımızdaki aşamaları detaylı bir şekilde anlatma fırsatı bulduk, bu sayede Quick Finans ile iş birliğimizin temellerini daha sağlam bir zemine oturtmayı hedefliyoruz. Bu tür ziyaretler, karşılıklı güven ve iş birliğini güçlendirmek için büyük önem taşıyor."

Ziyaret sırasında Quick Finans üst yönetimine, KRONE Türkiye'nin gelecek vizyonu ve projeleri hakkında da bilgi verildi. Bu iş birliği ile KRONE, sektördeki konumunu daha da güçlendirirken, Quick Finans ile birlikte müşterilerine daha kapsamlı ve erişilebilir finansman çözümleri sunmayı hedefliyor.

EMTEA SİGORTASI **AREX'te**



 /arexsigorta

AREX
SİGORTA

arexsigorta.com.tr

Dağcı Doğu Yılmaz RS Otomotiv Grubu Destegiyle Pamir Dağı'nın Zirvesine Tirmandı!

Satış sonrası hizmetlerinde ülkemizin önde gelen şirketlerinden olan RS Otomotiv Grubu, spora ve sporcuya destek vermeye devam ediyor. Ağrı Dağı, Dama-vend, Kilimanjaro, Elbrus, Kazbek Razdelneya gibi 5 bin metrenin üstünde birçok dağ tırmanışı gerçekleştiren milli sporcu Doğu Yılmaz'a, Pamir Dağı tırmanışında RS Otomotiv Grubu sponsor oldu. "Kar Leoparı" unvanını almak için yola çıkan Yılmaz, tam 7 bin 134 metre yüksekliğindeki Pamir Dağı-Lenin Peak'e ulaşarak, ülkemizi gururlandırdı. Voleybol ve motor sporlarına da destek olduklarını ifade eden RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Spor denilince futbolun ilk akla geldiği ülkemizde, diğer spor dallarında başarılı olan milli sporcularımızı da desteklemenin ne kadar önemli olduğunun bilincindeyiz. Umarız ki diğer sektör paydaşlarında bir farkındalık oluşturarak ilham kaynağı oluruz. 7 bin 134 metrede ülkemizin bayrağını dalgalandıran Doğu Yılmaz'ın yanında olmaktan büyük mutluluk duyduk. Artık Pamir Dağı'nın zirvesinde RS Otomotiv Grubu'nun bayrağı da dalgalanıyor." açıklamasını yaptı.

Otomotivde satış sonrası hizmetler alanının önde gelen şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, sporcumuz Doğu Yılmaz'ın "Kar Leoparı" unvanını almak adına çıktığı Pamir Dağı yolculuğunda, destekçisi oldu. Tırmanış öncesinde ve zirveye çıktıktan sonra RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal ile bir araya gelen Yılmaz, "Yaklaşık 100 km boyunca tek başına, birçok zorlu şartla mücadele ederek Pamir Dağı'nın zirvesine çıkmak hedefimdi ve bu hedefe ulaşarak ülkemiz adına büyük bir başarıyı kazanmış olduk. Dağcılığa Ağrı Dağı'na tırmanarak başlamıştım, adrenalin ve tutkuyla dolu bu sporda elbette riskler de çok yüksek. Ancak RS Otomotiv Grubu her adımda yanımda oldu ve verdikleri güveni gerçekten hissettim. RS Otomotiv Grubu'na, Ünal Bey'e ve tüm şirket çalışanlarına içtenlikle teşekkür ediyorum. Spora ve sporcuya verdikleri destek için minnettarım." dedi.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal da Doğu Yılmaz'ın yanında olmaktan mutluluk duyduklarını ifade etti ve şunları söyledi: "Ülkemizde spor denilince ilk akla gelen futbol olsa da diğer spor dallarında başarılı olan milli sporcularımızı da desteklemenin önemli olduğunun farkındayız. Umarız ki diğer sektör paydaşlarına da ilham kaynağı oluruz. 7 bin 134 metrede ülkemizin bayrağını dalgalandıran Doğu Yılmaz'ın yanında olmaktan büyük mutluluk duyduk. Artık Pamir Dağı'nın zirvesinde RS Otomotiv Grubu'nun bayrağı da dalgalanıyor."





AVEON YABANCI PLAKA KASKO İLE GÜVENDE KALIN.

Aveon Global Sigorta'dan Avrupa Birliği plakalı araçlarıyla Türkiye'ye gelmek isteyen Türk vatandaşlarına müjdeli haber!

- 0-12 yaş araçlar.
- Anlaşmalı özel servislerimizle onarım servisi.
- Orijinal yedek parça değişimi.
- Mini onarım, ikame araç ve yol yardımı dahildir.
- 2 adet iç dış yıkama.



Uğurlu Glass Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şerafettin Duman;

“Londra’daki Kırmızı Otobüslerin Camlarını Biz Üretiyoruz”

Bir Türk şirketi düşünün, Denizli’de ürettiği camlar Londra’nın simgesi olan kırmızı otobüslerde kullanılsın, Tesla’nın camını üretebilsin, roket bile işlemeyen camlar yapabilsin... Yaptıkları işlerle kendilerinin de gurur duyduğu bu firma Uğurlu Glass. Uğurlu’nun Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şerafettin Öztürk, Sigorta Life’tan Serhat Bingöl’ün sorularını yanıtladı. Röportajı keyifle okumanız dileğiyle...

Biraz kendinizden ve firmanızdan bahsedermisiniz?

Merhabalar ismim Şerafettin Duman 1984 Denizli doğumluyum. Eğitim hayatımı tamamladıktan sonra şirketimizde aktif olarak görev almaya başladım. Yaklaşık 2007 yılından beri şirketimizde görevimi sürdürüyorum. İşe başladığım yıllarda firmanın en alt kademelerinde çeşitli bölümlerinde görev aldım, daha sonrasında Denizli’de oto market perakende montaj mağazamız vardı, oranın yönetimini üstlendim, yaklaşık dört yıl kadar orada çalıştıktan sonra tekrar fabrikamıza dönüp yönetici pozisyonunda çalışmaya başladık. Daha sonrasında babam İrfan Duman ve amcam Muammer Duman’ın eğitimlerini tamamlayıp şirkete dahil olduklarından sonra toptan cam satışı işine başladık. Toptan cam satışında hızlı bir büyüme yakaladık. Bu büyüme ile birlikte yaklaşık 2-3 yıl içinde Türkiye’nin bütün illerine toptan cam dağıtımını sağlamaya başlamış olduk, kısa zamanda elde ettiğimiz bu toptandaki başarıyla birlikte Türkiye’nin tüm bölgelerine cam satışı yapar hale geldik. Şişecam’ın oto cam dağıtımını üstlenmiştik bayilerinden bir tanesiydik, ikinci yıldan itibaren her yıl Şişecam’da birinci olarak faaliyetlerimizi devam ettirdik. Burada yakalanan başarıyla birlikte bu işin ilerleyen yıllarda üretimine girmeye karar verdik, 1990’lı yılların başında Organize Sanayi Bölgesi’nde 1000 metrekaresel yatırımımızı tamamlayarak üretimimize başladık. Bugün 40.000 metrekaresel kapalı alanda üretim yapıyoruz. Üç fabrikadayız, 940 çalışanımızla birlikte Faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Üretimimizi dört farklı iş koluna hitap edecek şekilde oluşturduk, bunlardan birincisi ana iş kolumuz olan oto cam yenileme pazarı, Trafikte gördüğünüz tüm araç markalarının camlarını üretiyoruz. Bunu dağıtım ağımla bütün oto cam perakende işi yapan cam firmalarına dağıtımını sağlıyoruz. Diğer iş kolumuz OEM diye adlandırdığımız otomotiv üreticilerinin fabrikalarına cam veriyoruz. Özellikle ağır ticari ve otobüs üreticilerine hizmet veriyoruz. Üçüncü iş kolumuz traktör ve iş makineleri üreticilerine cam tedarik etmek. Türkiye’de bildiğiniz bir çok markaya direkt olarak cam üretimini biz yapıyoruz. Dördüncü iş kolumuz Otomotivden farklı olarak tencere cam kapaklarının üretimini yapıyoruz. Bu alanda Türkiye’deki en büyük firmayı diyebilirim. Bütün tencere markaları ile çalışıyoruz. Ülke ekonomisine de katkı anlamında ihracatı çok önemsiyoruz, bundan 7 yıl önce stratejimizi yeniden belirleyerek üretimimizin %50’sini ihracat etme hedefiyle yola çıktık %10 olan ihracat payımız bugün %40’lara ulaştı önümüzdeki 2 yıl içinde de %50 hedefini gerçekleştireceğimizi düşünüyoruz toplam 37 ülkeye ihracat yapıyoruz, ağırlıklı olarak Avrupa ve Amerika’ya ihrac ediyoruz diyebilirim. Amerika’da üretilen traktörlerden, İngiltere’deki meşhur Londra’daki iki katlı kırmızı otobüslerin camlarına daha sonra Fransa’da elektrikli otomobil üreticisi bir müşterimize camlarımızı gönderiyoruz bu bizim için gerçekten güzel bir motivasyon kaynağı, ülkemiz için de gurur verici olduğunu düşünüyoruz bundan dolayı ihracat çok çok önemli önceliğimiz bizim için.

Bayileşme süreci nasıl başladı, nasıl yayıldı?

Açıkçası oto cam pazarı için Bayileşme süreci bizim 1980’li yıllarda başladı. Babam ve amcamların toptan işine girmesi ile birlikte Türkiye’nin her yerinde müşterilerimiz oldu ve aramızda sıkı bir bağ oluştu. Daha sonrasında bu işin üretimine de girdikten sonra o yıllardan bugüne araç ve ürün çeşidi çok fazlaştı. Artık Denizli’den bir ürünü Diyarbakıra... Hangi müşteri hangi camı isteyecek bunu göndermek imkansız hale geldi ondan sonra 1990’lı yılların başlarında Türkiye’nin çeşitli illerinde 8 tane bölge müdürlüğü kurduk. Bu depolardan her gün depolardan bütün müşterilerimize siparişlerimizi teslim edecek şekilde dağıtım ağı oluşturduk uzun yıllardır da bu şekilde devam ediyor.

Kaskoda cam değişimi nasıl yapılır?

Kasko tarafında sigorta şirketleriyle uzun yıllardır anlaşmalıyız. Kaskolu bir müşterimizin araç camında hasar olduğunda Türkiye’nin her yerinden 7 / 24 ulaşabileceğiniz 444 00 70 numaralı hattımız var burayı arayabiliyorlar veya kendi sigorta şirketlerinden destek isteyebiliyorlar. Sonrasındaki süreçte aracında cam hasarı olan müşterimiz en yakın bayimizle irtibata geçiriliyor. Müşterilerimiz ne zaman isterlerse gerekli desteği oluyoruz. Ayrıca mobil montaj hizmeti de veriyoruz. Müşterimizin aracının olduğu konuma giderek orada cam değiştirme hizmeti de sağlıyoruz. Kaskolu müşterilerimiz bu hizmete hiçbir ücret ödemiyor daha sonraki süreçler bizim bayimiz ve sigorta şirketi arasında ilerliyor. Türkiye’deki 36 Sigorta firmasıyla anlaşmalı durumdayız. Aynı zamanda Filo araç kiralama şirketleriyle de anlaşmalıyız Türkiye’nin her yerinde filoların araç kiralama şirketlerinin cam hasarlarını da giderebiliyoruz.

Elektrikli camlar üzerinde standartlarınızı merak ediyoruz nasıl üretiliyor?

Son dönemde hızla yaygınlaşan elektrikli araçlarda yüksek menzil elde edebilmesi için daha çok hafiflik isteniyor. İnce ve hafif camlara doğru bir talep var. Bizde bu anlamda yatırımlarımızı buna dönük yapıyoruz. Bir diğer konu araçlarda da çok fazla teknolojik gelişmeler oluyor otonom sürüşler, şerit takipler gibi sistemler geliştirildi. Bu sistemlere uygun cam üretiminde de farklı parçalar kullanmak gerekiyor. Bunla ilgili de ayrı bir çalışma içindeyiz bu araçların camının değiştikten sonra şerit takip sistemlerinin tekrar yola uyarlanacak halde kalibre edilmesi gerekiyor. Türkiye’nin yaklaşık 15 noktada kalibrasyon hizmeti verebiliyoruz. Teknolojiyi ve yenilikleri takip eden bir firma olarak kontrol sistemleri getirdik. Örneğin 6 ay önce Tesla’nın tavan camını ürettik, çok özel bir camdı bunun üretebilir haldeyiz bu kapasitemiz var. Yeni araçların camlarını çok hızlı bir şekilde pazarı ederek takip ederek hemen stoklarımıza koyuyoruz.

Normalde kalemle vurduğumuzda kırılacak bir malzeme de kurşun geçirmez cam nasıl oluyor? Bir de gizli rezistanslı camlarınız var sanırım bu şekilde üretimleriniz nasıl oluyor?

Kurşuna dayanıklı cam üretimi çok hassas bir üretim ayrıca meşakatli bir üretim, çok dikkatle yapılması gerekiyor, dikkatle yapıyor. Kurşuna dayanıklı camlar çok fazla katmandan oluşuyor birçok camı BR dediğimiz hangi kurşuna dayanacağını standartları var örneğin roketatara bile dayanacak camlar oluyor bunlarda katmanlar çok daha artıyor. En arka kısmına poliüretan alışımlı bir malzemeyle camı lamine ettikten sonra bu hale geliyor üretimimizin bir kısmında bu anlamda çalışıyor. Bir diğer konu gizli rezistanslı camlar, araçların ön camlarında belli belirsiz bazı camlarda ısıtma sağlayan teller oluyor iki cam arasında, çok ince olduğu için gözü hiç rahatsız etmiyor. Camı bir düğmeyle ısıtabiliyorsunuz bu daha çok kış aylarında ve soğuk coğrafi iklimlerine karşı buzlanma ve buğulanmayı önlediğinden daha çok tercih ediliyor.

Sigorta şirketlerine verdiğimiz bir diğer hizmette çatlak cam tamiri, tabi uygun şartlarda olması gerekiyor araçta çok fazla çatlak olmaması gerekiyor. Madeni 1 TL boyutunda oluşan bir çatlağı büyümeden bayimize getirdiğinizde bu çatlağı tamir edip hiç görünmeyecek hale getirebiliyoruz.

Sektöre ve sürücülere vermek istediğiniz mesaj var mı?

Müşterilerimizin, tüketicilerimizin güvenle bizim ürünlerimizi kullanabileceklerini özellikle belirtmek istiyorum. Kalite anlamında orjinal cam diye bir algı var servislerde değiştirilen camlar ama bizim kalite anlamında hiçbir farkımız yok, kalite standartları onlarda neyse aynı standartlara bizlerde sahibiz aynı testleri kendi laboratuvarlarımızda yapıyoruz kalite anlamında hiçbir problem yaşamayacaklarını taahhüt ediyoruz. Bu yüzden ülkemizde üretilen milli sermayemizle kendi işçimizle, kendi yerli ham maddemizle üretilen yerli ürünleri tercih etmelerini ve kalite konusunda hiçbir sorun yaşamamalarını özellikle belirtmek istiyorum, bizi tercih ederlerse tabi ki çok memnun oluruz.



Yerli cama teşvik etmek için bir cümle kurmak ister misiniz?

Hasarsızlığı bozmuyor ve hasar kaydında servisteki gibi ciddi rakamlar olmadığı için aracın ikin el satışında veya bir sonraki satışında veya bir sonraki sigorta kaskolamada ciddi fiyat avantajı sağlıyor. Kaskolu araçlarda bizim yerli üretici olarak şöyle bir avantajımız da var biliyorsunuz serviste değiştirilen camlar yurtdışından geliyor ve ücretleri çok çok yüksek oluyor. Bunlar tabi ki bir hasar kaydında yüksek bir hasar gibi görünebiliyor, ikinci el aracınızı satmak istediğinizde burada yüksek bir hasar kaydı oluşmuş oluyor bizim yerli ürünlerde fiyatlarımız da daha avantajlı olduğu için çok düşük bir hasar kaydıyla bunu rahatlıkla izah edebiliyorsunuz, böyle bir avantajımız var bir diğer avantajımızda kullanıcı yerli camla değiştirdiğinde sigorta hasarsızlık indirimi bozulmuyor, serviste cam değiştirdiğinde bozuluyor, bir sonraki yıl hasarsızlık indirimi bozulduğu için çok daha yüksek bir fiyattan kasko yaptırmak zorunda kalabiliyor, bu da diğer avantajımız diyebilirim.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



1936'DAN BERİ



GÜVEN



MUTLULUK



SAMİMİYET



MEMNUNİYET



**MUTLULUĞUN
— SİGORTASI**

“Biz acenteleri iyi dinliyoruz ve onların isteklerini kendi uygulamamıza mutlaka entegre ediyoruz.”

Ramazan Öztürk

Open Yazılım - Kurucu

Open Yazılım'ın kurucusu Ramazan Öztürk, Sigorta Life'ın konuğu oldu. Sigorta acentelerinin en çok tercih ettiği program olduklarını anlatan Ramazan Öztürk, şirketinin kuruluş hikayesini ve bundan sonraki hedeflerini anlattı.

Biraz kendinizden ve şirketinizden bahseder misiniz?

Merhabalar, ben Ramazan Öztürk Düzce'liyim, Open Yazılım Şirketi'nin sahibiyim. Sigorta acentelerine yönelik yazılım geliştirmek üzere şirketimizi 2015 yılında kurduk. 2010'da Bilgisayar Programcılığı bölümü mezunuyum, 5 yıl kadar özel sektörde çalıştıktan sonra kendi şirketimi kurdum. İki çocuk babasıyım, bir kızım ve bir oğlum var. Open Yazılım, 2015 yılında kuruldu. Bu kuruluş hikayesini de anlatmak isterim. Çok yakın bir akrabam, sigorta acentesi olarak çalışıyordu. Kendi içlerinde hesaplarını takip edemediklerini, bazı problemler yaşadıklarından bahsetmişlerdi. Ben de bu noktada onlara yardımcı olabileceğimi ve böyle bir uygulama geliştirebileceğimi söylemiştim. 2015 yılında Open Acente, sigorta takip ürünü olarak çıktı. Bunun üzerinde hala çalışmalarımız devam ediyor. Öncelikle iki kişilik bir ekiple, küçük bir ofiste çalışmaya başladık. Zaman içerisinde ürünlerimizi geliştirdik ve müşteri sayımız arttıkça daha büyük bir ofise geçtik. Sonrasında 2 yıl içerisinde biz yaklaşık 10 kişilik bir ekibe sahip olduk. Hem iş gücümüz arttı hem de müşteri portföyümüz genişlediği için şu anda yaklaşık 35 kişiyle sigorta sektörüne hizmet veriyoruz. 2019 yılında Hızlı Teklif ürünümüzü piyasa çıkardık. Bu ürün de sigorta acentelerinin bizlere yoğun talebinden kaynaklıydı.

Sigorta sektörüne sağladığınız ürünler ve yazılımların tamamını anlatabilir misiniz?

Bizim şu anda iki tane ana ürünümüz var. Birincisi Open Acentem dediğimiz sigorta takibi. Acentelerin tüm işleyişleri ve üretim sonrasındaki işlemlerin takibini sürdürdükleri bir yazılım. Hızlı Teklif ise üretim öncesindeki uygulamamız. Kullanıcılar için poliçenin tekliflendirilmesi noktasındaki ciddi zaman kaybının önüne geçip, çok kısa sürelerde hızlı bir şekilde fiyat alabildikleri bir uygulamadır. Bizim en çok üzerine eğildiğimiz ürünümüz bu, gerçekten dinamik bir ürün. Yaklaşık 40 sigorta şirketinin ekranıyla entegre bir şekilde çalışıyoruz. Sigorta şirketleri tarafıyla da sürekli olarak ürünü geliştirmek için toplantılar düzenliyoruz. Sigorta web sitesi ürünümüz var, bu da sigorta acentelerinin aslında kurumsal yönlerini ortaya koydukları bu noktada kendilerini insanlara daha hızlı bir şekilde duyurabilecekleri bir platform. Asistans şirketlerinin de sistemlerini biz yazıyoruz yaklaşık iki tanesinin satışını gerçekleştirdik, şu an üçüncü ve dördüncü asistans şirketi içinde sistemler yolda. Sigorta şirketlerinin web servis tarafındaki uygulamalarımızda devam ediyor bu noktada web servis tarafında iyi bir imyeyle o projeyi de tamamlamaya çalışıyoruz. Bunların hepsini topladığımızda aslında bir sigorta şirketinin tamamını kapsamış durumdayız, işin aslında en güzel ve mutluluk verici tarafı da burası. Çünkü acente tarafında, şirket tarafında, müşteri tarafında birçok ürünlerimiz var. Son olarak da yurtdışı tarafında bir kanal açmaya çalışıyoruz o noktada eğer şu anda yaptığımız mevcut sigorta ürünlerini dış pazara da açabilirsek bize en mutluluk verici taraf o olacak, yurt dışındaki pazarda da yer almak istiyoruz.

Sizi rakiplerinizden ayıran, öne çıkmanızı sağlayan artılarınız neler?

Bizimle aynı işi yapan bazı rakiplerimiz var elbet, ancak oradaki avantajımız ekibimizin çok güçlü olması, biz gerçekten eğitim tarafına ciddi manada önem veriyoruz. Personellerimizin yetkinliği bizler için çok önemli, düzenli olarak eğitimler düzenliyoruz. Bizi öne geçiren özelliğimiz bu noktadaki programlarımızın daha güncel ve daha düzenli olmasından kaynaklı. Mesela hızlı teklif tarafında 6 branşta, hızlı teklif çalışabiliyorsunuz. Web servis tarafında da ürünler eklendiği zaman branş sayısı çok daha fazla olacak, satış sonrası geri bildirim tarafında da ekibimiz çok kuvvetli, aranan her müşteriye en geç 15 dakika içerisinde tamamıyla desteğini sağlamış oluyoruz. Bizleri rakiplerimizden ayıran özellikler müşterilerimizin geri bildirimlerine çok önem veriyoruz. Müşterilerimiz bizlere ulaştıktan sonra problemlerini en kısa sürede çözmemiz gerekiyor, bu noktada destek birimimiz gelen müşterimizin problemini çözmek için, ekranına bağlanabiliyor ve o anda herhangi bir problem varsa o anda çözebiliyor, eğer yazılımsal bir problem varsa yazılım birimimiz gerekli iyileştirmeleri yapıyor. Geri bildirim bizler için çok önemli müşteri memnuniyeti çok hızlı bir şekilde yayılıyor ve bize alternatif satış olarak geri dönüyor, ekibimizin yetkinliği çok iyi. Ürünlerimizin fiyatlarını bu ekonomik şartlarda optimal tutarak rakiplerimizden bir adım öne çıkmak istiyoruz, aslında kaliteyi uygun fiyata vermeye çalışıyoruz.



Sigorta sektörü hakkında görüşlerinizi merak ediyoruz?

Sigorta sektörü gerçekten çok büyük bir pazar, insanlarımızın sigortaya olan bakışları gerçekten çok iyileşiyor, gün geçtikçe aslında insanlarımız sigortanın önemini daha iyi anlıyorlar ve sigortalılık kapsamı daha da genişliyor. Bugün araç sigortasından, konut sigortasına, depreminden, iş yerine, insanlar bugün telefonlarını bile sigortalıyorlar bu noktada aslında iyi bir gidişatın habercisi. Biz bu noktada kendimizi kabullendirdik ve sigorta şirketlerinde iyi bir yer edindik, bu da aslında bizim ileride daha iyi başarılarla imza atacağımızın göstergesi. Sigorta sektörünü genel olarak özetleyecek olursak iyi yerlere doğru gidiyor, sigortalılık oranı artıyor, kapsamlar genişliyor, bizim açımızdan da bu aslında iyi bir şey, sonuç itibarıyla pazar genişliyor ve ürün alternatiflerimiz, yeni çıkartacağımız ürünler ve özellikler gün geçtikçe daha da artıyor.

Sektörde en zorlandığımız taraf bir projeyi ayağa kaldırma süreci. Bir projenin tasarlanması, hazırlanması, testlerinin yapılması, canlıya alınması ve satışa geçmesi noktası bizim en zorlandığımız nokta. Birçok birime bağlı oluyorsunuz, yazılım tarafı ayrı, satış tarafı ayrı, tasarım tarafı ayrı, bu noktada aslında bizim en zorlandığımız süreç bir ürünün sıfırdan ayağa kaldırılıp satışa geçme süreci bu noktada keşke elimizde bir sihirli değnek olsa da projeyi bir anda hazırlayıp direkt canlıya alıp satışa sunabilsek, bu zorlu sürecin sonundaki ürünün satışa geçtiği andaki mutluluk, gerçekten öncesinde çekilen bütün dertlere ve sıkıntılara değer nitelikte. O yüzden biz işimizi çok seviyoruz ve severek çalışıyoruz.

Open Yazılımın ürünleriyle ilgili biraz bilgi alalım?

Ürünlerimizin en önemli özellikleri kullanım kolaylığı. Biz acenteleri iyi anlamda dinliyoruz ve onların isteklerini, diğer tüm acenteler tarafında fayda sağlayacak bir özellik ve iyileştirmeyse, bunları kendi uygulamamıza mutlaka entegre ediyoruz. Sistem geçmişimde olduğu için sistemlerin arka planlarını gayet iyi analiz edebiliyoruz, ekibime bununla ilgili destek sağlıyorum, hızlı olduğu içinde insanlar masa başında sıkılmadan kolay bir şekilde devam ediyorlar. Uygulamalarımızın diğer bir iyi özelliği de hızlı olması, esnek bir alt yapıya sahip olduğu için istediğimiz noktada uygulamalarımızın hızını arttırabiliyoruz, bu da insanları sıkırmıyor, zamandan tasarruf etmelerini sağlıyor.



Kısa Kısa...

İş hayatında olmazsa olmazınız nedir?

İş hayatında, ben biraz disiplinli bir insanım, çok çalışmaya ve disipline önem veririm. Başarıımızın sırrı aslında bu, kendimde olan bu özellikleri de çalışma ve ekip arkadaşlarıma aşılamayı seviyorum. Çünkü gerçekten çok çalışmadan ve akıllıca çalışmadan bir yerlere varamıyorsunuz. Bu noktada bence en önemli şey, iş disiplini ve çok çalışmak diyebilirim.

Bu mesleği yapmasaydınız hangi sektörde olurdunuz?

Bu mesleği yapmasaydım, yine çok yüksek ihtimalle bilişim sektöründe olurdum, muhtemelen de iyi bir şirketin CTO'su olabilirdim. Çünkü dijitali, yazılımı, bilgisayarı, sistemleri çok seviyorum. İlk bilgisayarla 2001 yılında tanıştım, yaklaşık 23 senelik bir zaman dilimi geçti. O zamandan beri merakım hala ilk günkü gibi, bir cihaz gördüğümde veya bir problem olduğunda o problemi en kısa nasıl çözeriz, bununla alakalı geçmiş tecrübelerim hemen aklıma geliyor, kolaylıkla bu işin içinden çıkabiliyorum.

Çay mı kahve mi?

Çalışırken genelde yüksek oranda kahve tüketiyorum, onun dışında keyfi olduğunda çay içerim, her ikisi de diyebiliriz aslında.

İş hayatınızdan sonra kendinizi motive edecek bir hobiniz var mı?

Ben toprakla uğraşmayı gerçekten seviyorum, hani bu yılların vermiş olduğu bir yorgunluk mudur ismine ne derseniz, bahçede vakit geçirmeyi çok seviyorum kendi diktiğimiz ağaçlarımız var, onların bakımı, budamasını seviyorum, özellikle çocuklarım ve eşim yanımda olursa daha da mutlu oluyorum. Onlara da bir şey öğretme ve bir şeyi aşlamak üzerine devam ediyorum, onlarda mutlu oluyorlar bahçede vakit geçirmekten. İlave olarakta araba sporlarını çok seviyorum, kendi tarafımda yüksek performanslı araçlarla gezintiye çıkmayı tabiri caizse gazlamayı, onlara ciddi bir merakım var. Bunlar beni rahatlatıyor her ikisinde de hem ailemle vakit geçirirken hem de arabalarla vakit geçirirken ve bunları yaparken oradaki sohbetten çok büyük haz duyuyorum, bu da aslında beni iş dışında gerçekten çok rahatlatıyor.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



- 7/24 Araç Kabulü
- Vale & Çekici Hizmeti
- Anında İkame Araç
- Servis Yönlendirme
- Onarım Süreci Takibi

 **TUR** | ASSIST

Hasar Destek Merkezi ile
Ankara'da hizmetinizdeyiz!



0850 755 53 72

Tur Assist Hasar Destek Merkezi:
Bahçekapı Mah. Sanayi Bulvarı Cad. No:24/1
Şaşmaz / Etimesgut ANKARA

Sektörden Kısa Kısa

Değerli Sigortalılar ve Tüketiciler,

Hak sahibi ve/veya vekillerinin ekspertiz rapor örneğinin eksperlerden taleplerine ilişkin İcra Komitemiz ilgili merciler nezdinde gerekli girişimlerde bulunulmuş, hak sahibi ve/veya vekillerinin raporlara kolayca ulaşımı temin edilmiştir.

Bu kapsamda yapılan çalışmalar neticesinde, 10 Temmuz 2024 tarihi itibarıyla, söz konusu uygulama yürürlüğe alınmış olup gerçek kişilere ilişkin Trafik ve Kasko sigortalarında düzenlenen eksper raporları e-Devlet üzerinden görüntülenebilmektedir. Bu çerçevede hem eksper atama işlemleri hem de eksper raporlarının görüntülenmesi işlemleri e-Devlet üzerinden yapılabilmektedir.

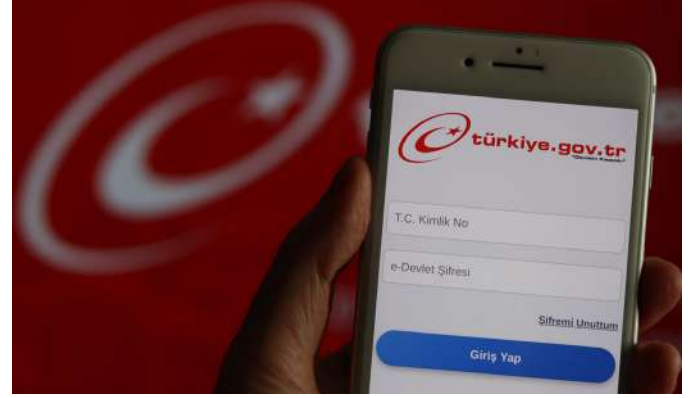
Sigortalılar, söz konusu uygulamaya e-Devlet üzerinden Trafik ve Kasko Eksper Raporları Sorgulama adımı takip edilerek ulaşabilmektedir.

Kamuoyunun bilgisine önemle sunulur.

Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği
Yönetim Kurulu



RS Otomotiv Grubu ve Doğan Trend Otomotiv'den Önemli İş Birliği!



Eksper Raporları Artık e-Devlet Üzerinden Görüntülenebiliyor

Yüzde 100 elektrikli araçlar dünyasında hafif ticari araçlar da hayatımızdaki yerini almaya başladı. Elektrikli ticari araçlar tasarruf, ekonomi ve verimlilik değerleriyle ticaret hayatına güç katıyor. Otomotiv pazarında güçlü bir konuma sahip olan MAXUS Türkiye Distribütörü Doğan Trend Otomotiv ile RS Otomotiv Grubu yeni bir iş birliğine imza attı.

Otomotiv satış sonrası hizmetler sektörünün önde gelen şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, RS Mobility şirketiyle, elektrikli araçlar dünyasındaki yerini aldı. RS Mobility, Maltepe'de bulunan showroomunda MAXUS'un Yetkili satış ve servis hizmetlerini vermeye başladı.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Otomotivdeki yeni teknolojileri ve dönüşümü bugünden yakalamayı hedefliyoruz. Elektrikli araçlar dünyasında baş döndürücü bir ivme yaşanırken, MAXUS ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğimiz sayesinde, bu sürece katma değer sağlayacağımıza inanıyoruz." açıklamasında bulundu. Haziran ayı itibarıyla RS Otomotiv Grubu'nun Maltepe Genel Müdürlük kompleksinde kapılarını açan yeni showroom; MAXUS e-Deliver 3 test sürüşü için tüm ticaret erbaplarını bekliyor.

Türkiye Hayat Emeklilik, VakıfBank ile yaptığı iş birliği kapsamında, BES müşterilerine yapacakları ek katkı payı ödemeleri için faizsiz 3 ay taksit imkânı sunuyor.

Türkiye Hayat Emeklilik, VakıfBank iş birliğiyle BES ek katkı payı ödemeleri için müşterilerinin hem bütçelerini zorlamadan birikim yapabileceği hem de emeklilik dönemlerine güvenle hazırlanmalarını destekleyecek bir kampanya başlattı. Kampanya kapsamında Türkiye Hayat Emeklilik müşterileri, VakıfBank Troy logolu kredi kartı ile Türkiye Sigorta mobil uygulaması üzerinden tek seferde yapılacak her 1.000 TL-50.000 TL arası peşin BES ödemelerini faizsiz 3 ay taksitlendirebiliyor.

Kampanya 31 Temmuz'a kadar devam ediyor

Kampanyadan tüm Türkiye Hayat Emeklilik BES sözleşme sahipleri yararlanabiliyor. VakıfBank Troy Kredi kartı ile ödeme yaparak maksimum devlet katkısından faydalanmak isteyenlere özel kampanya 31 Temmuz'a kadar devam edecek.



Türkiye Hayat Emeklilik'ten VakıfBank Troy Karta Üç Taksit



Özgür Bülent Koç, Türk Reasürans Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Olarak Göreve Başladı.

Sigorta sektörünün tecrübeli isimlerinden Sayın Özgür Bülent Koç, Türk Reasürans Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. Koç, Türk Reasürans Birinci Genel Müdür Yardımcısı olarak; Yurt İçi Trete Kabulleri, Yangın ve Mühendislik İhtiyari Reasürans, Sorumluluk İhtiyari Reasürans ve Hukuk bölümlerinden sorumlu olacak. 1 Ağustos 2024 itibarıyla görevine başlayacak olan Koç, Ebru Kır'dan görevi devralacak.

Özgür Bülent Koç Kimdir?

1975 Ankara doğumlu olan Koç, ortaokul ve lise öğrenimini Bursa Erkek Lisesi'nde tamamladıktan sonra, 1996'da Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Askerlik hizmetini ise 1999 yılında tamamladı. Koç, evli ve dört çocuk sahibi olup, ileri düzeyde İngilizce bilmektedir.

Koç, iş hayatına 1996 Temmuz ayında Işık (Bereket) Sigorta'da Risk Mühendisi ve Reasürans Uzmanı olarak başlamış ve aynı şirkette Teknik ve Reasürans Müdürü iken Eylül 2007'de Willis Re Türkiye direktörlüğüne geçmiştir. Londra ve Türkiye ofislerinde 1,5 yıla yakın bir süre görev yaptıktan sonra, kurucu Genel Müdür olarak Ocak 2009'da Neova Sigorta'ya transfer olmuştur. Neova Sigorta'da 13,5 yıl boyunca sürdürdüğü Genel Müdürlük göreviyle beraber; 2012-2022 arasında Sigorta ve Bilgi Gözetim Merkezi Yönetim Komitesi Üyeliği ve Başkanlığı, 2015 yılında kurulan Katılım Sigortacılığı Derneği Başkanlığını yürütmüştür. Koç, Mayıs 2018 ve Temmuz 2022 arasında Türkiye Sigorta Birliği Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyeliği; Temmuz 2019 ve Temmuz 2022 arasında Güvence Hesabı Yönetim Komitesi Üyeliği görevlerini de sürdürmüştür. Neova Sigorta'daki görevinden Temmuz 2022'de ayrılan Koç, Mart 2023 itibarıyla Türk Reasürans ve DASK kurumlarının Strateji ve Proje Danışmanlığı ve T-Rupt Teknoloji'nin Yönetim Kurulu Üyeliği görevini üstlenmiştir.

Türk Reasürans olarak, Sayın Özgür Bülent Koç'a yeni görevinde başarılar diliyor, birlikte atacağımız adımların şirketimize ve sektöre değer katacağına inanıyoruz.

Türk Reasürans Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığını Haziran 2020'den bu yana sürdürmekte olan ve Şirketimize değerli katkılar sağlayan Sayın Ebru Kır'a da teşekkürlerimizi sunar ve kariyer yolculuğunda başarılar dileriz.

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 sefa-
fikte gönül rahatlığı ile seyredebilmek için
alınabilecek önlemlerin başında gelen kasko
poliçesi, trafikteki güvenliğinizin yanı sıra;
doğal afetlerden hırsızlığa kadar, farklı alan-
larda, farklı avantajlar da sunan bir sigorta
türüdür.

Kasko sigortası; araçların başka trafik kaza-
ları olmak üzere çeşitli sebeplerden dolayı
hasar görmesi sonucunda oluşacak zararları
karşılamanı sağlayan sigorta türüdür. Ancak günümü-
zün gelişen sigorta hizmetleri, ek düzenle-
meler ile bu ürünün hizmet alanını, farklı
durumları da kapsayacak şekilde genişlete-
bilmektedir.

Sıklıkla Zorunlu Trafik Sigortası ile karıştırı-
rılan 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 sağla-
nabilir.

• Neler Kasko Kapsamına Girer?

Çarpma, çarpılma, çarpışma, yanma, çalınma
ve üçüncü kişilerin kötü niyetli hareketleri
kaskonun ana teminatlarıdır. Bunların dışın-
da 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 durumun-
da sürücünün ve yolcuların can güvenliğini
teminat altına almak için ferdî kaza sigortası
ürünlerini kasko sigorta paketinize ilave
edebilirsiniz.



Sektördeki 40 yılı aşkın tecrübesiyle bugün 15. yaşını kutlayan RS Otomotiv Grubu; otomotiv sektöründe satış sonrası hizmetleri veren lider markalarıyla kaliteli ve güvenilir hizmet sunmaya devam ediyor.

RS Servis

HIZLI - EKONOMİK - PROFESYONEL

www.rsservis.com.tr

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

MET teknik

EĞİTİMİN USTASI

www.met-teknik.com

OtoKonfor

SİZ KEYFİNİ SÜRÜN..

www.otokonfor.com

GARANTİLİ OTO SERVİS

GARANTİ BOZMAYAN
GARANTİLİ SERVİS

www.garantiliotoservis.com

CARSHINE

OTO BAKIM ve KORUMADA
PROFESYONEL DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

RS Assurance

360° GÜVENCE ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

RS Mobility

ELEKTRİĞİN GÜCÜYLE GELECEĞE...

www.rsmobility.com.tr

SigortaAcentesi

SİGORTA ACENTEDEN ALINIR

www.sigortaacentesi.com



ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!



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

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

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.