

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/39

ARALIK 2023 • sigortalifedergi.com • 50 TL

bes

acente

broker



dijital

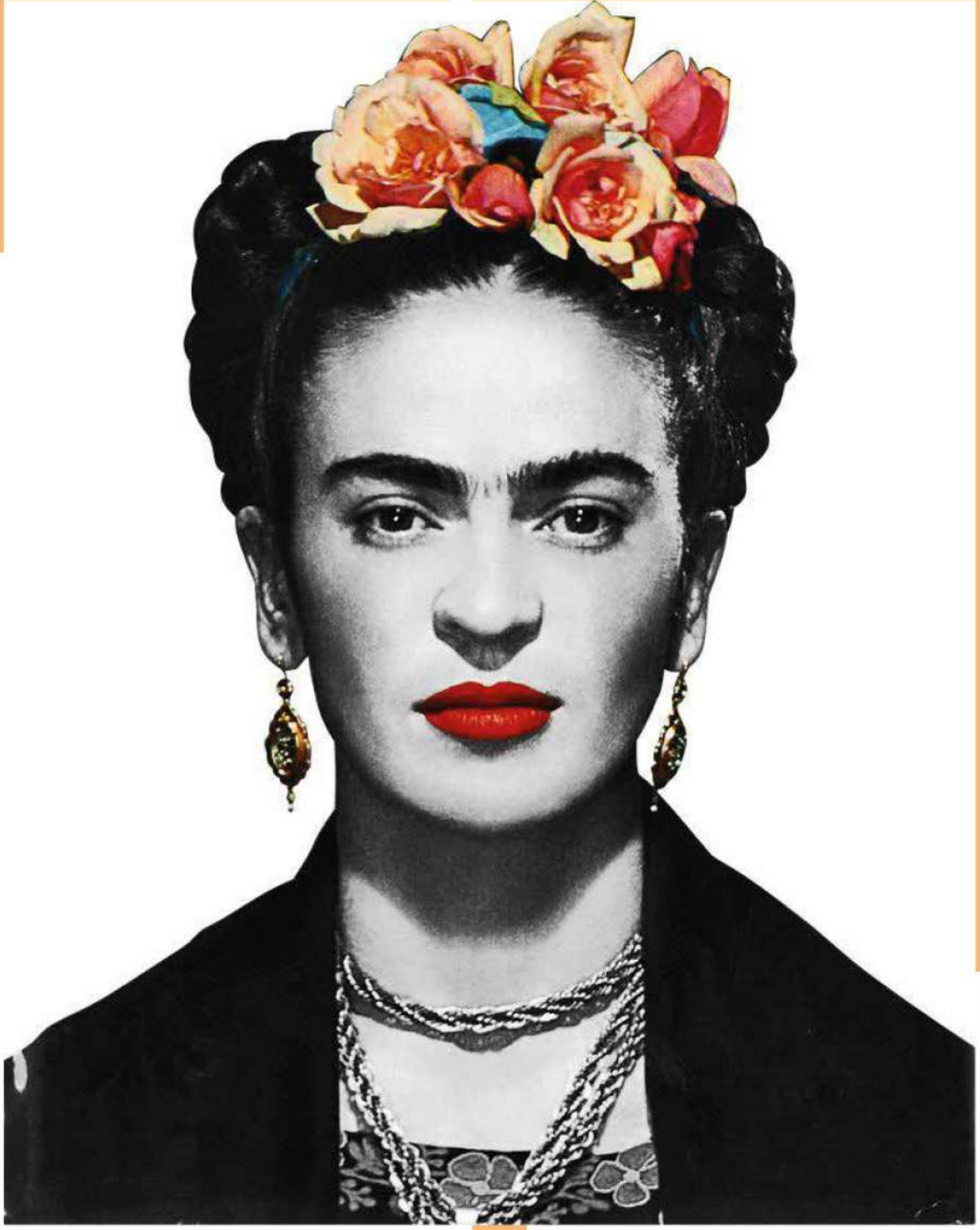
reasürans

sigorta

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**



“Ölmesinler diye çiçeklerin resmini yapıyorum.”

FRIDA KAHLO

1907 - 1954

Yeni yılda da yenilenmeye devam edeceğiz!



Sigorta Life Dergi'nin 39. sayısı olan Aralık sayısı ile beraber 2023 yılını geride bırakıyoruz. Santra Marketing çatısı altında yayın hayatına devam eden Sigorta Life, yeni yılda da yenilenmeye devam edecek.

Kısa zamanda güzel işler ortaya çıkaran Sigorta Life dergisinin bu sayısını da tüm sayılarımızda olduğu gibi tüm markalarımız ve okurlarımız için özenle hazırladık.

Sigorta sektörünü yakından takip edenlerin dergisi olarak Aralık ayında birbirinden önemli gelişmeleri ve en güncel haberleri ekip arkadaşlarımızla birlikte sizlerle buluşturuyoruz.

Hem **sigortalifedergi.com** internet haber portalımız hem de konveksiyonel medyalarımızda gerçekleştirdiğimiz sohbetlerimiz ve canlı yayınlarımızla sektöre farklı bir soluk getirmeyi hedeflediğimiz bu yolculuğumuzda bizi yalnız bırakmayan tüm okur ve izleyenlerimize teşekkürlerimi sunuyorum.

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

Sigortasız kalmadığımız bir yıl dileğiyle...

Sevgilerimle

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin- deki- ler

8

HABER |

Türkiye Sigorta'dan Sürdürülebilir Kalkınma İçin Sağlık Sigortaları

10-11

HABER |

"Memleketin Sigortası olmak ancak insan odaklı bir yaklaşımla mümkün"

12

HABER |

Magdeburger Sigorta Fenerbahçe Parolapara Erkek Voleybol Takımı'nın formasında yer aldı.

14-15-16

HABER |

2. Sigorta Fuarı'nda Maher Holding Sigorta Grubu Rüzgarı

18

HABER |

Gulf Sigorta Başarılı Acentelerini Portekiz'de Ağırladı

20

HABER |

Türkiye Hayat Emeklilik'ten, BES'e Yeni Katılanlara Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Hediyesi

22

HABER |

Quick Tower'a "En Yeşil Bina" ödülü

24-25

HABER |

İhtiyaca Özel Kasko Çözümleri Türk Nippon Sigorta'da

26

HABER |

Maher Holding Grubu TEV ile "iyilik peşinde" kostu

28-29

RAPOR |

Kasım Ayı Gerçek Alıcı İçin Fırsat Ayı Mı?

30

DUYURU |

TSB'den kamuoyuna duyuru!

32-33-34

BELGESEL |

AXA Sigorta'nın katkılarıyla, Tuluhan Tekelioğlu tarafından çekilen belgeselin Galası Yapıldı.

36-37

HABER |

BES güvenle yoluna devam ediyor

38

HABER |

"Risk yönetiminin en önemli kısmı tedbirden geçiyor"

40-41-42

ÖZEL RÖPORTAJ | İsmet Ünal Tanyıldızı'ndan Sigorta Life'a Özel Açıklamalar!

44-45

HABER |

QNB Sigorta, Yeni Bir Sigortacılık Anlayışının Lansmanını Gerçekleştirdi: 'Bugün, Bugünü Yaşa'



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

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

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



46-47

HABER |

Sompo Sigorta, 2. Uluslararası Sigorta Fuarı'nda sektör profesyonelleri ve acenteler ile bir araya geldi.

48

HABER |

Gulf Sigorta'nın Cumhuriyet'in 100. Yılına Özel Dağıtım Kanalı Kampanyası

50-51-52-53-54-55-56

FUAR |

Sigorta Fuarı Özel

58-59

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

60-62-64

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

66-67-68-69

ARAŞTIRMA |

TSB Sigorta Sektörü Verileri

70-71-72

BİZDEN

HABERLER |

Koca bir yıl geride kaldı...

73

BİZDEN

HABERLER |

Teşekkürler Sigorta Fuarı



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

OKSİJEN PLUS

KALP/KARDİYAK (7 HASTALIK) • AORT GREFT CERRAHİSİ (HASTALIK VEYA TRAVMATİK YARALANMA İÇİN) • KORONER ARTER BYPASS CERRAHİSİ • KALP KRİZİ • KALP YETMEZLİĞİ • KALP KAPAKÇIĞI DEĞİŞİMİ VEYA ONARIMI • AÇIK KALP AMELİYATI • İNME • KANSERLER 12 HASTALIK • KANSER • APLASTİK ANEMİ • KALICI KEMİK İLİĞİ YETMEZLİĞİ İLE • NÖROLOJİK HASTALIKLAR / SINIR SİSTEMİ HASTALIKLARI (11 HASTALIK) • ALZHEIMER HASTALIĞI VEYA DEMANS • BAKTERİYEL MENENJİT • İYİ HUYLU BEYİN TÜMÖRÜ • KRONİK ORGANİK BEYİN HASTALIĞI • KOMA • CREUTZFELDT-JAKOB HASTALIĞI • ANSEFALİT • MOTOR NÖRON HASTALIĞI • MULTİPL SKLEROZ • PARKINSON HASTALIĞI • PROGRESİF

SUPRANÜKLEER PALSI • OTOİMMÜN HASTALIKLARI / ENFEKSİYÖZ HASTALIKLAR (2 HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDE AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANILAN HIV ENFESİYONU • KAN NAKLI • FİZİKSEL SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA • SİSTEMİK LUPUS ERİTEMATOZUS • ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ DURUMLAR 15 HASTALIK • BÖBREK YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ • MAJÖR ORGAN NAKLI • SOLUNUM YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHNSEL HASTALIK • TRAVMA (8 HASTALIK) • KÖRLÜK • SAĞIRLIK • AD'YE BAĞLI TPD • UZUV KAYBI (ELLER VEYA AYAKLAR) • KONUŞMA KAYBI • UZUVLARIN FELCI • ÜÇÜNCÜ DERECE YANIKLAR • TRAVMATİK KAFA YARALANMASI

35

KRİTİK HASTALIK İÇİN ANINDA TAZMİNAT



+ YATARAK TEDAVİLERE TAMAMLAYICI SAĞLIK

+ ÇOCUK KANSERİ

+ FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA*
369 TL
BAŞLAYAN
FİYATLARLA



affinitybox

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

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

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

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

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.



Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA

Türkiye Sigorta'dan Sürdürülebilir Kalkınma İçin Sağlık Sigortaları

“Cumhuriyetin 100. Yılında Sigortacılık Sektöründe Sürdürülebilirlik ve Verimlilik” başlıklı panelde sunum yapan Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu, konuşmasına dünya ve Türkiye’de sigorta sektörünün gelişimini değerlendirerek başladı. Sigorta sektöründe küresel prim üretiminin 2022 yılında 6,8 trilyon dolara ulaştığını ve bu üretimin yüzde 60’ının hayat dışı, yüzde 40’ının ise hayat branşlarından sağlandığını söyleyen Buldu, toplam 4 trilyon dolarlık hayat dışı branşı prim üretiminin yüzde 49’unu sağlık branşının oluşturduğuna dikkat çekti.

Buldu, “Ülkemiz prim üretimi 2022 yılında 235 Milyar TL olarak gerçekleşmiş ve bu üretimin yüzde 87’si hayat dışı, yüzde 13’ü ise hayat sigortalarından sağlanmıştır. Hayat dışı prim üretiminin yüzde 16’sını sağlık branşı oluşturmaktadır. Ülkemizdeki sağlık sigortalarının ağırlığı düşük görünse de 2003 yılında başlatılan ‘Sağlıkta Dönüşüm Projesi’ ile Genel Sağlık Sigortası uygulamaları dünya örneklerine göre çok daha kapsayıcıdır. Genel devlet sağlık harcamasının toplam sağlık harcamasına oranı 2021 yılında yüzde 79,2, özel sektör sağlık harcamasının ise yüzde 20,8 olarak gerçekleşmiştir.” diye konuştu.

Hastanın merkezde olduğu kişiselleştirilmiş bir ekosistem

Türkiye Sigorta olarak herkesin kaliteli sağlığa erişimini hedefledikleri bir sürdürülebilirlik yaklaşımları olduğunu belirten ve yeni sağlık ekosisteminde değişen müşteri ihtiyaçları ile farklı uygulamaları dikkate alarak strateji oluşturdıklarını kaydeden Buldu: “Türkiye Sigorta olarak ‘Herkes için her yaşta sağlıklı yaşamların sağlanması ve refahın teşvik edilmesi’ sürdürülebilir kalkınma hedefi doğrultusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Değişen müşteri beklentileri nedeni ile geleceğin sağlık modelinde hastanın merkezde olduğu kişiselleştirilmiş bir ekosistem oluşturmuyoruz. Örneğin; Tamamlayıcı Sağlık Sigortası bizim için çok önemli. Bu konuda pek çok farklı alternatif paketler geliştirdik. Mikro ürünler ile ürün yelpazemiz çeşitlendiriyor, sağlık turizmini destekliyoruz. Üyelerimize, uzaktan sağlık hizmeti sağlarken, kronik hastalıklarla mücadeleyi önceliklendiriyoruz. Bu esnada müşteri platformunda sağlıklı kalmak üzerine bütünsel esenlik hizmetleri de veriyoruz. Sürdürülebilirlik süreçlerimizde yeşil bir dünya için kağıtsız ofis ile gelecek kurgularken, dijitalleşme, yapay zekâ ve robotik süreçleri odağımıza alarak verimliliği hedefliyor, paydaşlarımızla iş ve süreç geliştirip tedarikçilerimize finansal kolaylık sağlıyoruz.” dedi.

Tuba Buldu

Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Sigorta sektörünün lider şirketi olan Türkiye Sigorta, Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği (SASDER) tarafından Antalya’da gerçekleştirilen 10.Ulusal Kongresi’nde sponsor olarak yerini aldı. Kongre’de konuşan Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu; “Sürdürülebilir kalkınma hedefi doğrultusunda Türkiye Sigorta olarak herkesin kaliteli sağlığa erişiminin sağlanması ve hastanın merkezde olduğu kişiselleştirilmiş bir sağlık sistemi için çalışıyoruz.” dedi.

Ulusal sağlık ve sosyal güvenlik politikalarının oluşumunda ve uygulanmasında etkin paydaşlardan biri olmak vizyonu ile yola çıkan Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği (SASDER)’in düzenlediği 10. Ulusal Kongresi 2-5 Kasım tarihlerinde Antalya’da gerçekleştirildi. Sigorta sektörünün öncü şirketi Türkiye Sigorta’nın sponsor olarak yerini aldığı kongreye; sağlık hizmet sunucuları, sigorta şirketleri, ilaç firmaları, medikal firmalar ve teknoloji firmaları gibi sektörden 500’ün üzerinde paydaş katılım sağladı.

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler:

**“Memleketin Sigortası olmak
ancak insan odaklı bir
yaklaşımla mümkün”**

35 yıldır köklerinin değerini bilmekten aldığı güçle çalışmalarını sürdüren Unico Sigorta, yeni yaşında da istikrarlı ve kârlı büyümesine devam ediyor.

Türkiye'de sigortacılık faaliyetlerine Commercial Union Sigorta A.Ş. (CU) unvanıyla 1988 yılında başlayan Unico Sigorta, 240'a yakın çalışanı, 8 bölgedeki 1100 acente ve broker'ıyla sektörün en önemli oyuncularından biri olarak faaliyet gösteriyor.

İlk poliçesini 1988'de yangın sigortası için düzenleyen Unico Sigorta (O dönemki ismiyle Commercial Union), bugün hayat dışı/elementer branşta müşterilerine hizmet sunuyor. 2005 yılında Birleşik Krallık'ın en büyük sigorta şirketlerinden Aviva International Holdings Limited'in hisseleri devralmasıyla 'Aviva Sigorta A.Ş.' şirket unvanı, 2015 yılında Kibele B.V.'nin şirket hisselerini devralması sonrası ise "Unico Sigorta" olarak değişti. Unico Sigorta bugün yüzde 80 Heksagon Mühendislik ve Tasarım A.Ş., yüzde 20 Kibele B.V. ortaklığıyla yoluna devam ediyor.

Unico Sigorta, pandemi dönemi sonrasında dünyada ve Türkiye'de yaşanan ekonomik, sosyal değişimler ve belirsizlik ortamının artmasıyla müşterilerinin kendilerini her zamankinden daha fazla güvende hissedecekleri hizmet ihtiyacını anlayıp geliştirmeye yöneltti.

Şirket, değişen müşteri ihtiyaçlarına hızlı ve en uygun çözümleri sunmak için 2022 yılında "Değişim, Dönüşüm ve Gelişim" üzerine oluşturduğu 3 yıllık iş planını uyguluyor, Ar-Ge ve yatırımlarını sürdürüyor.

Unico Sigorta, Eylül 2023 sonu 683.157.342 TL net kâr rakamı elde etmiş olup, öz sermayesi 1.517.763.193 TL'ye ulaşmıştır. 9 aylık kâr rakamının Aralık 2022 sonu kârına göre artış oranı %101'dir. Eylül 2023 sonu öz sermaye kârlılığı ise %45 olup, yine 9 aylık öz sermaye büyümesi %85 olmuştur.

Eylül sonu hasar prim oranına bakıldığında tüm branşlar özelinde %75 gibi kârlılığa etken oluşturan bir hasar primi olduğuna dikkat çeken Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler konuşmasına şöyle devam etti: "Unico Sigorta olarak 35 yıllık tecrübemiz, donanımlı insan kaynağımız ve güçlü iş ortaklarımız ile sektöre değer katmak için her geçen gün daha çok çalışıyoruz. Eylül ayı itibarıyla açıkladığımız finansal sonuçlarımız da bu istikrarın bir göstergesi."

Müşteriye daha iyi hizmet için Ar-Ge Şart...

2024'te hem ürün ve hizmet hem de fiyatlama anlamında geliştirme hedefiyle araştırma geliştirme çalışmalarına öncelik verdiklerini anlatan Güzeler sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu yıl lansmanını yaptığımız sektörde ilk olan Tam Kasko ürünümüz ile müşterilerimize tüm kasko ana ve ek teminatlarını uygun fiyatlarla sunuyoruz. Bu ürüne özel güvence sağladığımız mekanik arıza, donma, eskime, gelir kaybı gibi ek teminatlar ile müşterilerimizi başlarına gelebilecek olası tüm risklere karşı koruyoruz. Ayrıca bireysel müşterilerimize özel lastik saklama hizmetimizi kasko müşterilerimize de ücretsiz olarak sunuyoruz. Bunun yanı sıra UniKobi ürünümüz ile de 25 milyon TL'ye kadar sigorta bedelli 70'e yakın faaliyet alanında kobilerimize deprem, yangın, hırsızlık gibi ana teminatlarımız bulunuyor. Ayrıca sigortalılarımızın ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen gelir kaybı, elektronik cihaz, makine kırılması, kâr kaybı, kira kaybı, 3. Şahıs sorumluluk gibi pek çok ek teminat da sunuyoruz. Üstelik bu poliçeyi düzenlerken müşterilerimizden riziko teftiş, soru formu veya fotoğraf istemeden hızlı bir şekilde hizmet veriyoruz"

Unico Sigorta, ayrıca müşteri odaklı yaklaşımımızı desteklemek için şirketimizde Müşteri Mükemmeliyet Merkezi'ni kurdu. Bu birim ile amaç müşterilerin beklentilerini ve önceliklerini anlayıp, isteklerine saygı duyup, uygun çözümler sunarak geleceğe umutla ilerleyebilecek sürdürülebilir bir yaklaşım geliştirebilmek.

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler depremlerin ve benzeri tüm doğal afetler tabii ki hepimiz için çok üzücü sonuçlara sebep olduğuna da değindi: "Bizim Unico Sigorta olarak aldığımız en önemli ders deprem sonrası etkilerin hızlı ve etkin çözümüne ilişkin olarak çalışmak oldu. Bu kapsamda Kocaeli Üniversitesi Jeoloji ve Jeofizik Mühendislik Bölümü ile AR-GE tabanlı bir proje çalışması başlattık. Türkiye'de bir ilk niteliğinde olan bu projeye hasara neden olan zemin etkisi, faya uzaklık, topografik eğim, yerel jeolojik özellikler, yeraltı suyu seviyesi, deprem ivmesi gibi pek çok etkinin bir arada değerlendirileceği bir çalışma yürüteceğiz."

Tüm çalışanlarını ve iş ortaklarını da işlerinin odağında tutmanın öncelikleri olduğunu belirten Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler; "Ancak böylesi bir yaklaşımla bu memleketin sigortası olmak mümkün" dedi.



Sporun birleştirici gücüne gönülden inan Magdeburger Sigorta Fenerbahçe Parolapara Erkek Voleybol Takımı'nın formasında yer aldı.

Ülker Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Stadyumu 1907 Tribünü'nde Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Fenerbahçe Spor Kulübü Genel Sekreteri Burak Çağlan Kızılhan, Yönetim Kurulu Üyesi Simla Türker Bayazıt ve Fenerbahçe Voleybol Takımları Sportif Direktörü Dariusz Stanicki'nin katılımlarıyla imza töreni gerçekleşti.

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, nazik ev sahipliği için Fenerbahçe Spor Kulübü'ne teşekkür ederken iş birliklerinin sporculara Fenerbahçe Erkek Voleybol Takımı'na ve Türk sporuna katkı sağlamasını diledi.



Konu sağlığınızsa çözüm Türkiye Sigorta!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası



- ✓ Yatarak ve ayakta tedavi teminatı*
- ✓ Geniş anlaşmalı kurum ağı
- ✓ Ömür boyu yenileme garantisi**
- ✓ Diyetisyen ve psikolojik danışmanlık***
- ✓ Göz ve diş muayene paketleri***
- ✓ Check-up hizmeti***
- ✓ Taksit seçenekleri

*0-64 yaş aralığındaki kişiler için düzenlenmektedir.
** Ömür boyu yenileme garantisi hakkında detaylı bilgi almak için anlaşmalı banka şubelerini ya da acentelerimizi ziyaret edebilirsiniz.
*** Ek hizmetler, yılda 1 defa ve tek seferde olmak üzere ücretsizdir.

Ayrıntılı bilgi için
QR kodu okutun.



2. Sigorta Fuarı'nda Maher Holding Sigorta Grubu Rüzgarı



Bu yıl ikincisi düzenlenen Sigorta Fuarı Sektör İş Birliği Fuarı ve Kongresi 13-15 Kasım tarihleri arasında Antalya'da gerçekleşti. Türkiye'nin ulusal ve uluslararası sigorta paydaşlarını bir araya getiren fuarda, Maher Holding Sigorta Grubu yöneticileri panellerdeki sunumlarıyla dikkat çekti.

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) destekleri ile Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Antalya Sigorta Acenteleri Derneği (ANSAD) işbirliğiyle düzenlenen 2.Sigorta Fuarı, sektörde ticari iş birliğinin geliştirilmesi ve sigorta penetrasyon oranının artması amacıyla "Güçlü Ekonomi Güçlü Sigortacılık Yolunda Gelecek Vizyonu" temasıyla Antalya Pine Beach Hotel'de gerçekleştirildi.

ANSAD Başkanı İbrahim Düzenli, ATSO Başkanı Ali Bahar, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken, TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, SEDDK Başkanı Davut Menteş ve Antalya Vali Yardımcısı Erol Tanrıkulu'nun açılışını yaptığı fuar 13-15 Kasım 2023 tarihleri arasında birçok seminer ve etkinliğe sahne oldu.

“Kalkınmayı sağlayabilecek yegâne unsur sigortacılıktır”

Açılış konuşmasında söz alan Türkiye Sigortalar Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise fuarın amaçları hakkında şunları söyledi: “29 Ekim 1923’te aslında sadece Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluşu değil, aynı zamanda Türk Devletinin varlığı ve sürdürülebilirliğinin de ilanı olmuştur. Elbette ki bu ülkenin varlığı ve sürdürülebilirliğini korumak Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olarak hepimizin görevidir. Bu ülkenin varlıklarının ve yatırımlarının sürdürülebilirliğini korumaksa biz sigortacıların görevidir. Türkiye ekonomisine istihdam yaratmayı, vergi gelirlerinin sürdürülebilirliğini, kalkınmayı sağlayabilecek yegâne unsur sigortacılıktır. Dolayısıyla bu üç gün boyunca bu amacımızı hep birlikte konuşup pekiştireceğiz.”

Ahmet Yaşar fuarın ikinci gününde yapılan “Afet Yönetiminde Kentsel Dönüşümün Rolü” başlıklı panelde ise Bina Tamamlama Sigortasının kentsel dönüşümden bağımsız düşünülmemesi gerektiği konusuna değindi.

Maher Holding Sigorta Grubu yöneticilerinin de katkı sağladığı fuarda Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli “Gelecekte Şirketlerin Liderlik Rolü” başlıklı panelde, Quick Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Elvan Atalay ise “Sağlıkta Sürdürülebilirlik ve Yaşlanma” başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldı.

“Keşke Benjamin Button poliçeleri olabilseydi”

Fuarın ilk günü “Sağlıkta Sürdürülebilirlik ve Yaşlanma” başlıklı panelde konuşan Quick Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Elvan Atalay, 90’ların başından bu güne özel sağlık sigortalarının yaygınlaşıp ürün çeşitliliğine kavuştuğunun altını çizerek güncel verilerle ilgili şunları aktardı: “2023’ün ilk dokuz aylık sonuçlarına baktığımızda seyahat hariç 43 milyara yakın bir üretim var. Bir önceki yıla göre primde yüzde 244 artış var ancak enflasyonu baz aldığımızda bu reel bir artış değil. Sigor-

talı sayılarına baktığımızda da çok ciddi bir artış görülmüyor. 7.1 milyonken 7.7 milyona çıkabilmiş sadece. Sektöre baktığımızda üç büyük şirket üretimin yüzde 90’ını yapıyor. Geri kalan yüzde 10 da şirketler tarafından yapılıyor. TSS’nin büyüme oranı ise her zaman ÖSS’den daha fazla.”

Sağlık sigortalarında sürdürülebilirliğin ön koşulunun maliyetleri düşürmek olduğunu belirten Atalay sözlerine şöyle devam etti. “İş yapış biçimlerinden hasar oluşturan sağlık giderlerine kadar her alanda maliyet düşürmenin gerekliliğine dikkat çekti ve şunları ekledi: “Sağlığımızın bozulduğu yaşlarda da artık tıbbi teknolojinin gelişmesi sayesinde uzun yaşıyoruz. Bu nedenle sigorta ürünlerinde erken tanı yöntemlerini hediye etmemiz gerekiyor. Bunu sosyal devlet de yapıyor ücretsiz mamografiler gibi. Erken tanıyla birlikte maliyetler düşüyor, yaşam kalitesi artıyor. Özellikle pandemi döneminde iş yapış biçimlerimizi (hibrit çalışmaya geçmek gibi) değiştirerek maliyetleri düşürebildik. Tıptaki robotik yazılımlar hariç birçok şeyi de evden yapabilir hale geldik. Hatta yasasının da çıkmasıyla birlikte artık online muayene yapılabilir, doktor bu şekilde reçete yazabiliyor. Bu çok yeni bir şey. Tüm bunlar iş yapış biçimlerimizin maliyetleri düşüren örnekleri. Bu düşen maliyetler de portföyümüzün gelecek kuşaklarının ihtiyaçlarını rahat karşılamamızı sağlayacak. Keşke Benjamin Button poliçeleri olabilseydi; gençken pahalı, yaşlandıkça ucuzlayan primler olsaydı” dedi.

Sürdürülebilirlik için risk mühendisliği gerekli

“Gelecekte Şirketlerin Liderlik Rolü” başlıklı panelde soruları yanıtlayan Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli ise reasürans konusunda asıl odaklanılması gerekenleri şöyle anlattı: “Reasüransı bazen sadece kapasite olarak veya bir rakam olarak görüyoruz ama aslında reasürans sizin yabancı sermayeyi kendi ülkenize çekmeniz ve çoğu zaman da yabancı bir şirketi kendi öz sermayesinden daha fazla bir sermaye için ikna etmeniz ma-





nasına geliyor. Örneğin bir şirketin 100 milyon euro kapasitesi varsa, çoğu zaman öz sermayesinin daha az olduğunu görebilirsiniz. Burada birkaç konu devreye giriyor. Şirketler öncelikle içinde bulundukları ortamı iyi analiz etmeliler ve geleceğe dair öngörülerde bulunmalılar. Örneğin iklim değişikliğinden kaynaklı riskler nedeniyle birçok hasar meydana geliyor. Mesela İngiltere’de yaşıyorsanız sel su baskını birincil risk en deprem ikincil risk. Türkiye’de ise deprem birinci risk sel baskını veya yangın ikincil sayılabiliyor. İkincil riskler de artık hasarlar büyüdü. Öte yandan dünyadaki ekonomik ortam değişiyor. Örneğin şu anki gibi faizlerin arttığı bir dünyada sigorta şirketleri hem kendileri sermaye bulmakta zorlanıyorlar hem de buldukları sermayeleri sizin ülkenize vermekten imtina ediyorlar. Çünkü burada onlara ne vaad ettiğinize bakıyorlar. Fiyatlama, raporlama, güvenilirlik ve hasar yönetimi olarak değerlendiriyorlar.

yorlar. Ve tabii ki öne çıkan şirketler daha şanslı. Özetle bizim sigortalı adaylarını biraz daha zorlamamız gerekiyor; çünkü kazançlarından bir kısmını kendi şirketlerine yatırmaları ve önlem almaları konularında onlara öncülük etmemiz gerekiyor. Bunu biz kendi risk mühendislerimiz aracılığıyla yapabiliriz, kaldı ki Corpus Sigorta olarak bizim şirketimizin mottolarından birisi bu. Bu şekilde sürdürülebilir bir ekonomi elde etmek mümkün.”

Fuarın son günü Maher Holding Sigorta Grubu yönetici ekibi tarafından yapılan sunumla QuickFinansall markası ile içerisinde bulundukları dönüşümü ve ekosistemi iş ortakları ve acenteleriyle buluşturan grup, organizasyonda görev alan çalışma arkadaşlarıyla birlikte hatıra fotoğrafı çektiler ve çalışmalarını sonlandırdı.



Magdeburger

mutluluğu!

Dünyanın en
önemli varlığını,
sağlığını güvence
altına alın!

**TAMAMLAYICI
'SAĞLIK'
SİGORTASI**

Sınırsız paket

Doğum
teminatlı
10'lu paket

Yatarak tedavi



Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

**Magdeburger
Sigorta**

Gulf Sigorta Başarılı Acentelerini Portekiz’de Ağırladı

Uzun bir aranın ardından, 2 – 5 Kasım tarihlerinde, 67 kişilik Gulf Sigorta ve Satış Kanalları ailesi olarak güzel bir seyahat ile gerçekleştirdik. Rüzgarın hafif esintisi, havanın güzelliği ve muhteşem manzaralarıyla Lizbon’un büyümesine kapılırken, bir aile olarak birbirimizi ne kadar özlediğimizi de hatırladık.

Lizbon Cristiano Ronaldo otelde kaldığımız bu gezide; Sintra, Cascais ve Avrupa’nın en batı ucu olan Cabo do Roca’yu beraber gezme fırsatını bulduk. Yerel lezzetlerin tadına bakarken, şehrin tarihî zenginliklerini ve geçmiş dönemlerdeki ihtişamlı yıllarını hep beraber hatırlayarak çok keyifli saatler geçirdik.

Genel Müdürümüz Süleyman Sağıroğlu’nun, misafirlerimizin vaktini verimli kullanmak adına, şehiriçi ulaşımımız sırasında otobüslerde gerçekleştirdiği sunum ise herkes için yeni bir deneyim oldu. Bu sıra dışı ve eğlenceli anlatım, 2023 yılında sigorta sektöründeki gelişmelerin yanı sıra, Gulf Sigorta olarak önümüzdeki yıllar için belirlediğimiz hedef ve stratejiler üzerine ilham verici bir konuşma oldu. 2023 yılında yaşanan depreme rağmen yılı karlılıkta sektörde ilk sıralarda kapatacak olmamız ve bunun araçlara getirdiği faydalar üzerinde durulan sunum sonunda özellikle 2024 yılında bizi bekleyen zorluklar/fırsatlar üzerine soru/cevap yapılarak yolculuk keyifli bir şekilde tamamlanmış oldu.

Bu seyahat, sadece bir şehri keşfetmemize vesile olmakla kalmayarak, aynı zamanda büyük bir grup olarak birbirimize daha da yaklaşmamıza fırsat verdi. Birlikte yaşadığımız maceralara yenileri eklenerek çoğaltılan anılar bu seyahati unutulmaz kıldı. Yeni dostluklar kurduk ve birbirimize destek olmanın önemini bir kez daha hissettik.

Gulf Sigorta ailesi olarak önümüzdeki yıllarda da bu dostluğu ve coşkuyu tekrar yaşayacağımız yeni rotalarda, tüm satış kanallarımız ile beraber olmayı sabırsızlıkla bekliyor, tüm misafirlerimize destek ve katılımları için teşekkür ediyoruz.



Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon'u seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon'a gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



Türkiye Hayat Emeklilik'ten, BES'e Yeni Katılanlara Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Hediyesi

Türkiye Hayat Emeklilik, 100 bin TL başlangıç katkı payı ile Bireysel Emeklilik Sözleşmesi yaptıran herkese, 100 bin TL tutarında yatarak tedavi teminatı içeren Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hediye ediyor.

Türkiye Hayat Emeklilik, BES'e yeni katılan müşterilerinin hem birikimini hem de sağlığını güvence altına alıyor. Sağlam Temel Bireysel Emeklilik Planı ve Katılım Esaslı Temel Bireysel Emeklilik Planları'ndan 100 bin TL'lik başlangıç katkı payı ve aylık asgari 461 TL katkı payı ile giriş yapanlara, bir yıl süreli ve 100 bin TL yatarak tedavi teminatı içeren Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hediye ediyor. Ayrıca; sisteme dahil olanlara özel, online finansal danışman hizmetinden (FonaSor) yararlanma imkânı ile birlikte Yaşam Kulüpleri'nden faydalanma, yabancı dil eğitimi, online diyetisyen hizmeti ve eğitici çocuk aktivitelerinde indirim avantajları gibi pek çok ayrıcalık sunuluyor.

Sektöre değer katan, müşterilerinin ihtiyaç duydukları her an ve her yerde yanında olan Türkiye Hayat Emeklilik ile birikimlerini değerlendirmek ve hediye Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününden yararlanmak isteyenler anlaşmalı banka ve acentelerden başvuruda bulunabilecek.



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK



gigit



Aklımız Hep Sizde!

Cep Telefonunuz Gulf Güvencesinde!

Elimizden düşmeyen telefonlar bir gün düşerse diye
Gigit Cep Telefonu Sigortası ile **aklınız hep sizde.**
Hırsızlıktan ekran kırılmasına, sıvı temasından yüksek voltaj hasarına kadar
pek çok durumda cep telefonunuz Gulf Sigorta güvencesinde!



QR kodu okutarak
uygulamamızı
indirebilirsiniz.

   
gulfsigorta.com.tr

GULF
SİGORTA **GIG** 
TURKEY

Quick Tower'a "En Yeşil Bina" ödülü

6'ncı ÇEDBİK Uluslararası Yeşil Binalar ve Şehirler Zirvesi kapsamında yapılan Yeşil Ekonomi Ödül Töreni, 8 Kasım'da Hilton Bosphorus İstanbul'da gerçekleşti. Doğaya saygılı, ekolojik, konforlu ve enerji tüketimini azaltan prestijli ve en akıllı binalarından bir olan Quick Tower ise "En Yeşil Bina" ödülüne layık görüldü.



Çok sayıda önemli etkinliğe imza atan Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği'nin (YAPDER) düzenlediği Yeşil Ekonomi Ödül Töreni, Çevre Dostu Yeşil Binalar Derneği'nin (ÇEDBİK) evsahipliğinde, T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı desteğiyle her yıl sürdürülebilirliğin önemine dikkat çekmek için düzenlenen Uluslararası Yeşil Binalar ve Şehirler Zirvesi kapsamında 8 Kasım'da gerçekleşti.

Bu yıl 6'ncısı düzenlenen Yeşil Ekonomi Ödül Töreni; bilim insanları, doğa- çevre uzmanları, sivil toplum örgütü önderleri ve gazetecilerin yer aldığı 50 kişilik jüri tarafından belirlenen ödüller, çevreye karşı duyarlı yaklaşımla proje üreten kişi ve kurumlara takdim edildi.

"Bu ödül hayal ettiklerimizi doğru bir şekilde hayata geçirdiğimizin kanıtı"

Teknolojik altyapısıyla 72 bin metrekarelik alanı ve modern mimarisiyle zamanın ihtiyaçlarına uygun, şehir yaşamının dinamikleriyle paralel yeni bir iş ve yaşam tarzı sunan Quick Tower ise "En Yeşil Bina ödülü"nü aldı. Törende konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Tower'ın çevreci özelliklerinin böylesi değerli ödüllerce fark edilmesinden duyduğu memnuniyeti şöyle dile getirdi: "Ekolojik ve akıllı binalar arasında her geçen gün daha çok ses ge-

tiren Quick Tower, sadece holding markalarına değil, İstanbul'un önemli markalarına da evsahipliği yapıyor. Holding olarak her zaman geleceğe yatırım yapan bir vizyona sahibiz. MHR GYO'nun ilk projesi Quick Tower da bu vizyonun en güzel örneklerinden biri. Aldığımız bu ödül ise hayal ettiklerimizi doğru bir şekilde hayata geçirdiğimizin kanıtı aslında. Tüm jüriye ve bu geceyi organize eden herkese çok teşekkür ederiz."

"Geleceğin şehirlerine ilham olmasını umuyoruz"

Quick Tower'ın gerek konforlu mimarisi gerekse doğa dostu özellikleriyle dikkat çektiğini söyleyen MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz ise "Çok yakın zamanda PETZOO Eurasia Awards'ta Hayvansever Bina Jüri Özel Ödülü'nü almıştık. Henüz onun mutluluğu tazeliğini korurken Yeşil Ekonomi Ödül Töreni'nde böylesi önemli bir ödülü almak bizim için kıvanç kaynağı. Enerji tüketimini azaltan, doğaya ve tüylü dostlarımıza saygılı, tamamen ekolojik özelliklere sahip binamız 'dirençli şehirler' konseptine ayak uyduran ve İstanbul'un idealize edilen geleceğine ışık tutan bir yapıya sahip. Bu yönüyle sadece kendi yaşam alanımız olarak görmüyor Quick Tower'ı. Aynı zamanda geleceğin şehirlerine ilham olmasını da umuyoruz. Bizi bu değerli ödüle layık gören organizasyondaki tüm emeği geçenlere çok teşekkürler."



Trafik – Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

**HAYAT BU,
HER ŞEY OLUR.**
#SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 **Türkiye
Sigorta Birliği**

tsb.org.tr

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü



İhtiyaca Özel Kasko Çözümleri Türk Nippon Sigorta'da

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

Kasko yaptırmanın önemine dikkat çeken ve kasko sigortası tarafında Türk Nippon Sigorta'da olan yenilikleri paylaşan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Enflasyon ve yaşanan kur artışı sebebi ile araç parça maliyetlerinin de artması olası bir kaza durumunda yerine koyma maliyetlerinin sigortasız olarak yapılmasını daha da zor bir hale getirdi. Bu durum kaskonun ne kadar önemli olduğunu bir kere daha ortaya koyuyor. Türk Nippon Sigorta olarak müşterimizin beklenti, talep ve görüşlerini dikkate alarak hareket ediyoruz. Kasko ürünümüzü de çeşitli ürün paketleri ve seçeneklerle donattık. Aynı zamanda kasko sigortamızı rekabetçi fiyatlarla müşterilerimize sunarak müşterilerimiz için öncelikli tercihler arasında yer almayı hedefliyoruz. Yapmış olduğumuz bu değişikliklerle daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişiklik gösterirken, sunduğumuz fiyat avantajı ile de ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; kasko ürünümüzde müşterilerimize yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları vermek en önemli düşüncemiz. Ürünümüzde fiyatlarımızı rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız rekabetçi fiyat ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini amaçlarken, mini onarım, yol yardımı ve acil tıbbi yardım teminatları ile de yaşayabilecekleri kötü olaylara karşı onları koruyarak yanlarında olmaya devam edeceğiz." dedi.

Başarının ekip çalışması ile mümkün olduğunu söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, çalışanlarımız, acentelerimiz ve hizmet aldığımız tüm paydaşlarımızla bir bütün halinde hareket ederek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Sadece poliçe satış anında değil poliçe süresi boyunca yaşanacak tüm durumlar için hızlı aksiyon alma kabiliyetimiz çok yüksek. Tüm süreçlerimizde bu mantıkla ilerliyoruz. Bu düşünce tarzımızın bizim tarafta olumlu yansımalarını gördükçe de çok mutlu oluyoruz." şeklinde konuştu.

Maher Holding Grubu TEV ile “iyilik peşinde” koştu

5 Kasım 2023 tarihinde 15 Temmuz Şehitler Köprüsü’nde gerçekleşen Türkiye İş Bankası İstanbul Maratonu, renkli görüntülere sahne olurken Maher Holding Grubu da Türk Eğitim Vakfı ile #İyilikPeşindeKoş hareketine katılıp bağış kampanyalarına destek oldu.

Dünyanın tek kıtalar arası maratonu olan Türkiye İş Bankası İstanbul Maratonu, bu yıl 45’inci kez düzenlendi. 15 ülkeden 140 civarı sporcunun yanı sıra 50 bine yakın yurttaşın katıldığı maraton, cumhuriyetin 100’üncü yılı coşkusuyla birleşince unutulmayacak anlara imza attı. Maratonun en çok konuşulan etkinliklerinden biri de Türk Eğitim Vakfı (TEV)’nin başlattığı #İyilikPeşindeKoş hareketi oldu. “Gençler Okusun, Cumhuriyetin Geleceği Olsun” sloganıyla başlatılan bağış kampanyasına koşu grubunda yer alarak destek veren Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, QPAY Genel Müdürü Onur B. Çağlar ve Valde Bilişim Genel Müdürü Azak Yaşarkut’un yanı sıra Maher Holding çalışanları da destek vererek sosyal medya hesaplarından kampanyalarını duyurdu. TEV yıl boyunca farklı maraton ve koşu etkinliklerinde, bağış kampanyalarını devam ettiriyor.

“TEV aracılığıyla eğitime destek vermek bizim için çok kıymetli”

Maher Holding çalışanlarının katılım gösterdiği koşunun önemine dikkat çeken Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Gerek ME-NOVA eğitim danışmanlığı iştirakimiz gerekse üniversitelerde ‘Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest’ projesini başlatan markamız Quick Sigorta’nın Alanya’da eğitime kazandırdığı Gülseren-Hüseyin Doğan İlkokulu ile eğitime ne kadar önem verdiğimizizin altını hep çizdik, bundan sonra da çizmeye devam edeceğiz. Bu nedenle sadece ülkemiz için değil, dünya nezdinde de büyük öneme sahip Türkiye İş Bankası İstanbul Maratonu’na katılırken TEV aracılığıyla eğitime destek vermek bizim için çok kıymetliydi. Biliyorsunuz biz sigorta grubu olarak birçok spor branşına da elimizden gelen tüm desteği gösteriyor, sporcularımızın yanında oluyoruz. 45’inci Türkiye İş Bankası İstanbul Maratonu da bu iki önemsedığımız alanı bir araya getiren ve cumhuriyet coşkusuyla devam ettiren bir etkinlik oldu.”





Öncesi de sonrası da
size özel...

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

Riske özel çözümler

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

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



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr

Kasım Ayı Gerçek Alıcı İçin Fırsat Ayı Mı?



Quick Finans'ın yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun 2023 yılı Ekim ayı verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı. SmartIQ iş birliği ile hazırlanan ve ikinci el online satış ve ihale platformlarından elde edilen verilere dayanarak üretilen raporda gerçekleşen satış rakamları, satış yaşlarındaki değişim, satış fiyat ve satış hızı değişimleri değerlendirildi.

"2. El Otodaki Daralmaya Karşın Genç Araç Satışları Artmaya Devam Ediyor"

0 km araç bulunurluğunun artmasına bağlı olarak, 2 yaşa kadar olan 2.el araç satışları geçen yıla göre %19 artarken, 8-15 yaş aralığındaki araçlarda %48 daraldı. İlaveten artan faiz oranlarını tolere etmeye yönelik distribütör kampanyalarının başlaması da genel olarak 2.el araçların satışlarındaki düşüşte etkili oldu.

"2. El Oto Fiyatlarındaki Gerilemeye Karşın Satış Süresi Uzamaya Devam Ediyor"

Rapora göre, Ekim ayında araç fiyatları bir önceki aya göre Euro bazında %2 gerilerken TL bazında yatay seviyelerde seyretti. C ve D segment araçlarda ise TL bazında araç fiyatları %1 gerilerken, Euro bazında gerileme %4'e ulaştı.

2023 Ekim ayında satışlar bir önceki aya göre %11 düşerek, aylık toplam satış adedi 2023 yılı içinde ilk defa 300.000 adedin altına geriledi. Bununla birlikte, "Ortalama Satışta Kalma Süresi" Eylül ayında segmentler bazında 53 günken, Ekim ayında 58 günü buldu. 2022 yılının aynı döneminde bu süre 38 gündü.

2. El piyasasının önemli oyuncularından Marcar Yönetim Kurulu Başkanı Nevruz Çırak konuyla ilgili olarak; "2023 yılına güçlü başlayan otomotiv sektörü, ODD verilerine göre 3. çeyrek sonunda 857 bin adet toplam araç satışı gerçekleştirerek bir önceki yılın aynı dönemine göre %65 artış göstermiştir. 2023 yılında yaşanan seçim ortamı, makro ekonomik belirsizlikler ile döviz kurundaki beklentiler piyasanın gelişiminde önemli rol oynadı ve yıl bo-

yunca otomotiv satışlarını hızlandırdı. Bu dönemdeki ekonomi politikaları ve makro ihtiyati tedbir uygulamaları çerçevesinde, yatırımcıların getirilerini koruma amacıyla farklı varlıklara yönelmesiyle yatırım amaçlı alımlarının da desteği araç satışlarında rekor getirdi. Son aylardaki faiz artışları yanında otomotiv piyasasına getirilen tedbirler sonucunda yatırım amaçlı talebin yerini ertelenmiş ihtiyaç talebinin aldığını da söylemek mümkün." yorumunu yaptı.

Quick Finans'ın diğer bir önemli iş ortağı ve İzmir 2.el piyasasına yön veren oyuncularından İsmail Çalmaz Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Çalmaz ise konu hakkında; "2023 yılının son çeyreğinde otomobile olan talebin azalmasından ve beklenen sıfır otomobillerin ülkeye giriş yapmasından kaynaklı sıfır otomobillerde peş peşe kampanyalar ve fiyat indirimleri başladı. Ekim ayında başlayan ve Kasım ayında devam eden uygun fiyatlı sıfır otomobil kampanyaları, uygun kurlarla distribütör stoğuna giren araçları satın almayı bekleyen kişiler için alım fırsatı oluşmasına neden oldu.

Sıfır kilometre araçlardaki fiyat düzenlemelerinden ikinci el araçlar da nasibini aldı. Son iki ayda ikinci el araç fiyatları da ortalama %15-20 arasında geriledi.

Bu durum ikinci el araçlar için de bir alım fırsatı yaratması yanında, herkeste fiyatların biraz daha düşeceği yönünde bir beklentiyi de oluşturdu.

Bununla birlikte, gerek distribütörlerin ellerindeki 2023 model araç stoğunun azalması, gerekse Ekim ayının son haftasında Merkez Bankası'nın, piyasalara politika faizini artırmaya devam edeceği sinyali vermesine bağlı olarak borçlanma maliyetlerinin de artmaya devam edecek olması, galerilerin ve yetkili satıcıların tekrar araç stoğunu artırma isteğini ortaya çıkartarak, 2. El otomobillerdeki fiyat düşüşünün durmasına neden oldu. Bundan dolayı Kasım ayının araç almayı düşünenler için harekete geçmesi gereken doğru zaman olduğunu düşünüyorum." diyerek görüşlerini paylaştı.

Ekim 2023

2. EL OTODA GENÇ ARAÇ SATIŞLARI ARTIYOR

0 km araç bulunurluğunun ve faizlerin artması distribütör kampanyalarının başlamasına ve 2.el araçların satışlarının düşmesinde etkili oldu. 1-2 yaş 2.el araç satışları geçen yıla göre **%19** artarken, 8-15 yaş aralığındaki araçlarda **%48** daraldı.

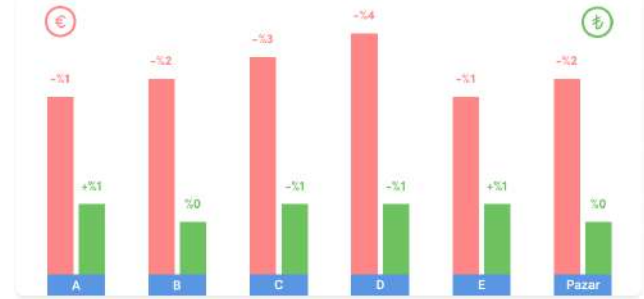
2022 - 2023 Yılı Araç Yaşına Göre Talep Değişimi



RAKAMLAR 2.EL OTODA DEĞER KAYBINI DOĞRULUYOR

Ekim ayındaki **%3,43** enflasyona karşın fiyatlar TL bazında yatay seviyelerde seyrederken, euro bazında **%2** geriledi. C ve D segment araçlarda ise TL bazında fiyatlar **%1** gerilerken, euro bazında bu rakam **%4** oldu.

2023 Yılı Araç Fiyat Değişim Grafiği



2. EL OTO SATIŞLARI SON ÇEYREĞE DÜŞÜŞLE GİRİYOR

2023 Ekim ayında satışlar bir önceki aya göre **%11** düştü. Aylık toplam satış adedi 2023 yılı içinde ilk defa **300.000** adedin altına düştü.



15 yaş altı/350 bin km altında satılan araçlar

2. EL OTODA SATIŞ SÜRESİ UZAMAYA DEVAM EDİYOR

Eylül ayında segmentler bazında ortalama satışta kalma süresi **53** günken Ekim ayında **58** günü buldu. 2022 yılının aynı döneminde bu süre **38** gündü.





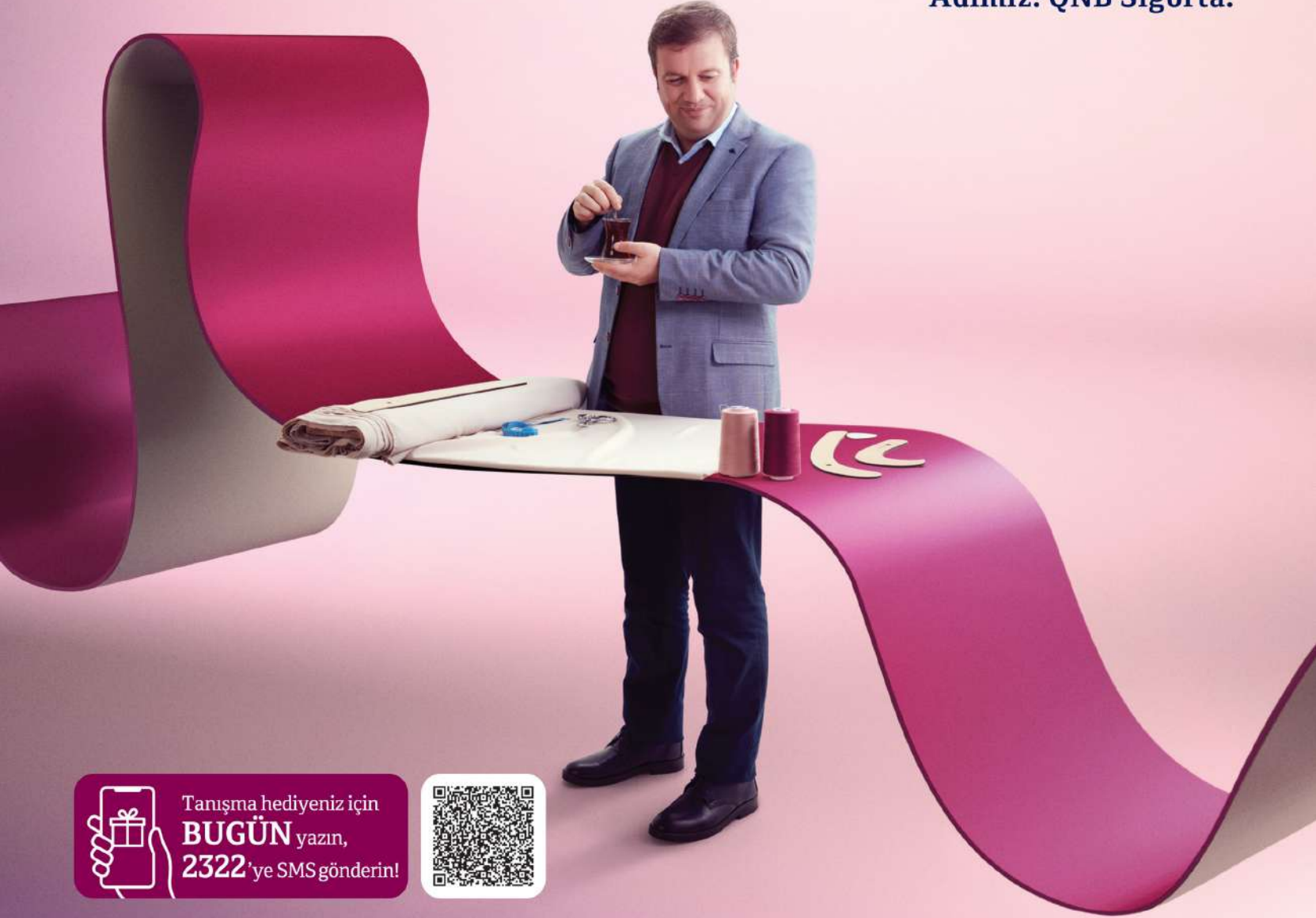
TSB'den kamuoyuna duyuru!

27/11/2023 tarihli 510 ve 511 sayılı SEDDK Kararları ile Melce Karşılıklı Sigorta Kooperatifi ve GRI Sigorta AŞ portföylerinin Güvence Hesabınca yönetilmesine ilişkin alınan karar sonrasında TSB Yönetim Kurulu 30.11.2023 tarihinde olağanüstü gündem ile toplanmıştır. Yapılan toplantı sonucunda; Adı geçen sigorta şirketlerinde kasko sigortaları bulunan sigortalıların asgari düzeyde etkilenmeleri ve sigortalılıklarının devamını sağlamak üzere, iptale konu kasko poliçelerinin üyemiz sigorta şirketlerince yenilenmesinde telafi edici plana uyulması, bunun için SBM tarafından hazırlanan poliçe bazlı çalışma alt yapısının kullanılması ve bu sistemle belirlenecek indirim tutarlarının uygulanmasının tavsiye edilmesine karar vermiştir.

Kamuoyuna Saygı ile Duyurulur.

Bugün, bugünü yaşı.

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



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



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

AXA Sigorta'nın katkılarıyla ödüllü belgeselci Tuluhan Tekelioğlu tarafından çekilen belgesel “**Geleceğimiz için Üretmeye Değer**”in Galası Yapıldı.



Yavuz Ölken
AXA Sigorta CEO'su



AXA Sigorta'nın katkılarıyla ödüllü belgeselci Tuluhan Tekelioğlu tarafından çekilen belgesel "Geleceğimiz İçin Üretmeye Değer" in galası 16 Kasım'da Kanyon Sinemaları'nda gerçekleştirildi. Türkiye'de tarımsal üretime ışık tutan belgesel, iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik ile ilgili önemli mesajlar içeriyor.



Gamze Özkan

Sigorta Life Dergi
Reklam ve İletişim Direktörü

Türkiye’de 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, “İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak” marka amacı doğrultusunda sanata destek vermeye devam ediyor. Öncü sigorta şirketi, son olarak ödüllü belgeselci Tuluhan Tekelioğlu’nun “Geleceğimiz İçin Üretmeye Değer” belgeselinin hayata geçmesine katkı sağladı. Türkiye’de tarımsal üretimi konu alan ve iklim değişikliğinin etkilerine dair çarpıcı veriler sunan belgeselin galası 16 Kasım’da Kanyon’da yapıldı.

Geleceğimiz için Üretmeye Değer Belgeseli; Datça Murat Çiftliği Kurucusu Murat Tapık, Dr. Hüseyin Tapık, Dr. Bülent Şık, Prof. Dr. Yavuz Tekelioğlu, Eski Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Ayşin Işıkgece ve AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken’in yerli üretim, sürdürülebilir ve ekolojik tarım, tarım politikaları, kooperatifçilik ve iklim değişikliği gibi konulara dair yorumlarını ekrana taşıyor. Ekolojik denge ve biyolojik çeşitliliği korurken üreticiyi de destekleyen tarım politikalarının şart olduğuna dair ortak mesajın verildiği belgeselde, AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken de sürdürülebilirlik için harekete geçme çağrısı yapıyor.

Galada izleyici ile ilk kez buluşan belgeseli değerlendiren Ölken, şu açıklamalarda bulundu:

“Sevgili Tuluhan Tekelioğlu’nun Geleceğimiz İçin Üretmeye Değer belgeseline sunduğumuz katkı, AXA Sigorta olarak bizim için iki açıdan çok önemli. Belgesel, ‘İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak’ yaklaşımımızla sanata verdiğimiz değerin yanı sıra, iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik konularında yaratmak istediğimiz farkındalığa da hizmet ediyor. Belgesel, tüm dünyada önemli etkileri olan ve insanlığın geleceğini şekillendiren iklim değişikliğinin ülkemizdeki yansımalarını anlamak açısından önemli veriler sunuyor. AXA Sigorta olarak, her fırsatta insanları dünya için harekete geçmeye davet ediyoruz. Dünya dostu sigortacılık anlayışımız çerçevesinde geleceğimizi korumaya ve farkındalık oluşturmaya yönelik olarak elimizden geleni yapıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz. Gezegeneğimizin geleceği için elimizi hep birlikte taşın altına koymamız şart. “Geleceğimiz için Üretmeye Değer” belgeseli bu gerçeği bize tekrar çarpıcı bir biçimde gösteriyor.”

Belgeselin yönetmeni Tuluhan Tekelioğlu ise şunları söyledi: Dünyayı hep birlikte tüketme hızımız, dünyanın kendi kendini yenileme hızının önünde gidiyor. Çocuklarımız için, geleceğimiz için harekete geçme zamanı! Gezegeneğimizin üzerindeki toprakların 1/3’ü gıda üretilmeyecek şekilde tahribata uğramış durumda. İnsanoğlu gıdasını sağladığı toprağa ihanet etti ne yazık ki... İklim değişikliği yüzünden Türkiye topraklarının %23’ü yüksek çölleşme riski altında. Modern tarım toprağımızı yordu, hasta etti. Topraklarımız alarm veriyor. Organik madde miktarı çok düşük. Böyle giderse gelecek nesiller gıdaya erişemeyecek. İşte tüm bu kaygılarla harekete geçip, taşın altına elini koyan insanlarla konuşmak için yola çıktım. AXA Sigorta ile birlikte hayata geçirdiğimiz belgeselimiz, her yaştan insana, topluma, STK'lara, karar vericilere, “Çok geç olmadan sen de artık geleceğin için bir şey yap” diyor. Benim için belgeselimizi değerli kılan bir başka nokta ise, babamın da elini taşın altına koyan bilim insanlarından biri olarak belgeselimizde yer alması. Bu film insanoğluna bir uyarı!”

Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

Acentemiz olduğunuzda, sektörünün lideriyle çalışmanın avantajlarından yararlanırsınız: Müşterilerinize markanızı anlatmak zorunda kalmaz, kurumsal bir şirketle çalışmanın rahatlığını yaşar, sürprizlerle karşılaşmazsınız.

Gelin, Türkiye'nin en köklü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun.
www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.



Herkes İyi Gelecek





Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

BES güvnenle yoluna devam ediyor

20'nci yılını dolduran Bireysel Emeklilik Sistemi'nin artık Türkiye'nin en çok tercih edilen tasarruf enstrümanlarından biri haline geldiğini söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "BES bugüne kadarki yolculuğunda çok önemli dönemeçlerden geçti ve vatandaşlarımızın teveccühüne layık başarılarla imza attı. Önümüzdeki yıllarda BES'in kapsayıcılığını daha da artıracak Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ile sektörümüz geçmiş başarılarını da aşacaktır. Faizsiz BES'in öncü şirketi olarak 10'uncu yılımıza girerken, katılımcılarımız için en uygun ve yenilikçi ürünlerimizle hizmet sunmaya devam edeceğiz" dedi.

Sektörde 10'uncu yılını kutlamaya hazırlanan Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in 2003 yılında 200 bin kişi ve 43 milyon TL'lik fonla başlayan yolculuğunda bugün, 683 milyar liraya ulaşan fon büyüklüğüyle 15,7 milyon katılımcıya dokunur hale geldiğini söyledi. BES'te 20 yıllık süreci geride bırakırken çok önemli başarılarla imza atıldığını vurgulayan Ayhan Sincek, "Bunun temel nedenlerinden biri kuşkusuz devletimizin sektöre olan güveniyle sağladığı teşvikler ve düzenlemeler. Devlet katkısının yüzde 30'a çıkarılması, OKS sisteminin yürürlüğe girmesi, 18 yaş altına yönelik BES planlarının devreye alınması gibi düzenlemeler sektörümüzde önemli kilometre taşları oldu. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin de kesinlikle bu çapta bir etki yaratacağını söylemek yanlış olmayacaktır. Bu yeni sistemle birlikte Bireysel Emeklilik'te dünyadaki başarılı uygulamalara bir adım daha yaklaşacağız. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi tabii ki yine Türkiye'ye özgü bir model olacak ve eşsiz avantajlar sunacaktır" ifadelerini kullandı.

"2023 yılı hedeflerimize ulaştık"

BES'te 2023 yılı tablosunun güçlü bir seyir gösterdiğini vurgulayan Ayhan Sincek, "Sektörümüzün toplam fon miktarı 10 ayda yüzde 57,86'lık artışla 683 milyar TL büyüklüğe ulaştı. Faizsiz fon tarafında ise yüzde 65,53'lük büyümeyle 143 milyar TL seviyelerine gelindi. Faizsiz fonların 2013 yılında sadece yüzde 2,21 olan pazar payı bugün itibarıyla yüzde 24,96'yı bulmuş durumda. 2022 yılında Katılım Emeklilik olarak hem fon yönetiminde uzman kadromuzla hem de dijital alandaki gelişmeleri yakından takip ederek katılımcılarımıza hizmet sunmaya odaklandık. Bu amaçla geçen ay devreye aldığımız yapay zeka destekli Katılım Fon Asistanımız ile katılımcılarımızın beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamaktan mutluluk duyuyoruz. BES'i tercih edenlerin tasarruflarını büyütmesinde çok önemli bir işlevi yerine getiriyor. Katılımcılarımızın mutluluğu da sektöre olan güveni artırıyor" diye konuştu.

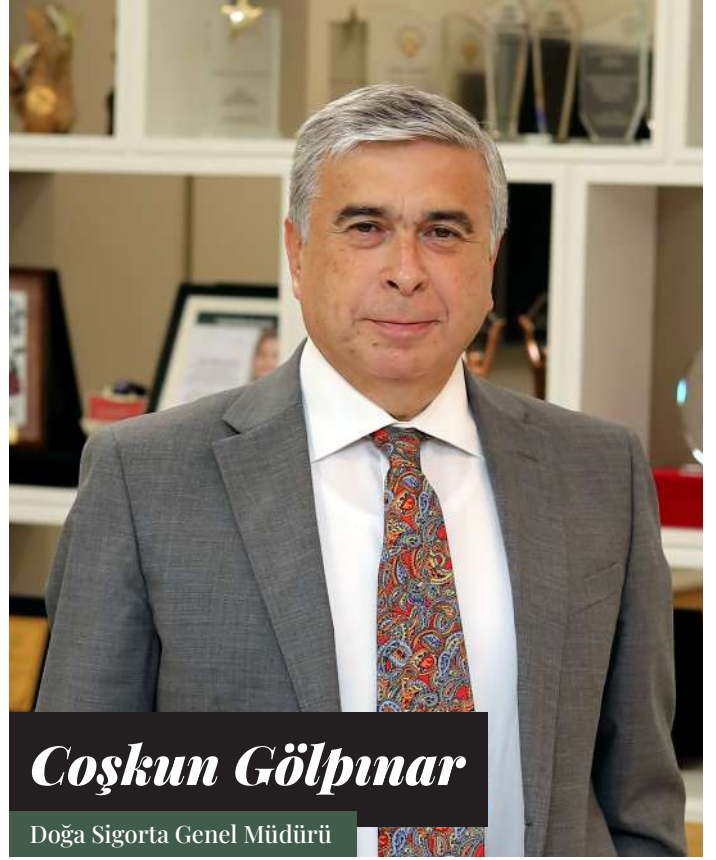
BES'te devlet katkısını kaçırmayın

Yıl sonu yaklaşırken BES katılımcılarına, devlet katkısından en üst düzeyde yararlanabilmeleri için ödedikleri katkı paylarını gözden geçirmeleri çağrısı yapan Sincek, "BES'te yüzde 30 devlet katkısının üst limiti asgari ücrete göre belirleniyor. Bu üst limit yıllık toplam brüt asgari ücret tutarının yüzde 30'unu geçemiyor. 2022 yılı içinde ödediği toplam katkı payıyla bu limitin altında kalan katılımcılar için yüzde 30 devlet katkısından maksimum yararlanma fırsatı yıl sonuna kadar sürüyor. Her yılın devlet katkısı hakkı, ilgili takvim yılıyla sınırlı. İmkân olanlara, yüzde 30 devlet katkısından maksimum yararlanabilmeleri için aradaki katkı payı farkını yıl sonuna kadar yatırmalarını öneriyoruz. 2023 yılı içinde bireysel emeklilik ödemeleri yıllık minimum 140.535 TL'ye tamamladığında, yüzde 30 devlet katkısından en yüksek tutardan yani 42.160,50 TL'ye varan katkı payından yararlanılabilir" dedi.

Ekim ayının getiri lideri altın fonları oldu

Altın fonlarına da dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılımcılarımızın yılda 12 kez kendilerine tanıyan fon portföylerini düzenleme haklarını kullanmalarını tavsiye ediyoruz. Küresel jeopolitik belirsizlikte altın ve diğer kıymetli madenlere yönelen ilgi, emeklilik fonlarına da yansıdı. Güncel jeopolitik risklerde yaşanacak gelişmeler hisse senedi fonlarında yaşanan görece dalgalanmanın yönünü tayin edecektir. Bu süreçte kıymetli madenlerin öne çıktığı bir dönem yaşıyoruz" ifadelerini kullandı. Sincek, Katılım Emeklilik Altın Katılım Fonu'nun yılbaşından bu yana yüzde 66,24 getiri sağladığı bilgisini paylaştı.

“Risk yönetiminin en önemli kısmı tedbirden geçiyor”



Coşkun Gölpınar

Doğa Sigorta Genel Müdürü

2023 yılının kapanış dönemine girdiğimiz süreçte yıl değerlendirmesinde bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, “2023 yılının genel değerlendirmesini yapmak için öncelikle 2022 yılının nasıl geçtiğine bakılması gerekiyor. 2022 yılı tüm sigorta sektörü için beklenmeyen ve ani gelişen kur ve maliyet artışları, işçilik ücretleri ve parça fiyat artışları nedeniyle özellikle oto branşlarında zorlayıcı geçti. 2023 yılının ilk 6 aylık döneminde de bu zorlayıcı tablonun devam ettiğini gördük” dedi. Oto dışı branşlar hakkında da açıklamalarda bulunan Gölpınar, risk yönetiminin gerekliliğine şu sözlerle dikkat çekti: “Oto dışı sigortalarda da hasar artışları söz konusu oldu. Özellikle endüstriyel tesislerde ve KOBİ’lerde meydana gelen hasarlara baktığımızda risk yönetiminin en önemli kısmının tedbirden geçtiğini görüyoruz. Tesis ve işletme yetkililerinin hasar meydana gelmeden önce kendilerinin alabilecekleri tedbirler büyük önem taşıyor. Sadece sigorta poliçesinin satın alınması ile sorumluluk tamamlanmıyor. Tesislerin kendi içlerinde risk yönetimini yapacak bir birimin olması, gerekli düzeltme ve tedbir çalışmalarının organize edilmesi önleyici bir husus.”

‘Olağanüstü Bir Hızla Hasar Ödemelerimizi Tamamladık’

Şubat ayında yaşanan elim deprem felaketi hakkında açıklamalarda bulunan Gölpınar, yaşanan depremi hasar maliyetleri sürecini de şöyle değerlendirdi: “2023 Şubat ayında yaşadığımız deprem felaketinde yaşanan hasarlar, sigortacılar ve reasürörler açısından bakıldığında beklenmeyen bir hasardı.

Enerji birikimi nedeniyle beklenen ilk hasar Kuzey Anadolu Fay Hattı üzerinden gerçekleşecek bir deprem, yani olası bir Marmara depremi idi. Marmara depremi beklenirken Kahramanmaraş depremlerinin meydana gelmesi, reasürör bazında yeni düşünceler de yarattı. Kahramanmaraş depremlerinin ardından Doğa Sigorta olarak endüstriyel tesislerde, ticari tesislerde ve konutlarda olağanüstü bir hızla, kimseyi mağdur etmemeye büyük özen göstererek hasar ödemelerimizi tamamladık.”

2024 yılı sigorta fiyatlaması hakkında görüşlerini paylaşan Coşkun Gölpınar, “Oto dışı sigortalara baktığımızda; Kahramanmaraş deprem hasarlarından kaynaklı prim artışları 2023 yılının 10 aylık kalan dönemine yansıdığı gibi 2024 yılı için de baz teşkil etmiştir. 2024 yılı için zorunlu deprem tarifesinde %25’e yakın yapılan fiyat artışı ve asgari teminat limitinin 2 milyar TL’ye çıkarılması, prim maliyetini önemli ölçüde yukarı çekecektir. Deprem fiyatları ile birlikte yangın ve ek teminat fiyatlarının da 2024 yılında artacağını öngörüyoruz. Bu durum primlere önemli ölçüde yansıtacak; hasar kaleminde, özellikle deprem hasarlarının karşılanması açısından önemli olacaktır. Oto sigortalara baktığımızda ise maliyet kalemlerindeki üst üste yaşanan artışlar, değer kaybı taleplerindeki uygulama düzensizlikleri, tazminat dışındaki aracılık ve yargılama giderleri gibi faktörler maliyetlerin giderek yükselmesine sebep oldu, bu durumda sigorta fiyatlarında artış olması kaçınılmaz görünüyor. 2024 yılında ülkemizin ve sektörümüzün hak ettiği seviyelere ulaşmasını temenni ediyoruz” diyerek sözlerini noktaladı.



NEOVA KASKO SİGORTASI VARSA HAYATINIZ YARI YOLDA KALMAZ!

*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

İsmet Ünal
Tanyıldızı'ndan
Sigorta Life'a Özel
Açıklamalar!

İsmet Ünal

Tanyıldızı

Tanyıldızı Sigorta Kurucu
ve Yönetim Kurulu Başkanı

Ünal Bey merhaba, kendinizden bahseder misiniz? Sigortacılık serüveniniz nasıl başladı?

Basketbol oyunculuğundan sonra askerlik görevimi yerine getirdim. Askerden döndüğümde bir iş hayatım olmalı diye düşündüğüm sıralarda sigortacılığa başlamak için önüme bir şans çıktı. 1985 yılı idi ve çok önemli bir acentelikte çalışmaya başladım. İlk önce poliçeleri dağıtıyordum. Sonra sigorta şirketine gidip gelmeye ve hasarları da takip etmeye başladım. Hem bireysel hem de kurumsal pek çok müşteriye sahip olan acentelikte çeşitli sektörlerin sigorta ihtiyaçlarını öğrendim ve bunların poliçeler üzerinde nasıl detaylandırıldığını gördüm. Hasar takibi ile de sigorta hukukunu öğrenmek çok daha çabuk ve çok daha kolay oldu benim için. Sonra hiç umulmadık bir gelişme ile eşim ile beraber adeta kendi acenteliğimizi kurmak zorunda kaldık. 39 yıldır bu sektörün içinde bulunuyorum. Bu sürenin son 25 yılını kendi acenteliğimizde sürdürmekteyiz.

39 yıldır sektöredesiniz. Bu, sektör ve şirket hafızası anlamına geliyor, bu süreçteki tecrübelerinizden bahseder misiniz?

Tabii ki tecrübe, özellikle de sigorta sektöründe çok önemli bir gereksinim! Tecrübeler; müşterilerin ihtiyaç duydukları sigorta programlarının kolayca yapılmasından yapılan programların doğru ve detaylı poliçeleştirilmesine, hasarın hem şirket hem de müşteri tarafında yönetiminden hukuksal yorumuna, sigorta şirketi ve müşteri ilişkilerinden şirketinizin yönetimine kadar her noktada size faydalı oluyor. 39 yıldır sektördeyim, 25 yıldır kendi acenteliğimiz var, diyebiliriz ki her branştan poliçe düzenledim ve her türlü hasarı ödedim. Bu da tecrübe kazandırıyor insana! Yapılan her hata size bir şeyler öğretiyor ve tecrübe kazandırıyor. Tabii her şeyi hatalardan öğrenmemek gerekir. Benden daha tecrübeli acenteler ile yapılan söyleşiler, sigorta şirketleri toplantıları, eksperlerle yapılan bilgi alışverişleri, okunulan sektörel yayınlar... Hepsi size katkıda bulunuyor ve eğer bu katkılardan faydalanmasını bilerseniz, tecrübeniz günden güne artıyor. O kadar çok olay ve anı var ki, bunları bir kitapta toplamayı düşünüyorum. Bunun için de çalışmalara başladım. İnşallah bütün tecrübelerimi yayımlayabiliriz ve sigortaya ilgisi olan bütün meslektaşlarımız için faydalı bir doküman oluşturmuş olurum.

6 Şubat'ta gerçekleşen ülkemizi derinden sarsan deprem felaketi ardından sektör olarak yoğun bir süreç yaşandı. Bu tür felaketler karşısında vatandaşlarımızın hangi sigortalara sahip olması gerektiğini düşünüyorsunuz? Hangi ürünlere talep arttı?

6 Şubat depremi ile yaklaşık 11-12 ilimizde hepimizi derinden etkileyen çok ciddi bir felaket meydana geldi. Bu noktada insan olarak üzüntümüz önce geliyor tabii... Kaybedilen onca canın, yaşanan aile dramlarının normal bir insanı etkilememesi mümkün değil! Yaşanan depremdeki hasar miktarımız yaklaşık 100 Milyar Dolar civarı ve bunun sadece 5 Milyar

Doları sigorta sektörüne yansıyor. Bu rakamlar gösteriyor ki; ilk önce sigorta bilincine sahip olmamız gerekir. İnsanların değerleri eridi ve pek çok kişi için tekrar yerine koymak da mümkün değil. Deprem sonucu hem can, hem sağlık hem de mal varlığı ve iş düzeni bozulduğundan kazanç kayıpları olduğundan, hemen her türlü bireysel ve işyeri poliçelerine ihtiyaç duyuluyor. Bireysel ihtiyaçlara yönelik hayat, sağlık, konut, araç sigorta poliçelerimiz var. Depremden hemen sonra bir konut ve işyeri sigortası talebi patlaması yaşandı. Dask ve özel konut sigorta poliçeleri yapıldı. Ama belirli bir süre sonra talep gitgide azaldı. Yaz aylarının sonuna gelindiğinde talepler kesildi. İlk önce sigorta bilincine sahip olunmalı, sonra hangi sigorta türlerine nasıl sahip olmamız gerektiğini sigorta acentelerinden öğrenmeliyiz. Kanuni gerek olarak, konusu sadece sigortacılık olan konusunda uzmanlaşmış sigorta acenteleri yerine asıl işi sigortacılık olmayan bazı satış kanallarından temin edilen yanlış ve eksik poliçelerin hasarda hayal kırıklığı ve sektöre karşı güven kaybı yarattığı malumumuz. Bazı zorunluklarla başka kanallara poliçe yatırmak zorunda kalanlara tavsiyem, aldıkları poliçeleri mutlaka kendi sigorta acentelerine kontrol ettirmeleri eksik yönlerini öğrenip, tamamlatmalarıdır. Herkes mesleğini layıkıyla yapmalıdır. Büyük ve uzmanlaşmış acenteler hem kurumsal ve hem de bireysel müşterilere çok iyi hizmet veriyorlar. Diğer sektörler için bu sigortacılık sevdasının bir an önce bitmesi lazım! Kanunların bunu bitirmiş olması lazımdı, ama maalesef!

Çalışma hayatınızda sizin için olmazsa olmazlarınız nelerdir?

Benim olmazsa olmazlarım, kırmızı çizgilerim; adaletli olmak ve herkese eşit davranmaktır. Hem aileme hem çalışanlarıma ilk önce doğru olmayı ikinci olarak da hak yememeyi, kul hakkı yememeyi öğretmeye çalıştım yıllar boyunca! Bu iki kavram benim hayatımda çok önemli ve bu ikisine çok dikkat ettim. Bugüne kadar da gayet dikkatli yaptığımı düşünüyorum.

Basketbola olan tutkunuzdan bahseder misiniz?

Basketbol bir yaşam şekli benim için! Gerçekten her şeyiyle bir yaşam şekli! Oynaması çok keyifli, seyretmesi çok keyifli, heyecanı hiç bitmiyor! Basketbol çok çalışmayı, disiplini, takım olmayı, başarının kişisel değil takım halinde kazanılabileceğini, bir önceki pozisyona takılıp kalınmaması gerektiğini, aksi takdirde sonraki pozisyonlarında kaybedileceğini, son düdükle çalınca kadar her şeyin değişebileceğini ve en önemlisi sonucu kabullenmeyi öğretiyor. Bunun yanı sıra baskı altında çok çabuk karar verebilmeyi, kararların zamanla doğruya gittiği, doğru kararlar verdikçe de basketbolun daha keyifli olduğunu görüyorsunuz. Bu saydıklarımın hepsi iş hayatında da geçerli ve uyguladığımızda da gerçekten çok başarılı oluyor-sunuz.



Sigortalananmanın önemini ve Türkiye sigorta sektörünün geldiği noktayı kısaca değerlendirir misiniz?

Sigorta bir toplumun gelişmişliğini gösteren en önemli maddelerinden bir tanesi! Sigorta kültürü olmadan bir toplumun gelişebilmesi mümkün değil. Çalışarak kazandığımız her şey çok değerli. Önce hayatımız var, sonra sağlığımız, sonra mal varlığımız, maddi manevi kazandığımız bir sürü şeyin sigortalabilmesi mümkün. Hiç unutmuyorum yıllar önce, Almanya'dan gelen bir Türk doktorunun evine gitmiştim. Bir A3 kağıdına bütün yıl içinde yapacağı masrafları yazmıştı. Gelirlerini, giderlerini birer sütun olarak ayırmıştı. Sene 1989, gider sütununda % 20 sigorta yazıyordu. Ben sordum, nedir bu diye? Almanya'da bize kazandıklarımızın hepsini bu % 20 ile korumak zorunda olduğumuzu öğrettiler, onun için olmazsa olmazlarımızdan biridir sigorta, dedi. Biliyorsunuz, Avrupa'da siz gidip yaptırıyorsunuz sigortalarınızı, ama Türkiye'de sigortacılar peşinde koşuyor insanların, aman mutlaka yaptır, diye. Ülkemizde sigorta penetrasyonu çok düşük, % 5'lerin altında. Tabii ki gelişmişliğinde göstergesi bu, hem ekonomik hem de kültürel olarak! Maalesef biz kendini teslim eden ve her şeyi Allah'tan bekleyen bir toplumuz, bu sebeple de tedbir almıyoruz. Bu teslimiyetçi tavrımızı ülke olarak değiştirmemiz gerekiyor. Diğer taraftan sahip olunan bir malın korunması için değerinin binde birkaçı ile ölçülecek bir meblağdan da kaçınıyoruz. Hep söylerim, sigortasını yapamayacağın malı satın almayacaksın. Sektörümüzün durumu hakkında uzun uzun konuşmaya gerek yok. Pek çok yönetici pek çok değerli açıklamalar ve yorumlar yapıyorlar. Ancak ben tek cümle ile özetliyorum. Sektörümüzün durumu da Türkiye ekonomisinin durumu gibi... Ne yazık ki! Ancak, umutsuz olmak bize yakışmaz. Önümüzdeki yıllarda sigorta sektörünün geleceği noktada, ülkemizin geleceği noktada daha iyi olacaktır.

Tanyıldızı Sigorta'nın geleceğe mesajı nedir?

Gelecekte ve geçmişte annelerimizin, babalarımızın, akrabalarımızın yaşadığı o düzgün ve doğru karakterli hayatı geleceğe taşımamız. Bunun için her şeyin başında ölçülü bir hırs ile çalışılması, ayakları yere basan beklentiler ile hedefler konulması ve planlar yapılması gerekir. Sağlıklı ve hem ailenize hem de arkadaşlarınıza ayrılacak değerli zamanlarla dengelenmiş bir iş hayatı sürdürmeliyiz.

Hayatta en önemli şey biliyorsunuz ki sağlık ve tüm güzellikler de paylaşıldığı zaman değerli. Bir ömür boyu kazandığımız tecrübeleri yeni nesillere iletebilmemiz de bir o kadar önemli, aktarılmayan tecrübelere yazık olmaz mı? Bu genel bir mesaj, hem bugün için hem de gelecek için geçerli!

2024 yılı için mesajınız nedir?

2024 yılı zor bir yıl olacak, zaten yaklaşık 10 yıldır her yıl için zor yıl olacak dediler, fakat 2024 gerçekten sadece Türkiye'de değil dünyada ekonomik şartlar nedeniyle çok zor geçecek gibi gözüküyor. Enflasyon yüksekliği maalesef orta direği yok etti. Üstte bir zengin kısım var ama çok ufak, altta ise çok büyük bir kesim açlık sınırında. Türkiye doğru politikalar ile iki sene içinde ekonomik olarak tekrar düze çıkabilir. Ancak daha önce olduğu gibi yine pek çok yıl kaybedildi. Ülkelerin ömürleri içinde bu süreler çok olmayabilir ama insan hayatı içinde çok önemli!

2024 yılında ilk önce insanların gerçekten mutlu yaşamalarını gerektirecek ne varsa onların olmasını ve herkese sağlık diliyorum. Umarım 2024 yılı herkes için olabildiğince kolay geçer.

Allianz Sigorta'nın 12 yıldır birinci acentesi olma başarınızdan bahseder misiniz?

Bu sene inşallah 13. yıl olacak. Biz iyi bir takımız, iyi bir takım oyunu uyguluyoruz. Günün her saatinde her dakikasında ulaşılabiliriz. Biz işimizi doğru ve çabuk yapıyoruz. Bizi farklı kılan çok profesyonel ve kurumsal ancak bir o kadar da butik ve çevik çalışmamız. Küçük bir sigorta şirketi gibiyiz; şaka değil, rakamlarımız bunu gösteriyor. Satış, elementer, sağlık, teknik ve operasyon, hasar, mali işler, insan kaynakları ve idari işler departmanımız; hepsi ayrı ayrı gruplar ve bir o kadar da birdikteler. Başarılarımızda müşterilerimizin ve birlikte çalıştığımız sigorta şirketlerinin de payı çok büyük, bizi bize duydukları güven ve destekleri ile buraya getirdiler, onlara da sizlerin aracılığıyla teşekkür ederiz.

Her İhtiyacınıza Uygun Çözümler **Tanyıldızı Sigorta'da!**



İşyeri
Sigortası



Kasko ve Trafik
Sigortası



Enerji
Sigortası



Konut ve DASK
Sigortası



Özel Sağlık
Sigortası



Tamamlayıcı
Sağlık Sigortası



Ticari Alacak
Sigortası



Geri Ödeyen
Hayat Sigortası



QNB Sigorta, Yeni Bir Sigortacılık Anlayışının Lansmanını Gerçekleştirdi: ‘Bugün, Bugünü Yaşa’

Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank'ın %100 iştiraki olarak faaliyetlerini sürdüren QNB Sigorta, köklü sigortacılık tecrübesiyle bireylerin sadece zor günlerinde değil her anlarında yanlarında olmayı hedefliyor. Müşterilerinin gelecekte karşılaşılabilecekleri zorluklar için şimdiden endişelenmek yerine anı doyasıya yaşamalarını önemseyen QNB Sigorta, bu kapsamda yeni sigortacılık anlayışını “Bugün, Bugünü Yaşa” söylemiyle duyurdu.

Sağlık sigortası, hayat ve ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik alanlarında Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren QNB Sigorta, müşterilerinin bugününü ve geleceğini güvence altına alarak, hayatına dokunduğu herkesi iyi hissettirmeyi amaçlıyor. Marka, yeni söylemi ve reklam filmiyle; “QNB Sigorta, sadece yarın değil şimdi iyi ol, bugün iyi hisset diye var” mesajı vererek sigortanın sadece yarına dair bir güvence olmanın ötesinde bugün kafa rahatlığı sağlama faydasını vurguluyor. Bu kapsamda QNB Sigorta, yeni yolculuğunun hikayesini İstanbul'da düzenlediği basın toplantısında tanıttı.

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş ev sahipliğinde düzenlenen toplantıda; QNB Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Aras ve QNB Sigorta Genel Müdür Yardımcıları Burak Bayhan, Melda Şuayipoğlu ve Tolga Ceylantepe'nin de katılımıyla yeni söylemin ve reklam filminin hikayesinin yanı sıra QNB Sigorta'nın büyüme performansı, yeni yıl hedefleri ve sektörel gelişmeler hakkında değerlendirmelerde bulunuldu.

QNB Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Aras, “QNB Sigorta olarak insan odaklı yaklaşımımız en önemli gücümüz. Bu yaklaşım hem müşterilerimiz hem de çalışanlarımız için geçerli. Stratejimizi bu güç çerçevesinde oluşturuyor, büyüme hedeflerimiz doğrultusunda çalışmaya devam ediyoruz.” dedi. Cigna'nın %51 payını satın alarak yeni adıyla QNB Sigorta'nın %100 sahibi olan QNB Finansbank, Türkiye'deki sigortacılık sektörünün büyüme potansiyeline olan inancını bir kez daha gösterdi.

Türkiye'de 16 yıllık bir tecrübeye sahip olduklarını ve geçtiğimiz Haziran ayında QNB Finansbank'ın %100 iştiraki olarak daha da güçlendiklerini söyleyen QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, “Dönüşüm yolculuğumuzda marka ismimizin, kurumsal kimliğimizin yenilenmesinin ve logo değişiminin yanı sıra, sloganımız da değişti. QNB Sigorta olarak “Bugün, bugünü yaşa” diyerek müşterilerimizin, çalışanlarımızın ve paydaşlarımızın hayat boyu yanlarında olmaya devam ediyoruz. Onların yaşadıkları anları doyasıya yaşamaları ve planlarını, hayallerini ertelememeleri için yanlarında olmayı önemsiyoruz. Müşterilerimizin bugünün tadını çıkarmaları, gelecek endişesini minimuma indirmek için tüm ürün ve hizmetlerimizi sürekli olarak geliştiriyoruz” dedi.



Pınar Kuriş

QNB Sigorta Genel Müdürü



QNB Sigorta'nın dönüşüm yolculuğuna dair detayları aktararak yeni söylemin ve reklam filminin hikayesini paylaşan QNB Sigorta Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan ise, "Köklü sigortacılık uzmanlığımız ışığında, işimize olan tutkumuz, yeniliğe olan inancımızla QNB Sigorta adı ile devam edeceğimiz bu yolda, daha fazla insanın hayatına dokunabilecek olmaktan çok mutlu ve heyecanlıyız. Sigortacılığın sadece gelecek için değil, aynı zamanda şu an için olduğuna inanıyoruz. Sigortacılık bizce, sevdiğimizimize sarılırken sadece onları ne kadar çok sevdiğimizi ve aslında her ne yapıyor olursak olalım o anı yaşamamızı, keyfini çıkarmamızı sağlamalı. Bu yüzden QNB Sigorta olarak müşterilerimize, 'Bugün, Bugünü Yaşa'yın diye; sadece yarın değil şimdi iyi olun, bugün iyi hissedin diye buradayız' diyoruz" dedi.

"Artık daha güçlü ve önemli bir oyuncuyuz"

QNB Sigorta'nın yeniliklerle beraber önemli başarılarla da imza attığı bir yılı geride bırakmaya hazırlandığını paylaşan Pınar Kuriş, 7 milyonu aşan müşteri tabanı, 738 çalışan sayısı ile Türkiye sigortacılık sektöründe en üst sıralarda yer aldıklarını aktardı. QNB Sigorta'nın 2023 yılının ilk 9 ayındaki performansına dair değerlendirmelerde bulunan Kuriş, "2023'ün ilk 9 ayında Sağlık, Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında 3,2 milyar TL prim büyüklüğüne ulaşarak bir önceki yılın aynı dönemine göre %108 reel büyüme sağladık. Bankasürans sigortacılığı kapsamında Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında %9,5 pazar payı ile sektör sıralamasında 4. özel sigorta şirketiyiz. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası prim üretimimizi ve pazar payımızı da hızlı bir şekilde artırmaya devam ediyoruz. Banka kanalında %15,2 pazar payı ile sıralamada 2. özel şirketiz. Son 1 yılda müşteri adedimizi ikiye katladık. Her dakika bir 1 müşterimiz QNB Sigorta güvencesi ile cebinden bir TL çıkmadan bir sağlık kurumunda Tamamlayıcı Sağlık ürünümüz kapsamında hizmet alıyor. Her 6 dakikada bir 1 müşterimiz hayat veya sağlık sigorta ürünlerimizin yanında hediye ettiğimiz check-up, göz, diş, online doktor, diyetisyen veya psikolog hizmetimizden faydalanarak daha sağlıklı bir yaşam için bizimle beraber bir adım atıyor" dedi.

QNB Finansbank'ın %100 iştiraki olarak artık sektörde çok daha güçlü ve önemli bir oyuncu olduklarına değinen Pınar Kuriş, "Sürdürülebilir büyümeye devam ediyor, müşterilerimize yenilikçi ürün ve hizmetler sunarak önemli başarılarla imza atmayı sürdürüyoruz. 2024 yılında, ürün bazlı

baktığımızda Geri Ödemeli Hayat Sigortası olan Akıllı Hayat ürünümüzde %100'ün üzerinde bir büyüme hedefliyoruz. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ise %200'ün üzerinde, kredili Hayat Sigortasında ise %50'nin üzerinde büyüme hedefimiz var. 2023 yılında olduğu gibi, 2024 yılında da tüm branşlarda pazar payımızı daha da yukarı taşımayı istiyoruz" diye ekledi.

"Hedefimiz Önce 'İnsan' ve Mükemmel Müşteri Deneyimi"

Stratejik vizyon ve büyüme hedeflerinin yanı sıra QNB Sigorta'nın kurumsal değerlerine ve Mükemmel Müşteri Deneyimi odağına da değinen Pınar Kuriş, QNB Sigorta olarak her adımlarının merkezine önce 'insan'ı konumlandıklarını paylaşarak "QNB Sigorta'da yaklaşık 150 kişilik sektördeki en büyük kurum içi tele satış ekibimiz sizi aradığında açılış cümlemiz "Bugün nasılsınız?"dır. Satış yetkilimiz size sorular sorarak sizin hayat ve gelecek ile ilgili hangi risklere karşı endişe veya kaygı duyduğunuzu anlar, sizi dinler ve ürün gamımızdan buna uygun ürünü önerisi yapar. Dijital onay akışları ile tüm kanallardan yapılan satış süreçlerimizin yüzde 99'u tamamen kağıtsız ve cep telefonu üzerinden basit ve hızlı bir şekilde tamamlanabiliyor. QNB Sigorta olarak büyümemizin temelinde yatan önemli adımlarımız arasında dağıtım kanallarımıza yaptığımız yatırımlarımız ve dijitalleşme çalışmalarımız yer alıyor." dedi.

QNB Sigorta olarak uçtan uca dijital bir müşteri yolculuğu sunmayı hedeflediklerini paylaşan QNB Sigorta Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdürü Yardımcısı Burak Bayhan ise QNB Sigorta'nın müşteri memnuniyeti hedefiyle hayata geçirdiği dijitalleşme yatırımlarından bahsetti. Müşterilerine dijital kanallarda basit, anlaşılır ve hızlı, uçtan uca bir müşteri deneyimi sağlamak üzere çalıştıklarını ifade eden Bayhan "QNB Finansbank müşterileriyle banka şubeleri aracılığıyla buluşmaya devam ederken, geçtiğimiz yıl Sağlık Sigortası ürünümüzün dijital satışına başladık. Bu kapsamda yenilikçi ve öncü uygulamalara imza atıyoruz. Dijital dönüşüme ve hizmet kanalı çeşitliliğine verdiğimiz önemin bir göstergesi olarak yenilediğimiz QNB Sigorta Mobil uygulamamızı ise müşterilerimizin kusursuz bir self-servis deneyim yaşamaları için uçtan uca yenileyerek zengin fonksiyonlarla desteklemeye devam ediyoruz. Yakın zamanda hizmete aldığımız dijital asistanımız ile Sağlık Sigortası müşterilerimize WhatsApp kanalımız üzerinden, akıllı sohbet robotumuz QNBilir ile hizmet vermeye başladık" dedi.

Sompo Sigorta, 2. Uluslararası Sigorta Fuarı'nda sektör profesyonelleri ve acenteler ile bir araya geldi.



Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü markası Sompo Sigorta, 13-15 Kasım tarihlerinde Antalya'da düzenlenen 2. Uluslararası Sigorta Fuarı'na katıldı. Bu yıl ana teması “Gelecek Vizyonu” olarak belirlenen fuarın “Gelecekte Sürdürülebilir Sigortacılık” konulu panelinde konuşan Sompo Sigorta Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Fahri Uğur, “Müşterilerimizin ve acentelerimizin ihtiyaçlarına odaklanarak, güçlü ve sürdürülebilir adımlar atmayı hedefliyoruz” dedi.

Sompo Sigorta, bu yıl ikincisi düzenlenen ve sigorta sektörünün tüm paydaşları arasındaki ilişkileri ve etkileşimi artırmayı hedefleyen Uluslararası Sigorta Fuarı'nda yurt içi ve yurt dışından sektör profesyonellerini ve iş ortaklarını ağırladı.

Fuarın "Gelecekte Sürdürülebilir Sigortacılık" panelinde konuşan Sompo Sigorta Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Fahri Uğur, "Müşteriler ve acenteler, sürdürülebilir sigorta şirketleriyle çalışmayı tercih ettiği sürece, firmalar da bu yönde daha fazla çalışma gerçekleştireceklerdir. Dünyada ve ülkemizde de eğilim bu yönde ilerliyor ve daha da önem kazanacağına inanıyoruz. Biz, uzun vadeli bakış açısıyla sorunları kökten çözmeyi ve müşteri, teknoloji ve insan odağıyla güçlü ve sürdürülebilir adımlar atmayı hedefliyoruz. İklim değişik-

liğin getirdiklerini sigorta sektörüne yansıtmak için çaba sarf ediyoruz. Elektrikli ve hibrit araçlara özel Çevre Dostu Kasko, şarj istasyonlarının sigortalanması, güneş santrallerinin sigortalanması gibi birçok çözüm sağlıyoruz. Ülke ekonomisine ve büyümeye katkı sağlamak için çalışıyor, acenteler ve müşterilerin gelişimine yönelik çalışmalar yapıyoruz. Her zaman söylediğim gibi; dijitalleşme artsa da acenteler olmadan sektörün sürdürülebilir olması mümkün değil. Sompo Sigorta olarak, müşterilerimizin ve acentelerimizin ihtiyaçlarına odaklanarak, elektrikli ve hibrit araçlar için kasko ve yenilenebilir enerji sigortaları gibi yenilikçi ürünler sunmaya devam edeceğiz. Hedefimiz, sürdürülebilir sigortacılıkta liderliği üstlenmek ve sektöre uzun vadeli çözümler sunmak" dedi.





*Sibel
Sevinç*

Gulf Sigorta Satış
Genel Müdür Yardımcısı

Gulf Sigorta'nın Cumhuriyet'in 100. Yılına Özel Dağıtım Kanalı Kampanyası

Aralık-Ocak ve Şubat aylarını kapsayan tüm acente ve brokerlarımızın dahil olduğu Cumhuriyetimizin 100. Yılı Kampanyasında dağıtım kanallarımız kampanya hedeflerine ve üretecekleri yeni prim üretimine göre hem cep telefonu, tablet kulaklık gibi elektronik ürünler hem de Clup Med'den tatil kazanabilecekler. Ulaşılabilir hedeflerle yola çıktığımız kampanyamızda dağıtım kanallarımız şimdiden 2024 yaz tatili planlarını yapmaya başladılar.

Konu hakkında açıklama yapan Gulf Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç

"Gulf Sigorta olarak 2023 yılı itibarıyla acente ve brokerlerden oluşan 700'e yakın dağıtım kanalımız bulunmaktadır. Tüm Türkiye'de yaygın dağıtım kanalı ağıımızı 2024 yılı itibarıyla '1.000 Dağıtım Kanalı' ile hizmet verme hedefimizde emin adımlarla ilerliyoruz. Burada amacımız, dağıtım kanalı sayımızı artırırken onlarla güçlü bağlar oluşturmak ve en verimli şekilde şirketimize katkı sağlayabilecek iş birlikleri inşa etmek olacaktır" dedi.

Bizde her kişiye,
her ihtiyaca uygun çözüm var!
Kasko arayanlar
BURAYA!



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Sigorta Fuarı *Özel*



Ahmet Yaşar

TSB Başkan Yardımcısı

Biliyorsunuz 2.sini gerçekleştiriyoruz Uluslararası Sigortacılık Fuarı'nın. Bu sene 6 Şubat'ta yaşadığımız depremler sebebiyle hem sigorta haftasının yeri değişti hem de Mart'ta gerçekleştirilmesi gereken bu sigortacılık fuarının Kasım ayına kayması durumu söz konusu oldu. Sigortacılık haftasıyla başlayan bu süreç, daha sonra Sigorta Tatbikatçılar Derneği'nin 15. Uluslararası Sigortacılık Konferansı, arkasından Baden Baden'daki reasürans görüşmeleri ve hemen arkasından da Uluslararası Sigortacılık Fuarı'nın gerçekleşmesi bizim sigorta ile ilgili konulara odaklanmamızı sağladı. Bu sayede yılı çok verimli ve çok hızlı bir şekilde kapatıyor duruma geldik. Büyük bir ihtimalle 2.yüzyılımızın ilk toplantısı olurken 2023 yılında son toplantısı olarak gerçekleşecek bu fuar. Fuar ilk günden itibaren gerçekten verimli panellerle başladı. Dün 3 tane önemli panel gerçekleşti. Bugün de yine 3 tane önemli panelimiz var. Panele yoğun bir katılım söz konusu. Bugün aynı zamanda Sigorta Emeklilik Düzenleme Denetleme Kurulu'muzun başkan, 2. Başkan ve kurul üyeleri belli oldu. Tüm göreve gelen sayın başkan, 2. Başkan ve kurul üyelerine hayırlı olsun dileklerimi iletmek istiyorum. İlk defa kurul tam kadroyla oluşmuş oldu, dolayısıyla hızlı bir sürece geçeceğiz. Bu fuarın da çıktılarıyla birlikte elimizdeki hazır çalışma notlarımızla birlikte sanıyorum kısa süre içerisinde tüm kurumlar arasındaki koordineyle iyi ve verimli bir döneme gireceğimize inanıyorum. Geçen seneden daha iyi olarak diğer paydaşların yanında 16 tane ayrı sigorta şirketimizin de fuar alanında stantları var. DASK kurumumuz çok şık çok güzel bir stantla da fuara katkı sağlıyor. Hem paneller ve fuar alanı tarafında hem de yemek ve lobi alanlarında birebir ve toplu görüşmelerle gerçekten bir fuardan beklenen şekilde görüşmeler gayet iyi bir şekilde yürüyor. Önemli şirketlerimizin de yöneticilerinin burada oluyor olması; sigorta şirketlerinin, brokerların, sigorta aracılarının, sigorta sektörüne hizmet veren paydaşların ve elbette ki tüm bu süreçleri aktaran siz sigorta basınının değerli mensupları da bu sürece önemli katkılar sağlıyor. Aslında 2023 yılının son etkinliği dedim ama bu yıl Ekim ayında biz aynı zamanda Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 20. Yılımı idrak ettik. Bununla ilgili TSB'nin bir organizasyon hazırlığı var. Sanıyorum 2023 yılını bitirmeden bu organizasyonu da gerçekleştireceğiz. Aslında yılın son etkinliği o olacak. Böylece BES'in de 20. Yılımı biz yine Türkiye Cumhuriyeti'mizin 100. Yılıyla birlikte kutluyor durumunda olacağız. Dün de konuşmam da ifade ettim. Aslında 100. Yılımı kutladığımız, 100. Yılımı idrak ettiğimiz cumhuriyeti yüce Atatürk bize emanet ederken: 'Benim naçiz vücudum elbet bir gün toprak olacak ama Türkiye Cumhuriyeti ilelebet payidar kalacak.' Sözleriyle bir sürdürülebilirliğe bir varlığın ilanına vurgu yapmıştı. Şimdi sürdürülebilirlik ve varlıkların korunması konusu da tabi ki ülke söz konusu olduğunda her bir vatandaşın her birimizin görevi. Ancak ülke varlıklarını korumak, ülke varlıklarını sürdürülebilir olmalarını sağlamak da bizzat bizlerin sigortacıların konusu. Dolayısıyla ben bu duygularla hem cumhuriyetimizin 100. Yılımı bir kez daha kutluyorum hem de fuarımızın hayırlara vesile olmasını diliyorum.

Fuar ile ilgili tüm
röportajları **QR kodu**
okutarak izleyebilirsiniz!



Ali Sertaç Canal

Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı



Bu yıl 2.si düzenlenen Uluslararası Sigorta fuarındayız. 2. gününde de yoğun ilgi devam ediyor. Biz de bu yıl Türk Reasürans ve DASK olarak buradayız. Daha yoğun bir ilgi görüyoruz. Umarım sektörümüz açısından faydalı bir fuar olur. Sigorta sektörünün aracılık hizmetini yapan en önemli grup olan acentelerimizle biraraya gelmekten çok büyük bir mutluluk duyduk. Özellikle hem DASK olsun hem özel riskler yönetim merkezi olsun bu iki kurumumuzun sunduğu sigorta ürünlerinden bilgi alışverişinde bulunduk ve faydalı görüşmelerimiz oldu. Özel riskler yönetim merkezi 2021 yılında kanun değişikliğiyle hayatımıza giren bir kurum. Özellikle ve teminat bulunmasında zorluk yaşanan riskleri teminat altına almakla ve Türkiye’de şuanda hali hazırda bulunan sigortacılık havuzlarını yöneten bir merkez. Başta devlet destekli alacak sigortası olmak üzere maden, ferdi kaza, tıbbi kötü uygulama, son dönemde Ukrayna ve Rusya krizinden kaynaklı tahıl koridorü ve oralara seyahat yapan gemi ve havacılık sektörüne sigorta teminatları ve ak nükleer santralin nükleer sigorta sorumluluk sigortasını oluşturacak havuzu kurulması ve yönetilmesinde yer aldık. Özellikle ve teminat bulunmasında ülkemizde sıkıntı bulunan riskleri teminat altına alan bir merkez olarak burada özellikle katılımcılara bu yönümüzü de anlatmaya çalışıyoruz. Ticari alacak sigortasına hem devlet destekli olan yani özel riskler yönetim merkezinin yönettiği hem de Türk Reasüransın Mayıs ayından itibaren piyasaya ihtiyari kapasite olarak sunduğu bir üst segmentteki ticari alacak sigortası için de gayet yoğun bir ilgi var. Sorularına yanıt vermeye çalışıyoruz. 2023 yılı sigortacılık sektörü için iyi bir yıl oldu hence. 2023’te depremin artık yaralarının sarılmaya başladığı 2. yarıdan itibaren 2024 hazırlıkları başladı. Özellikle reasürans yenilemeleri ve fiyatların artması kapasitesi sıkıntılarından dolayı 2024 yılının çok zor geçeceğini hepimiz biliyoruz. Bu sektör ne badireleri atlattı ve sektörün 2024 ü de alınının akıyla geçireceğine inanıyoruz.

Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü

Yine gelmekten keyif aldığım bir toplantı ve yine eski dostları görmek mutluluk verici. Biliyorsunuz; bizim bir heyecanımız oldu, formamızı değiştirdik. Eski dostlarla kucaklaştığımız için bu toplantı benim için çok çok daha önemli. Gördüğüm kadarıyla yine katılımın yoğun olduğu ve yine çok başarılı bir organizasyon oluyor. Günüün sonunda etkinliklerle ve toplantılarla sigorta sektörü paydaşları için iyi bir sonuç çıkaracağımızı düşünüyorum.

Acentelerin size ilgisi büyük. Bu ilişkiyi neye borçlusunuz?

Muhtemelen biz onları bırakmadığımız için onlar da bizi bırakmıyor. Mevzu iletişim esasında. Forma renginden bağımsız, şirket isminden bağımsız olarak ne ekiyorsanız onu biçiyorsunuz. 33 yıllık sigortacıyım, hep yaptığım bir şey var; insana değer veren ve iletişime inanan bir yöneticiydim. Sigorta da zaten iletişimin ve insanın kendisi. Bu yüzden doğru yaptığımızı düşünerek bunların karşılığını alıyoruz. Şunu söyleyebilirim; bugüne kadar ne yaptysak aynısını yapacağız. Daha güçlü geliyoruz çünkü daha tecrübeli bir ekibiz. 10-12 sene önceki yöneticiler değiliz. Yol arkadaşlarımızla beraber en az eskisi kadar iyi bir hikaye yazmak için yola çıktık. Ben her şeyin iyi olacağını düşünüyorum.



Selva Eren

Türk Reasürans Genel Müdürü



Fuarın bu yıl 2. si düzenleniyor. Geçen sene biz fuara katılamamıştık ama bu sene katılma imkanı yakaladık. Aslında bu sene çok da güzel oldu. Sektör paydaşlarıyla bir araya geldik. Özellikle acentelerimizle bir araya gelmek bizim için çok önemliydi. 6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinde acentelerimizle ve eksperlerimizle omuz omuza çok ciddi bir mücadele verdik. Bu anlamda burası biraz bunun sonuçlarını değerlendirmek, özellikle DASK tarafında geleceğe yönelik yapacağımız projelerimizden de biraz bahsetmek ve geçmişte deprem sürecinde aldığımız aksiyonlardan biraz bahsetmek adına güzel bir fırsat oldu. Her standı ziyaret etme fırsatım olmadı ama şunu görüyorum üst düzey yöneticilerimizin hepsi ve hemen hemen birçok sigorta şirketinin genel müdürü buradaydı. Burada acentelerle sohbet edebilme şansları oluyor. Acentelere gerçekten dokunmak çok önemli ve çok kıymetli. Dolayısıyla sektörümüzün en önemli dinamikleri aslında acenteler ve çok değerliler. Aynı zamanda broker arkadaşlarımız da yine bu sene stant açmışlardı. Gözlemlediğim kadarıyla vatandaşlarımızdan da gelen insanlar oldu, o da çok güzeldi aslında. Bu sene buradaki samimi atmosferin aslında önümüzdeki sene için gerçekten daha umut verici bir şey olduğunu düşünüyorum. Önümüzdeki sene katılımın da daha fazla olacağını, biraz daha paneldeki konuların çeşitlendirilebileceğini düşünüyorum. Genç bir şirketiz; 4 seneyi aşkın oldu, yine hala genç diyoruz ama bu kısa sürede 2 tane iştirak ve 2 tane yöneticisi olduğumuz şirket var. Her şirkette bir değer katmaya uğraşıyoruz. Burada en önemli lokomotiflerimizden birisi DASK. DASK'ta da geleceğe dair yapmak istediğimiz çok şey var. Zaten bir çok şey yaptık ama ileriye dönük olarak acentelerimizle beraber yapacağımız çok şey var. Erdal Bey aslında bazılarından bahsetti. ZAS'ın da hayata geçmesiyle beraber teknolojik anlamda da bir çok yeniliğimiz olacak. Özellikle bölge müdürlüklerimiz açılacak. Bölge müdürlüklerimizle beraber aynı zamanda acentelerimizin denetimi konusunda da biraz hassas olacağız. Bu deprem bize hem denetim hem de eğitim anlamında çok şey öğretti. Dolayısıyla bu öğretilerimizden aldığımız o geri bildirimler neticesinde bir çok alanda DASK'ta yeni adımlar atıyor olacağız.

Özgür Obah

TSB Genel Sekreteri

Ben bu tür organizasyonların karşılıklı fikir alışverişi ve sektörün tüm paydaşlarının karşılıklı görüş alışverişinde bulunması için çok faydalı buluyorum. İletişim en önemli konuların başında hence. Dün de panelde söz alarak söyledim. İletişim gelişmeyi güçlendiren ve bunu tutkallayan bir faktör. Dolayısıyla bu tür organizasyonları iletişimi güçlendirmesi açısından çok önemli buluyorum. Genelde bu tür organizasyonlarda paneller ilerledikçe katılım-cı sayısı düşer ama ben burada salonun en azından %75'inin daimi sürede dolu olduğunu görmekten çok mutluluk duydum. Beklentimin çok üzerinde bir katılım var. Konu başlıkları itinayla seçilmiş ve panelistler çok hazırlıklı gelmişler. Herkesi bu anlamda tebrik ediyorum katkı sağladıkları için. Konu başlıklarımıza baktığımız zaman; dijitalleşme, dağıtım kanallarının geleceğe yönelik rolleri, sigorta şirketlerinin burada aldığı aksiyonlar, regülasyonun burada ilerisi için yaptığı hazırlıklar gibi bir çok farklı perspektifte ve farklı konuları değerlendirme fırsatı bulduk. Ben verimli bir toplantı ve verimli bir organizasyon olduğunu görüyorum. Fuar tarafı ile birleşik olması da ayrıca bir güzellik. Burada kongre tarafını bitirdikten sonra herkesin fuar tarafında şirketler özelinde yeni ürünler, yeni birtakım satış kitleri üzerine tartışıyor olmaları, yeni acentelik-şirket ilişkilerinin kuruluyor olmasını görmek güzel. Bunun yanında insurer tekap (firma sigortacısı) paralelde devam ediyor. İnsure tekabın da buraya dijitalleşme tarafında çok ciddi anlamda ilave katkılarını görmek bizi mutlu ediyor. Teşekkür ediyorum ben, bana bu fırsatı verdiğiniz için.





Mehmet Turgay Özata

Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Fuarda 2. Kez bütün acentelerimizle ve diğer tüm dağıtım kanallarımızla birlikteyiz. Burası bizim için çok kıymetli. Şirketler kendi içinde bu organizasyonu yaparken bütün katılımcıların bir arada olduğu ortamda bulunmak bizim için büyük keyif tabii ki. Buradan çok farklı kazanımlarla ayrılıyoruz her sene. Bu yıl da öyle ümit ediyoruz. Acentelerimizi burada ağırlamaktan çok mutluyuz. Uzun zamandır bir araya gelememişken bu ortam bizim için kıymetli. O yüzden herkes için bol kazanımlı bir fuar olmasını bekliyoruz. Aslında burada 3800 tane Türkiye'nin dört bir yanına dağılmış olan bir acente ağıımız var. Hepsini ziyaret etmek mümkün olmuyor ama burada kısa süre içerisinde bir çok acenteye, aracıyla buluşmak bizim için çok kıymetli. Gelemeyenler için de iletişimimiz ve kapımız her zaman açık. Ofislerimize bekliyoruz, bölge müdürlüklerimiz bunun için var aslında. Acentelerimizden gelen geri bildirimler bizim ileriye dönük yatırımlarımız ve aksiyonlarımız için yol haritası oluşturuyor. Bizimle irtibat kurmaktan kendilerini alıkoymasınlar ve bize mutlaka geri bildirimde bulunsunlar istiyoruz.

Biz varlık fonu şirketi aslında bir kamu şirketi gibi çalışmıyoruz. İçerideki bütün ekip profesyonellerden kurulu. Ama tabii ki ismi Türkiye olması sebebiyle bu fuarda olmak herkesten daha çok bizim için önemli. Aslında burada bütün paydaşlarımızla bir arada olduğumuzu ve onlarla aynı yolu yürüttüğümüzü göstermek istiyoruz. O yüzden Türkiye markasını var etmeye ve en önde yürütmek için efor sarfetmeye devam edeceğiz.

Firuzan İşcan

HDI Sigorta Genel Müdürü

Sektörün tüm paydaşları, tüm meslektaşlarla bir arada olduğumuz için çok mutluyuz. 2. si düzenleniyor sigorta fuarının. Geçen sene katıldığımızda herkeste bir şaşkınlık vardı; nasıl olacak, nasıl bitecek, ne yapacağız vs. diye ama oradaki o heyecan ve coşku bu seneye de taşmış, onu görüyorum ben. Sektörün bütün oyuncularının, acentelerimizin, derneklerimizin, eksperlerin ve tüm paydaşların olduğu bu tür organizasyonlarda bulunduğumuz için çok mutluyuz. Biz de fuar alanında standımızı açtık. Acentelerimizle burada buluşuyoruz, görüşüyoruz. Panellerde yer alacağız, görüşlerimizi paylaşacağız. Tüm sektörümüzün gelişimi için güzel bir organizasyon oluyor ve organizasyonun herkes için katkı sağlayacağını düşünüyorum. Çalışanlarımız ve acentelerimiz tarafından her yerde çok sıcak bir karşılama ile karşılaşıyorum. Tabii sektörümüz küçük, ben 22 yıldır sektördeyim, bu yüzden birçok acentemizle önceden tanışıklığımız var. Hepimiz sektörümüzün büyümesi, işimizin gelişmesi, daha çok müşteriye erişmek için birlikte gayret gösteriyoruz. Belki formlar değişiyor ama hedef, isteklilik, arzu aynı yönde. Dolayısıyla çok mutluyuz bu anlamda. Yüpacak çok işimiz var. Düünden öğrendiklerimizle, bugün burada konuştuklarımızla yarın için hepimiz daha çok düşünmeli ve daha çok çalışmalıyız. Herkese kolaylıklar diliyorum.





Erdal Turgut

DASK Yönetim Kurulu Üyesi

Fuar gerçekten beklediğimizin çok üstünde bir ilgi görüyor gibi. Bütün sektörün paydaşları bugün burada olmuşlar. Herkese çok teşekkür ederiz. Gerçekten sigorta sektörünün bu tür birlikteliklere çok ihtiyacı var. Çünkü sizin uzaktan ne söylediğinizle karşınızdaki muhatabın ne anladığı arasında çok ciddi farklar olduğunu özellikle bu deprem sonrasında biz yaşadık. Bu yüzden hep bölgede olmaya, özellikle acentelerin yanında olmaya çalışıyoruz. Dolayısıyla bugün burada bu birliktelik bizim için bir fırsat oldu diyebilirim.

DASK'ta biz zaten istediğimiz noktaya geldik. DASK konuşulur oldu deprem hadisesi yüzünden, ama biz DASK'ı zaten görünür kalmak için elimizden gelen her şeyi yaptık. Bütün her şeyimizi açık açık vatandaşımızla paylaşıyoruz, vatandaşımızın dertlerini dinliyoruz. Bugün burada katılanlara gerekli bilgilendirmeyi yapalım diye özellikle; hukuk, üretim ve hasar ekiplerimizle geldik. Sektörün dışındakilere şunu söyleyelim, biz hasar ödemelerini bitirdik ve bazı kötü niyetli oluşumlar DASK poliçelerinin üzerinden bir menfaat devşirmeye başladılar. Vatandaşımızdan ricamız bu tür oluşumların vaatlerine kanmasınlar, biz zaten hukukun vermiş olduğu kararlara sonuna kadar saygılıyız. Dolayısıyla onların haklarını savunmak adına yaptığımız bir girişim vardı biliyorsunuz. Topuyum ile birlikte çalışıyoruz. Avukatlara ya da herhangi bir hak ve hukuk arayışına gitmeden önce bize kesinlikle başvursunlar.

Fahri Uğur

Sompo Sigorta Genel Müdürü

Fuar bence harika bir oluşum. Geçen sene ilk senesini yaptı. Biz geçen sene bu yana kadar Sompo Sigorta olarak destekliyoruz. En önemli şeylerden bir tanesi sektörün bütün paydaşlarının bir arada olabildiği, fikir alışverişi yapabildiğimiz, biraz da çay içip sohbet edebildiğimiz bir ortam. Bence harika. Yapımcılara, emeği geçen herkese teşekkür ederim.

Acentelerimizin yoğun ilgisi için teşekkür ederim. Her bir acentemiz bizim için çok önemli. Sompo'nun ya da Fahri Uğur'un temel değeri insandır, acentemizdir. Her zaman söylüyorum; biraz önce bir paneldeydim, panelde de söylediğim gibi Türk insanı, Akdeniz insanı, Ortadoğu insanı teması seviyor, çay içmeyi, sohbet etmeyi sevir. Acentelerimizle birlikte olduğumuzda onlar da bize karşılığını veriyorlar. Biz Sompo olarak 2024 yılında da bütün bölgelerimizi teker teker ziyaret edeceğiz. Onlarla birlikte Sompo ile kahve sohbetleri yapacağız. Acentelerimizden gelemeyenlerle o dönemde paylaşımlar yapacağız. Siz zaten paylaşım yaparak kendilerine ulaştıracağımız için size ve ayrıca basın grubuna da teşekkür ederiz.





Şenol Ortaç

Hepiyi Sigorta
Genel Müdürü

Aslında hepimiz sigorta sektörü için buradayız. Sigorta sektörü içinde şirketlerin, acentelerin, eksperlerin, amir organizasyonların, basın ve medyanın da olduğu kocaman bir ekosistem. Bu fuar aslında bu ekosistem için çok büyük bir fırsat. Hepimizin burada bulunduğu ve hepimizi aynı çatı altına getirdiği güzel bir organizasyon. Fuarın eksiklikleri geçen sene de vardı bu sene de var. Yavaş yavaş daha da iyi olacak. Biz burada olmaktan, acente dostlarımızı görüp sohbet etmekten mutluyuz.

Sigorta sektörünün iletişimi en yüksek iki tarafı yani ekosistemin acentelerle sigorta şirketleri arasında. Bazen iş yoğunluğundan bazen farklı nedenlerle yüzyüze iletişim kuramıyoruz, fuar bu anlamda yüzyüze iletişime bir fırsat veriyor. Hem çalıştığımız şirketleri veya diğer şirketleri görebilmek hem de sektörün durumunu görmek için güzel bir fırsat.

Ayhan Çalık

Sigorta Acenteleri
Derneği Başkanı

Fuarla ilgili özetle geçen sene bu işe başladık ve orada gördüğümüz eksiklikleri burada giderdik. Her geçen gün artan kapasitesi ve gelişmesi sebebiyle bugün de eksiklikler var. Ama asıl ulaşmaya çalıştığımız şey dünyanın 180 tane ülkesinin Türkiye'de bir sigortacılık fuarı var biz de orada olmalıyız, fuara gitmek bizim için çok değerli ve önemli dedirtebilecek çalışmaları yapmak ve bunun alt yapısını sağlamak. Eğer bunu başarabilirsek jeopolitik noktada olmamız sebebiyle hem çevremizi hem de diğer ülkeleri bu noktada fuarın içerisine katabileceğiz. Bu durumda ülkemizin, şirketlerimizin, acentelerimizin vizyonunu geliştirecek bu sigortacılık ikliminden fayda gören sigortacılık iklimi içerisinde yaşam imkanı bulmuş olan bütün kurul ve kuruluşların vizyonuna vizyon katacak bir fuar olarak bakıyoruz. Kurulduğu günden bugüne biz Sigorta Acenteleri Derneği olarak destek vermiştik. Bugün de Genel müdürlerimizle ve sektör paydaşlarıyla birarada olmaktan çok mutluyuz. Umarım önümüzdeki dönemlerde hem bu ilişkiler hem de fuar gelişerek hayal ettiğimiz noktalara gelecek.

Fuara sadece sigorta şirketlerinin stantları olarak bakmamak gerekir. Kendi kendimizi değerlendirdiğimiz, birbirimizle iletişimimizi güçlendirdiğimiz ve daha çok kendimizi nasıl geliştireceğimiz noktasında güçlü ekonomi güçlü sigorta ve güçlü geleceğimiz vizyonuna bağlayarak ilerlemeliyiz.



AXA SİGORTA

Aile Sigortacılığı ile Her İhtiyacınıza Uygun Çözümler AXA'da!

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

Tamamlayıcı sağlık sigortası olan ailelerimize; kasko, konut, trafik ve DASK ürünlerimizde ek olarak **%10'a varan indirim ve / veya taksit seçenekleri** sunuyoruz.



İndirim veya taksit seçeneklerimiz; ayakta tedavi aile tamamlayıcı sağlık sigortası olanlarda, kaskoda yüzde 5 indirim ve 12 taksit, konutta yüzde 10 indirim ve 12 taksit, trafikte 3 taksit ve DASK'ta 6 taksit; yatarak tedavi aile tamamlayıcı sigortası olanlarda ise kaskoda yüzde 2,5 indirim ve 12 taksit, konutta yüzde 5 indirim ve 12 taksit, trafikte 3 taksit ve DASK'ta 6 taksit şeklindedir.



axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

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



Sigorta Sözlüğü

Sigorta, hayattaki birçok masraftan sizleri kurtarır. Sıkıntılarınızı hafifleten sigorta, hayattaki en önemli maddi birikiminizdir. Ekonomik ihtiyaçların yanında bir de beklenmedik masraflar bütçenizi derinden sarsabilir. Tüm bu sebeplerden dolayı mutlaka sırtınızı yaslayacak bir güvencenizin bulunması gerekir.

Milyonlarca tüketici, günlük hayatında sigortacılık ile ilgili birçok kavramla karşılaşsa da bunların çoğu zaman anlamlarını bilmiyor. Peki siz, hayatımızın her alanında çok önemli bir işleve sahip olan sigortacılık ile ilgili kavramların ne kadarına hakimsiniz?

Muafiyet

Muafiyet, hasarda sigortalının katılım gösterdiği bölüme denir. Genellikle araç sigortalı-
rında ön plana çıkmakla birlikte muafiyetleri
bir çok branşta uygulayabiliriz. Bunlardan
muafiyetleri oran nispetinde uygulayabilece-
ğimiz gibi, belirli bedeller olarak da uygula-
yabilmekteyiz.

Reasürör

Reasürans yaptıran şirkete sedat şirket, rea-
sürans yapan şirkete de reasürör şirket denir.
Bu bağlamda reasürör, sigorta şirketlerinin
sigortaladıkları varlıkları tekrar sigortalayan
şirkettir diyebiliriz.

Police

Police, sigortalı ile sigortacı arasında yapılan
sözleşmenin resmi bir delilidir. Poliçenin
üzerinde menfaat sahiplerine ait bilgiler, yani
sigortalıya, sigortacıya, sigorta ettirene dair
bilgiler, risk bilgileri, teminatlara primlere
ve poliçenin neyi kapsadığına dair bilgiler yer
alır.

Asistans Hizmetleri

Aracınız seyahat halinde arıza veya kaza
yapmışsa, 24 saatten fazla serviste kalması
gerekliyse ise ikame araçtan ya da konaklama
hizmetinden faydalanabilirsiniz. Konutunuzda
elektrik, su ve çilingir arızası varsa asistans
hizmetlerini arayarak hizmet alabilirsiniz.

Riziko

Riziko ya da yaygın kullanılan hali ile risk, bir
zarara uğrama olasılığı tehlikesidir. Sigortacı-
lıkta ise risk ya da riziko, bir kimsenin para ile
ölçülebilir menfaatini tehdit eden tehlikedir.



**Berna
Ergünten**

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim
ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü

Anadolu Sigorta, 2022 Faaliyet Raporu'yla IADA Gümüş Ödülü'nü Kazandı

Bir asra yaklaşan deneyimi ile sigorta sektöründe öncü rol üstlenen Anadolu Sigorta, IADA “Uluslararası Yıllık Rapor Tasarım Ödülleri”ne yenisini ekledi. “Değişimin gücüyle daha güvenilir geleceğe...” başlıklı 2022 Yılı Faaliyet Raporu, “Entegre Sunum” kategorisinde gümüş ödüle layık görüldü.

Anadolu Sigorta'nın “Değişimin gücüyle daha güvenilir geleceğe...” mottosuyla hazırlanan 2022 Yılı Faaliyet Raporu, dünya çapında faaliyet raporlarını ödüllendiren IADA'dan (Uluslararası Yıllık Rapor Tasarım Ödülleri) gümüş ödül kazandı. Yıllık rapor tasarımında yaratıcılığın sınırlarını en üst seviyeye çıkarmayı hedefleyen IADA'dan “Entegre Sunum” kategorisinde ödül alan Anadolu Sigorta 2022 Faaliyet Raporu, detaylı finansal tablolara ek olarak sektöre dair kapsamlı değerlendirmeleri ve şirketin kurumsal yönetim anlayışını da bütüncül şekilde ortaya koyuyor.

İngiltere merkezli saygın ödül programı olan IADA'dan bir kere daha ödülle dönmekten mutluluk duyduklarını belirten Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Ergünten; “Anadolu Sigorta'nın 2022 Faaliyet Raporu, genel ekonomik değerlendirmelerin yanı sıra sigorta sektörünün mevcut durumunu ve beklentilerini de gözler önüne seriyor. Şirketimizin sürdürülebilirlik bakış açısı ve kurumsal sosyal sorumluluk anlayışı çerçevesinde ürün, hizmet ve iş modellerini ele alan faaliyet raporumuz, büyük bir ekip çalışması ve titiz bir stratejinin ürünü.” şeklinde konuştu.

Kısa Kısa

**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

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

 www.dogasigorta.com

 **0 850 811 51 00**

 Hemen indirin
App Store

 Hemen indirin
Google play



Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü Acenteleri ile Bali ve Karadağ'da İki Eşsiz Seyahatte Buluştu

Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü'ne üye olan acenteleri ile 17-23 Eylül 2023 tarihleri arasında Bali'ye, 27-29 Ekim 2023 tarihleri arasında ise Karadağ'a düzenlenen yurt dışı seyahatlerinde buluşarak yeni yıl başlamadan önce motivasyon ve enerji topladı. Bali'ye düzenlenen seyahate Samuraylar Kulübü'ne üye acentelerden toplam 82 kişi katılırken, Karadağ seyahatine ise 43 kişilik bir ekip katılım sağladı. Seyahate katılanlar Bali ve Karadağ'ın doğal güzellikleri ve gastronomisini deneyimleme fırsatı bulurken, eğlenceli gala yemekleri ile yılın yorgunluğunu da attı.

Sigortacılık sektörünün öncü markası Sompo Sigorta, çalışmalarının merkezine aldığı acentelerine yönelik motivasyon ve iletişim çalışmalarına devam ediyor. Sompo Sigorta, 2023 yılını geride bırakırken yeni yıla yeni hedefler ve motivasyon dolu girmek üzere acenteleriyle bir araya geldi. Eylül ve Ekim aylarında Bali ve Karadağ'a düzenlenen iki ayrı gezi ile Samuraylar Kulübü acentelerine eşsiz anılarla dolu bir seyahat sundu.

17-23 Eylül 2023 tarihleri arasında Bali'ye gerçekleştirilen gezi- de; Sompo Sigorta Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Fahri Uğur'un yanı sıra, Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer ve Pazarlama Direktörü Onat Dalaş da katılarak Sompo Sigorta Samuraylar Kulübü Acenteleri ile bir araya geldi. Toplam 82 kişinin katılımı sağladığı Bali gezisinde acenteler, dünyada eş benzeri olmayan Bali tapınaklarının yanı sıra pirinç tarlaları ve gün batımı manzaralarını görme fırsatı yakaladılar.

Tur Assist “En Insurtech Asistans Şirketi” Oldu!

Türkiye'nin en yaygın asistans hizmeti ağına sahip Tur Assist, aldığı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Sigorta sektöründe dijital dönüşümü mercek altına alan 2023 Türkiye Insurtech Ödülleri kapsamında “Hasar Odaklı Asistans” projesi ile Tur Assist, En Insurtech Asistans Şirketi ödülüne layık görüldü. Aldıkları ödül ile dijitalleşmeye verdikleri önemi bir kez daha kanıtladıklarını söyleyen Tur Assist Operasyon Direktörü Fikret Gezer, çalışmalarına devam edeceklerini belirtti.

Sigorta sektöründe dijital dönüşümü destekleyen 2023 Türkiye Insurtech Ödülleri geçtiğimiz günlerde sahiplerini buldu. Insurtech Hub'un organize ettiği etkinlik, aynı zamanda katılımcılara sağladığı geri bildirimlerle sektöre katma değer sağlamış oldu.

Ülkemizin en köklü asistans şirketlerinden RS Otomotiv Grubu çatısı altındaki Tur Assist ise ödüle layık görülen şirketler arasındaki yerini aldı. Sigorta sektöründe hasar süreçlerini kolaylaştırmak adına ortaya koyduğu “Hasar Odaklı Asistans Hizmetleri” projesi ile Tur Assist “En Insurtech Asistans Şirketi” ödülüne layık görüldü. Törende yaptığı konuşmada Tur Assist Operasyon Direktörü Fikret Gezer, dijitalleşmeyi her daim ön planda tuttuklarını belirtirken, “Hasar süreçlerine katkı sağlayan projemizin aldığı bu ödül, dijitalleşmeye verdiğimiz önemi bir kez daha kanıtlamış oldu. Bizleri bu ödüle layık gören tüm jüri üyelerimize teşekkürlerimizi sunuyoruz.” dedi.



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

RS Servis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

otoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com



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

www.garantiliotoservis.com

MET teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com



f @ in | rsotomotivgrubu

www.rsotomotivgrubu.com

444 40 77



Sigorta şirketi kurmak için gerekli sermaye tutarı artırıldı

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) sigorta şirketi kurmak için istenen sermaye şatını artırdı. SEDDK'dan yayınlanan genelgeye göre sigorta şirketi kurmak için sermaye şartı tüm branşlarda faaliyet gösterebilmek için 500 milyondan TL'den 1.600.000.000 TL'ye çıkartıldı.

Neova Sigorta Türkiye Insurtech Ödülleri'nden Yükselen Yıldız Ödülü ile döndü

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Katılım Sigorta, Türkiye'deki ilk ve tek Insurtech ödül organizasyonu olan Türkiye Insurtech Ödülleri'nde En Insurtech Sigorta Şirketi kategorisindeki Yükselen Yıldız Ödülü'nün sahibi oldu.

Sigorta sektöründe dijital dönüşüme katkı sağlayacak ürün, proje ve hizmetlerin değerlendirildiği 2023 Türkiye Insurtech Ödülleri'nin kazananları açıklandı. Türkiye'nin ilk katılım sigortacılığı şirketi olan Neova Katılım Sigorta, Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi USFK Antalya'da gerçekleşen Insurtech Konferansları'nda yapılan törende 2023 Türkiye Insurtech Ödülleri'nin En Insurtech Sigorta Şirketi kategorisindeki Yükselen Yıldız Ödülü'ne layık görüldü.

Büyüme, kârlılık, inovasyon & verimlilik, müşteri ve dijital gelişim başlıklarını makro stratejisindeki temel unsurlar olarak belirleyen Neova Katılım Sigorta, teknolojiyi etkin kullanarak geliştirdiği yeni ürün ve hizmetler ile sektördeki başarılarını arttırmayı hedefliyor.



KASKO ARIZA TEMİNATI

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

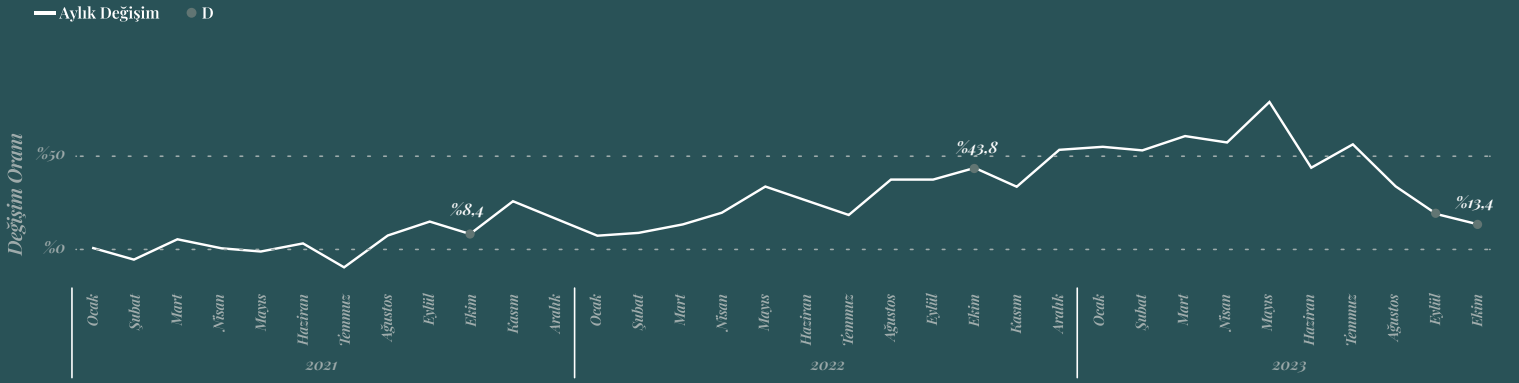
Mekanik Garanti

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

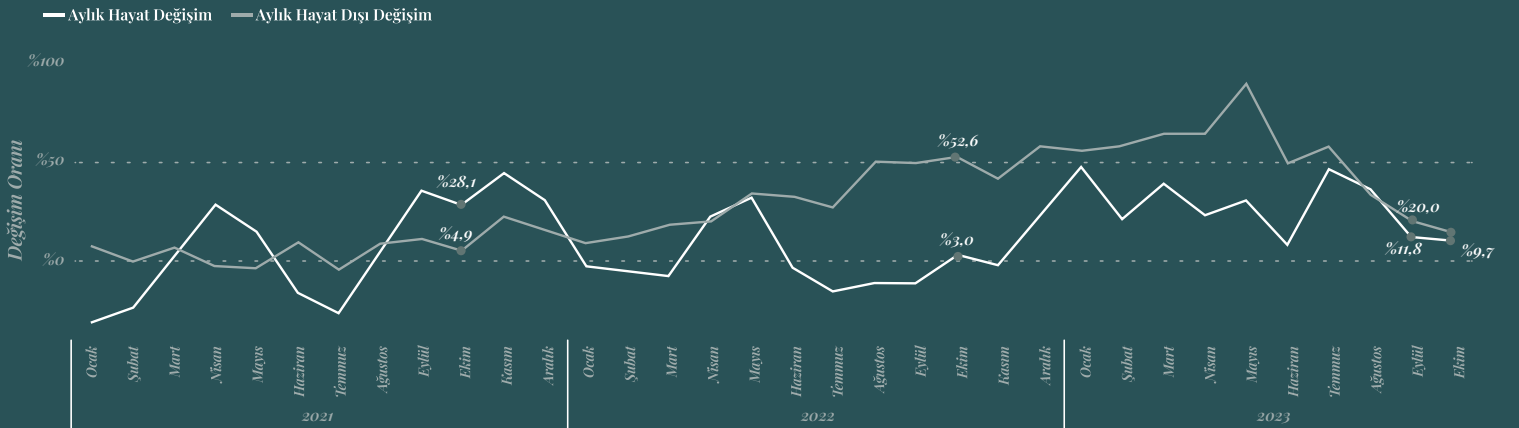


TSB Sigorta Sektörü Verileri

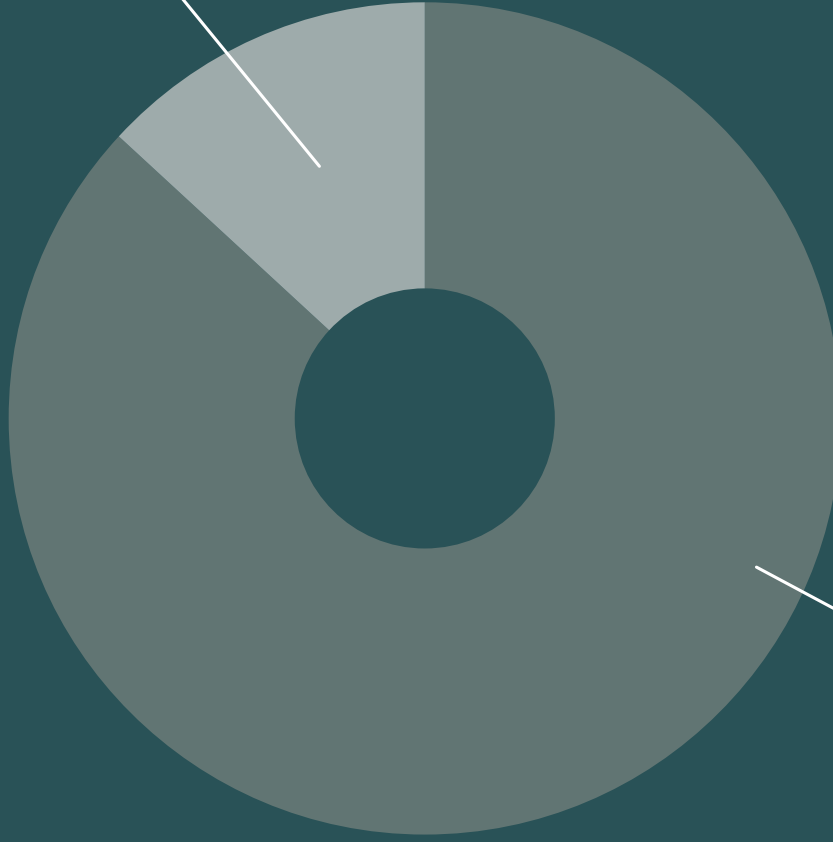
Sigorta Sektörü Aylık Prim Üretimi Değişim Oranları



Hayat ve Hayat Dışı Branşlar Ayrımında Aylık Prim Üretimi Değişim Oranları

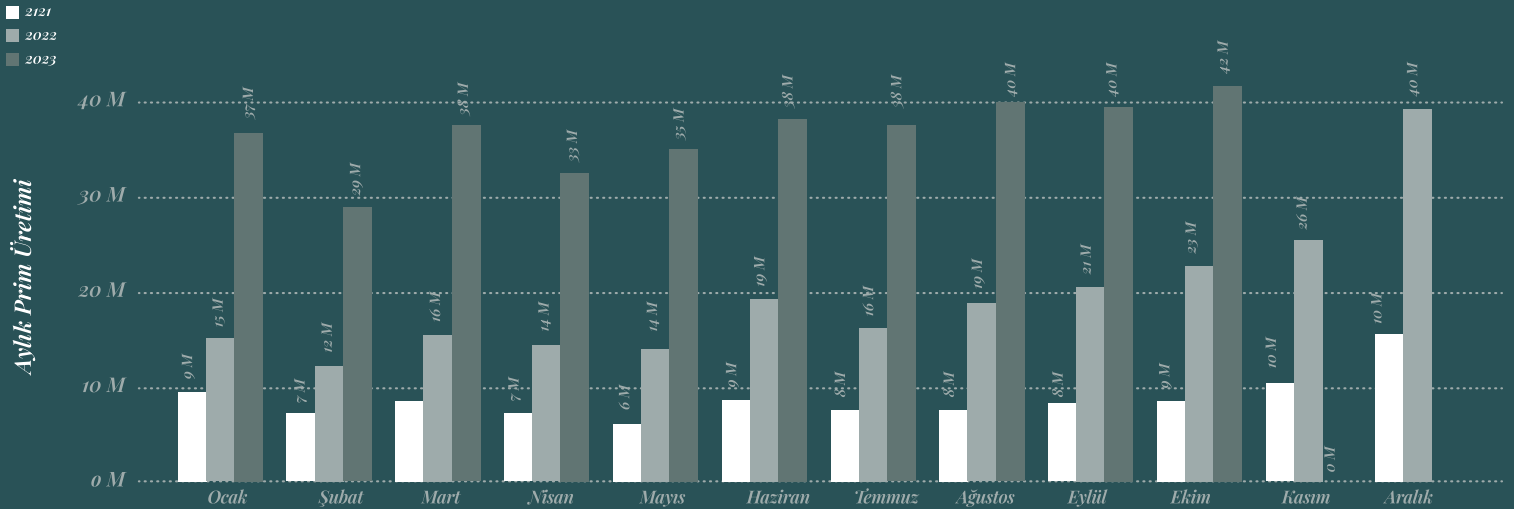


*Hayat ve Emeklilik
Şirketleri 13,22%*

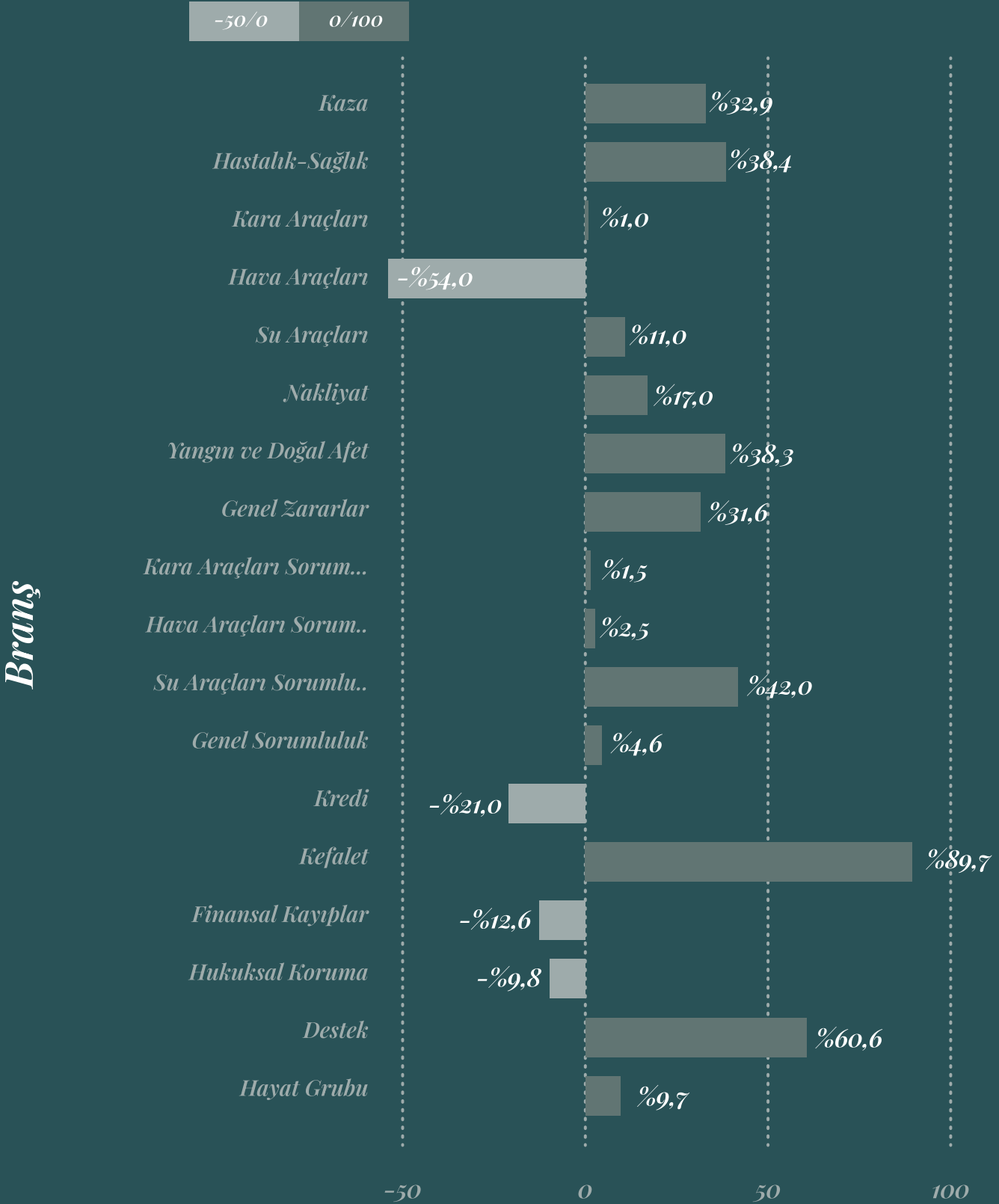


*Hayat Dışı Şirketler
86,78%*

Ay Bazında Prim Üretimi Tutarları (TL)



Prim Üretimi Değişim Oranı



Emeklilik şirketlerinin verilerine göre, 30 Kasım 2023 tarihi itibarıyla, 8.588.527 Gönüllü BES katılımcısının toplam fon tutarı 666,6 milyar TL, Otomatik Katılım BES kapsamında 7.278.372 çalışanın toplam fon tutarı 50,4 milyar TL'dir.

30 Kasım 2023

Bes Özet Verileri

Katılımcı Sayısı

8.588.527 Kişi

Toplam Fon Büyüklüğü

666,6 milyar TL

OKS Özet Verileri

Katılımcı Sayısı

7.278.372 Kişi

Toplam Fon Büyüklüğü

50,4 milyar TL

Detaylı bilgi için web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

Emeklilik Gözetim Merkezi



Koca bir yıl geride kaldı...

Sigorta Life ailesi olarak birçok markayı ve yöneticiyi bu yılda tıpkı diğer yıllar gibi ziyaret ettik. Bizleri misafir eden ve bizlere misafir olan sektörün tüm kıymetli yöneticilerine teşekkür ederiz. Yeni yılda da sizlerle beraber olmaya bir kahvenizi, çayınızı içmeye gelecek sizleri de misafir etmekten mutluluk duyacağız.







Teşekkürler Sigorta Fuarı

Geçtiğimiz yıl düzenlenen ve bu sene Sigorta Life ailesi olarak stantımızla yine yer aldığımız Sigorta Fuarında bizleri ziyaret eden, yayınlarımıza konuk olan tüm sektör paydaşlarına teşekkür ederiz. Yoğun bir katılımın yer aldığı sigorta sektörüne dair tüm paydaşların bir arada olduğu bu anlamlı etkinlikte bu sene stantımızla yer aldık. Fuarın başlangıcından itibaren stantımızı ziyaret ederek hem ekip arkadaşlarımızla sohbet eden hemde sektör hakkında görüşlerini aldığımız değerli konuklarımız bu sene bizi yalnız bırakmadılar. 3 gün boyunca süren etkinliklerde bizlerde hem dergimizin özel kasım sayısını konuklarımıza hediye ederken fuar boyunca gerçekleştirilen tüm etkinliklerde değerli izleyicilerimiz ve okuyucularımızla paylaştık.

Fuarda emeği geçen Sezer Özdemir ve İbrahim Düzenliye teşekkür ediyor önümüzdeki fuarlarda yeniden buluşmayı ümit ediyoruz.



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.