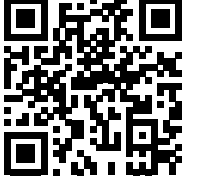


“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/51

ARALIK 2024 • sigortalifedergi.com • 100 TL



**Ahmet
Yaşar**

Maher Holding Sigorta
Grubu Başkanı ve
TSB Başkan Yardımcısı

**“Ülkemizdeki
en önemli
konu kentsel
dönüşüm”**



**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Yeni Yılıınız Kutlu Olsun



Sigorta Life Dergisi'nin değerli okuyucuları,

Öncelikle hepinize sağlıklı, mutlu ve başarılı bir yeni yıl dileriz. 2024 yılını geride bırakırken, sektörümüz için oldukça hareketli ve dönüştürücü bir dönem yaşadığımızı söyleyebiliriz. Hep birlikte yaşadığımız bu değişim sürecine sizlerin de katkılarıyla önemli ölçüde şekil verdik.

Sigorta Life olarak amacımız her zaman, sektördeki gelişmeleri yakından takip ederek sizlere en güncel ve doğru bilgileri sunmak oldu. 2024 yılında da bu misyonumuz doğrultusunda çalışmalarımıza ara vermeden devam ettik ve sizlerden aldığımız olumlu geri bildirimlerle daha da güçlendik. Geçen yıl, dergimizin en çok okunan sigorta dergisi olması, internet sitemizin yoğun ilgi görmesi, sosyal medya hesaplarımızdaki etkileşimin artması ve "Sigorta Life Sohbetleri" programımızın yüksek izlenme oranlarına ulaşması bizleri ziyadesiyle mutlu etti. Bu başarılar, sizlerin desteği sayesinde mümkün oldu.

Sektörün öne çıkan konularını sayfalarına taşıyan Sigorta Life Dergisi bu ayda gündemin öne çıkan başlıkları okurlarının karşısında. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Sigorta Life Dergisi için sektörde öne çıkan konular hakkında ve kendi hakkında önemli açıklamalarda bulundu. Yaşar, grup olarak 2025 yılı hedeflerini de anlattı. Sektörün en genç şirketlerinden biri olan Hepiyi Sigorta'nın Genel Müdürü Şenol Ortaç, şirketin başarısını ve gelecek planlarını okuyucularımız için özel olarak aktardı.

Yeni yılda da sektörümüzün nabzını tutmaya devam edecek, sizlere ilham veren başarı hikayeleri, yenilikçi çözümler ve geleceğe dair önemli öngörüler sunacağız. Daha fazla okuyucuya ulaşarak sektördeki bilgi paylaşımını artırmak en büyük hedefimiz. Bu vesileyle, tüm sigorta ve BES şirketlerine başarılar diler, yeni yılda daha büyük başarılarla imza atmanızı temenni ederiz.

Saygılarımla...

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler

24



8-9

HABER |

Ankara Sigorta, Yeni Nesil Kasko ile kaskonun tanımını yeniden yazıyor!

10

HABER |

Quick Finans'tan 300 Milyon TL Tahvil İhracı

12-13

HABER |

Doğa Sigorta Ailesi 10. Yılımı Görkemli Bir Gece ile Kutladı

14

HABER |

Sigortam.net, sigorta çözümleri ile Beşiktaş taraftarının yanında

16-17

HABER |

HDI Sigorta, ikinci kez İş'te Eşit Kadın Sertifikası almaya hak kazandı

18

HABER |

AXA Türkiye, AXA International Markets CEO'larını Ağırladı

20-21

ÖZEL HABER |

İkinci el araç alımında "Önce Trafik Poliçesi, Sonra Ruhsat" dönemi başlıyor

22

HABER |

Katılım Emeklilik DigiZoo, şehit ve gazi çocuklarını ağırladı

24-25-26-27-28-29-30-31

KAPAK |

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu oldu.

32

HABER |

Unico Sigorta, İç Anadolu Acenteleriyle buluştu

34-35-36

ARAŞTIRMA |

Türkiye'de Orta Yaş Grubu Yaşlanmaya Hazır Değil

38-39

ARAŞTIRMA |

Toplam sağlık harcamasında sigortacıların payı düştü

40

HABER |

Neova Sigorta, ConnectSure Projesiyle IDC Future Enterprise'dan Ödülle Döndü

42-43

HABER |

TSB Başkanı Uğur Gülen: Sigorta sektörü iki kat büyüyecek

44

HABER |

Bendeve Palandöken'den trafik sigortası için tavan fiyat çağırısı

46-47

HABER |

Araçların Garantisi TSE 12047 Belgeli Özel Servislerde Bozulmuyor!

48

HABER |

Magdeburger Sigorta'nın İç Anadolu Bölge Ofisi Ankara'da Hizmete Girdi

50-51

ÖZEL DOSYA |

Hayat sigortalarında ilk 6 ayda üretim 23,4 milyar TL'yi aştı

52

HABER |

Türk Nippon Sigorta Acenteleri Dubai'de Buluştu

54-55

HABER |

SBM ve TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nden zorunlu trafik sigortasına ilişkin açıklama



SİGORTALİF E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Direktör

Recep Serhat Bingöl

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

Editör

İlminur Atçı

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

Org. Rek. Turizm İnş. San. ve Tic. A. Ş.

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. Yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayımlanan yazı ve görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. SigortaLife Dergi, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

sigortalifedergi.com



56

HABER |

AXA Türkiye ve Acenteleri Birlikte İnşa Ettikleri Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu'nu Ziyaret Etti

58

HABER |

Fibasigorta, cep telefonu sigortasını Başarı Servisleri'nde müşterileri buluşturuyor

60-61-62

ADVERTORIAL |

Sanem Çingay Buçukoğlu: Sağlık sigortası, sektörün en hızlı büyüyen branşlarından biri haline geldi

64

HABER |

Magdeburger Sigorta, Başarılı Acenteleriyle KKTC'de Bir Araya Geldi

66

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik, ALFA Awards'ta Yine Zirvede!

68

HABER |

Quick Finans ve Carvak İş Birliği

70-71-72-73

RÖPORTAJ |

Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, Sigorta Life Sohbetleri'nin konusu oldu.

74

HABER |

Craftgate, Online Poliçe Satışındaki Ödeme Süreçlerini Yeniden Tanımlıyor

76

HABER |

Kelkit Vadisi'nde güvenlik güçleniyor: Quick Sigorta'dan Koyulhisar'a itfaiye aracı bağışı

78

HABER |

Sompo Sigorta, bu sene de SASDER Kongresi'nin altın sponsoru oldu

80

HABER |

QCAR Mobilite Ankara'da üç yeni şubeyle hizmet ağını genişletiyor

82-83-84

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

86

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN
TRAFİK SİGORTACISINDAN...

QUICK KASKO'DA

SINIRSIZ

İKAME

ARAÇ



QUICK KASKO'NUZ VARSA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ

Quick Sigorta'dan Kasko poliçeniz varsa ikame araçsız kalmazsınız. Hasar durumunda aracınızı QCAR Mobilite şubelerine teslim eder, sınırsız ikame aracınızı hemen alırsınız. Aracınız Quick Sigorta anlaşmalı özel servislerinde orijinal parçalarla ve 2 yıl garantili onarılırken siz onarım süresi boyunca süre sınırı olmadan QCAR konforunu yaşarsınız.



QCAR'LA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ.

*Kullanım koşulları için detaylara www.quicksigorta.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA



Ersin Tüvar

Ankara Sigorta Genel Müdürü

Ankara Sigorta, Yeni Nesil Kasko ile kaskonun tanımını yeniden yazıyor!

Ankara Sigorta, sektörde eşsiz teminatlar sunarak otomobil sahiplerinin ihtiyaçlarına eksiksiz cevap veren yeni ürünü “Yeni Nesil Kasko” ile güvence kapsamını genişletiyor.

Müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik sektöre sunduğu doğru ürünlerle adından sıkça söz ettiren Ankara Sigorta, kasko yelpazesine bir yeni ürün daha ekledi. Ankara Sigorta’nın yenilikçi, müşteri odaklı yaklaşımı ve “Kaskonun tanımını yeniden yazıyoruz” sloganı ile sunulan Yeni Nesil Kasko ürünü, araç sahiplerine yalnızca kaza gibi olumsuz durumlarda değil, aracın tüm kullanım süresi boyunca destek sağlayarak güven dolu bir sürüş deneyimi sunuyor. Üstün hizmet yaklaşımı ile tasarlanan Yeni Nesil Kasko, araç değerini korumayı hedefleyen kapsamlı ve yenilikçi teminatları ile fark yaratıyor. Geleneksel kasko sigortalarının ötesine geçen Yeni Nesil Kasko ürünü; sigortalılarına mekanik arıza onarımı, periyodik bakım hizmeti ve oto yıkama gibi destekleri tek bir poliçede sunuyor. Mekanik Arıza Onarımı Teminatı, ani mekanik arızaların getireceği stres ve mali yükten kurtararak, araçların performansını koruyor ve beklenmedik arızalarda en hızlı ve güvenilir çözümleri sunuyor. Periyodik Bakım Hizmet teminatı, aracın sağlıklı çalışması için gerekli tüm rutin işlemleri profesyonel servislerde güvence altına alarak aracın performansını optimize etmeyi amaçlıyor. Yılda iki kez sunulan oto-yıkama teminatı ise, sadece aracın dış görünüşünü değil, iç hijyenini ve kullanım kalitesini de düşünerek her zaman temiz ve bakımlı bir araç ile güvenle yola çıkmanın keyfini müşterilerine yaşatmayı hedefliyor. Arabasına özen gösterenler için her ayrıntıyı düşünen Yeni Nesil Kasko ürünü, sürüş deneyiminin her anında sigortalılarının yanında olmayı amaçlıyor.

“Her durumda müşterilerimizin en güvenilir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz”

Yeni Nesil Kasko ile ilgili önemli bilgiler veren Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin TÜVAR, müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak tasarladıkları ürünler ile her durumda yanlarında olmayı hedeflediklerini belirterek “Ankara Sigorta olarak, aracına değer veren müşterilerimizin ihtiyaçlarını derinlemesine anlıyor ve aracın değerini yıllarca koruyacak benzersiz bir kasko çözümü sunuyoruz. Sigortalılarımızı geleneksel bir kasko hizmetinin ötesinde, kaza dışında ihtiyaç duydukları her an destek olacak kapsamlı ve eş olmayan teminatlara sahip Yeni Nesil Kasko ürünümüz ile buluşturduk. Bu üründe mekanik arıza onarımından periyodik bakıma ve oto yıkamaya kadar, bir araç sahibinin tüm ihtiyaç duyabileceği hizmetleri tek poliçede topladık. Müşteri odaklı ve yenilikçi ürünümüz ile, hem araç güvenliğini sağlıyor hem de müşterilerimizin beklentilerini aşmayı hedefliyoruz. Bu yeni yolculuğa çıkarken nihai amacımız, yalnızca kaza anlarında değil, her durumda müşterilerimizin en güvenilir çözüm ortağı olmak.” dedi.

“Kaskonun tanımını yeniden yazıyoruz”

Ürünün mesajını ve iddiasını “Kaskonun tanımını yeniden yazıyoruz” sloganı ile net olarak ortaya koyduklarını ve ürüne çok güvendiklerini ifade eden Tüvar, “Mekanik arıza onarımı ve periyodik bakım hizmeti aracına gözü gibi bakan ve değer koruması adına tüm detayları düşünen sürücüler için çok önemli iki teminat. Biz de sektörde bu kapsamda bir ürün olmadığını fark ederek bu alanda müşteri ihtiyacını en doğru şekilde karşılamayı hedefledik. Kaskonun tanımını yeniden yazıyoruz diyerek Yeni Nesil Kasko ile geleneksel kasko anlayışını dönüştürmek için önemli bir adım attık. Müşteri odaklı ve üstün hizmet hedefi doğrultusunda yeni ürünlerimizle sektöre değer katarak sigortalılarımızın her anında yanında olmayı devam edeceğiz.” dedi.

Quick Finans'tan 300 Milyon TL Tahvil İhracı

Quick Finans tarafından yurt içinde nitelikli yatırımcılara yönelik 300 milyon TL nominal değerli ve 2 Aralık 2025 vadeli, 372 günlük, %49 yıllık basit faizli, tek kupon ödemeli tahvil ihracı 24 Kasım tarihinde tamamlandı.

SPK'nın 4 Temmuz 2024 tarihli kurul kararı ile onaylanan 1,62 milyar TL'ye kadar borçlanma aracı ihracı yetkisi kapsamında; ilk tertip tahvil ihracını 700 milyon TL nominal değerle temmuz ayında gerçekleştiren Quick Finans, daha sonra 400 milyon TL tutarında ikinci tertip tahvil ihracını 27 Ağustos tarihinde tamamlamıştır. 25 Kasım 2024 de üçüncü tertip tahvil ihracını gerçekleştiren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, yatırımcıların taleplerinin tamamının karşılandığını ifade etti.

Konu ile ilgili bilgi veren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "2024 yılında üçüncü tertip tahvil ihracı ile kamu otoritelerince hedeflenen finansmanın tabana yayılması, geniş kesimlerin finansman kaynaklarına ulaşılabilirliğinin ve finansal çeşitliliğin yükseltilmesi hedefi paralelinde; istikrarlı finansman çözümlerimizle güçlü sermaye yapımızı borçlanma aracı ihracı ile desteklemeye önem vermekteyiz. Bir Sigorta Grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olan ve yeni nesil finansman şirketi vizyonunda kredi ve sigorta ürünlerinin bütünleşik, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatındaki geniş yelpazede kredilendirme hizmetleri sunan Quick Finans, faaliyetindeki 2 yılı içerisinde geliştirdiği stratejik iş birlikleri, distribütörleri ve bayi satış ağı ile ülke sathında geniş bir kapsayıcılığa ulaştı. Belirtilen misyon ve stratejilerimiz ile ulaştığımız kapsayıcı ve istikrarlı finansman olanaklarımızı ve sermaye piyasalarından yaratmış olduğumuz taze fon kaynaklarımızı, toplam kredi portföyümüzün %85'ini oluşturan esnaf ile KOBİ'lerimizin yatırımlarını desteklemek için kullanmaya öncelik veriyoruz." dedi.

Nihat Karadağ

Quick Finans Genel Müdürü

 **TÜRKİYE SİGORTA**

UYDUSU
Kuzusu

DOMATESİ
Köprüsü

LİMANI
Yükü

FABRİKASI
Şifası

GEMİSİ
Emeklisi

GÜCÜ
Güler Yüzü

Türkiye'nin değerleri, umutları güvencemiz altında!
TÜRKİYE SİGORTA HER AN YANINIZDA!



Doğa Sigorta Ailesi 10. Yılını Görkemli Bir Gece ile Kutladı

Doğa Sigorta Yönetimi, Bölge ve Genel Müdürlük çalışanları, 16 Kasım Cumartesi akşamı Mandarin Oriental Bosphorus Otel'deki organizasyonda bir araya gelerek, 10. kuruluş yıllarını görkemli bir gece ile kutladılar.

Hoş Geldiniz Kokteyli ile başlayan geceye Açılış Seremonisi ile devam edildi.

Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı ile Genel Müdür Coşkun Gölpinar şirketin kuruluşu, bugünlere gelişi ve 10. yılının önemi ile ilgili, tüm çalışanları gururlandıran, duygu dolu konuşmalar gerçekleştirdi.

Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı 10. yıl konuşmasında kurum çalışanlarına şu şekilde seslendi;

'Bu yolculuğa başladığımızda elimizde en büyük sermayemiz, büyümeye olan inancımız ve başarılı olma arzumuzdu. Bugün geriye dönüp baktığımda, Kavacık'taki küçük bir ofiste başlayan bu hikayenin ülke genelinde 2000'den fazla acente, 8 bölge müdürlüğü ve 350'yi aşan çalışanıyla adeta bir başarı öyküsüne dönüştüğünü görmekten gurur duyuyorum. Bu başarının ardında her birinizin büyük emeği ve özverisi yatıyor.

Doğa Sigorta'nın en değerli kaynağı sizlersiniz. Emeklerinizle, dayanışmanızla ve Doğa Sigorta ailesine olan bağlılığımızla bu başarıyı mümkün kıldınız. Her gün, attığınız her adımda, en zor zamanlarda bile sergilediğiniz azimle hem Doğa Sigorta'yı büyüttünüz hem de Türkiye sigorta sektöründeki yerini sağlamlaştırdınız. Bu süreçte, sadece işimizi değil; birbirimize olan güveni, dayanışmayı ve kurumsal değerlerimizi de büyüttük. Sürdürülebilirlik anlayışını benimseyen, yeniliklere açık, fırsatları değerlendiren ve değişen koşullara hızla uyum sağlayabilen bu güçlü ekiple çalışmaktan gurur duyuyorum. Nice 10 yıllar diliyorum.'

Genel Müdür Coşkun Gölpınar ise kurumun 10 yıl içinde gerçekleştirdiği başarıları hatırlattığı konuşmasında zor günlere de değinerek, 'Bugüne kadar birlikte ülkemizin çok zorlu süreçlerinden de geçtik.

Dünyanın ilk kez karşılaştığı Covid 19 salgını sebebi ile çok uzun bir süre ofislerimizden ayrı kaldık, salgından etkilendik hasta olduk, yakınlarımızı kaybettik. Normalleşme sürecine geçiş de kolay olmadı. Bu süreçlere rağmen hepimiz görevimizin başında olduk, yılmadan hedeflerimize ulaşmak için çaba gösterdik.

Ülkemiz hiçbir zaman unutmayacağımız elim doğal afetler yaşadı. Büyük acılar, kayıplar yaşandı. Biz tüm gücümüzle zarar görenlerin yardımına koştuk, hasar ödemelerini en hızlı şekilde tamamladık. Kurumsal olarak yardım tırlarımızı bölgelere ulaştırdık. Bu süreçte de yine hepimiz önemli bir performans gösterdiniz, birlik olmanın gücünü, kurumsal birliğimizi bir kere daha ortaya koydunuz.

Bu gece başarı ile dolu 10 yılınızı kutluyoruz. Kurumumuzu bugünlere taşıyan, emeğini, vizyonunu, aklını, fikrini bu yolda ortaya koyan, en iyi hizmeti vermeye, görevini en layıkıyla yapmaya kendini adanmış siz çalışanlarımıza teşekkür ederiz.'

Şarkılar eşliğinde Bölge ve Genel Müdürlük anonsları ile renklenen gecede, 5. ve 10. Kıdem Yılı'nı dolduran 17 kişiye kıdem ödülleri takdim edildi. Ardından gerçekleştirilen hediye çekilişiyle 37 talihliye de hediyeleri sahnede teslim edildi.

Kurumsal İletişim Departmanı tarafından organize edilen geceyi, Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler sundu. 10. yıl kutlamasında sahne alan Altay dillerden düşmeyen şarkılar ile tüm Doğa Sigorta Ailesi'ne unutulmaz bir gece yaşattı.



Sigortam.net, sigorta çözümleri ile Beşiktaş taraftarının yanında



Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, BJK SuperApp içinde yer alan ilk insurtech şirketi olarak çok özel bir iş birliğine imza atıyor. Sigortam.net ayrıca bu iş birliği kapsamında app kullanıcıları için ayrıcalıklı bir seyahat sağlık sigortası da sunuyor. Beşiktaş Jimnastik Kulübü Taraftarlar Özel Seyahat Sağlık Sigortası ile taraftarlar, takımlarını yurt dışı maçlarında desteklerken veya kişisel seyahatlerinde, 1 Euro gibi ayrıcalıklı bir fiyattan poliçelerini yaptırabilecek.

Türkiye'nin öncü insurtech markası Sigortam.net, Beşiktaş ile çok özel bir iş birliğine imza atıyor. Sigortam.net, BJK SuperApp içinde yer alan ilk dijital sigorta platformu olarak, Beşiktaş taraftarlarının sigorta ihtiyaçlarında onların yanında oluyor. Ayrıca Sigortam.net bu iş birliğine özel olarak Sompo Sigorta ile güçlerini birleştiriyor ve sadece BJK SuperApp için hayata geçirdiği seyahat sağlık sigortası ürününü sunuyor. Beşiktaş taraftarları, takımlarını yurt dışı maçlarında desteklerken veya kişisel seyahatlerinde, BJK SuperApp üzerinden satışa sunulan bu seyahat sağlık sigortasını sadece 1 Euro gibi ayrıcalıklı bir fiyata satın alabiliyor.

Tüm ülkelerde geçerli

Beşiktaş Jimnastik Kulübü Taraftarlar Özel Seyahat Sağlık Sigortası, Schengen ülkeleri de dahil olmak üzere tüm dünya genelinde geçerli olacak ve maksimum 8 günlük seyahatleri kapsayacak. Seyahat sağlık sigortasını yaptıracak Beşiktaş taraftarlarının Türkiye'de ikamet etmesi ve seyahatine de Türkiye'den çıkış yapması gerekecek.

Konuyla ilgili görüşlerini aktaran Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan, "Beşiktaş Jimnastik Kulübü gibi Türkiye'nin en köklü ve saygın spor kulüplerinden biriyle gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğinden ötürü büyük bir mutluluk duyuyoruz. Sigortam.net olarak spora ve sporculara destek verme misyonumuzu sürdürürken sporun birleştirici gücüne olan inancımızı da Beşiktaş ile omuz omuza yürüyerek bir kez daha pekiştiriyoruz. Türkiye'nin lider insurtech markası olarak, BJK SuperApp'te yer alan tek dijital sigorta platformumuz. Yani artık app kullanıcısı olan Beşiktaş taraftarları, ihtiyaç duydukları sigorta çözümlerine Sigortam.net ile kolaylıkla ulaşabilecek. Ayrıca bu iş birliği kapsamında BJK SuperApp kullanıcılarına özel yurt dışı seyahat sağlık sigortasını da çok ayrıcalıklı bir fiyat olan 1 Euro'ya satışa sunduk. Özel proje ve iş birlikleriyle spora, sporculara ve sporseverlere desteğimizi sürdüreceğiz" dedi.



AXA SİGORTA

AXA Sağliğım Tamam Sigortası

AXA ile Sağlığım Tamam

Özel Sağliğ Kuruluşlarından
Alınan Hizmetlerde
Fark Ücreti Ödemeye Son!

- Aylık avantajlı ödemeler
- En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
- Üstelik salgın hastalıklar da kapsam dahilinde



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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



Firuzan İşcan

HDI Sigorta Genel Müdürü

*“Çalışanlarımıza
eşit fırsatlar
sunmayı ilke
edindik”*

HDI Sigorta, ikinci kez İş'te Eşit Kadın Sertifikası almaya hak kazandı

Alman sigorta devi HDI International AG bünyesinde Türkiye'nin her noktasında hizmet sunan HDI Sigorta, iş dünyasında sürdürülebilirlik ve toplumsal cinsiyet eşitliği konularındaki hassasiyetini bir kez daha tescilledi. Şirket, kadınlara sunulan eşit hak ve fırsatları belgeleyen “İş'te Eşit Kadın” sertifikasını Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek iş birliğiyle yürütülen bağımsız denetimlerin ardından ikinci kez almaya hak kazandı.

İnovatif yaklaşımıyla sigortacılık sektörüne öncü olacak çözümler ve ürünler geliştiren HDI Sigorta, kadınlara sunulan eşit hak ve fırsatları belgeleyen “İş'te Eşit Kadın” sertifikasını 3 yıl geçerli olacak şekilde yenilemeye hak kazandı. İlk olarak 2020 yılında bu sertifikayı alan HDI Sigorta, bu yılki zorlu değerlendirmelerden de başarıyla geçerek sertifikasını yenileme başarısı gösterdi. Denetim, Yönetim Sistemi, İstihdam Uygulamaları, İş Sağlığı ve Güvenliği & Çalışma Saatleri, Tedarikçi Zinciri ve Sosyal Etki olmak üzere 5 başlık üzerinden gerçekleşti. Denetimlerde özellikle iş hayatında cinsiyet eşitliği, kariyer gelişimi ve iş güvenliği konularında gösterilen hassasiyet ön plana çıktı.

Kadınların iş yaşamındaki rolü güçleniyor

İş dünyasında toplumsal cinsiyet eşitliğini teşvik eden adımlarıyla HDI Sigorta, yalnızca kendi sektöründe değil, Türkiye genelinde de örnek teşkil ediyor. Şirket, iş gücünün çeşitliliğini artırarak, kadınların her alanda etkin bir rol üstlenmelerine olanak tanıyor. Kadın istihdamını ve cinsiyet eşitliğini desteklemeye yönelik güçlü adımlar attıklarının altını çizen HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, “HDI Sigorta olarak, her zaman tüm departmanlarımızda bütün çalışanlarımıza eşit fırsatlar sunmayı ilke edindik. Kadın çalışanların potansiyellerini en iyi şekilde değerlendirebilmeleri için de adil, güvenli ve destekleyici bir çalışma ortamı yaratmaya büyük özen gösteriyoruz. Kadınların iş hayatında daha fazla yer almasının, ekonomik ve sosyal sürdürülebilirlik açısından kritik bir öneme sahip olduğuna inanıyoruz. Bu sertifikayı bir kez daha almaya hak kazanmak, bu konuda attığımız adımların ne kadar doğru olduğunu gösteriyor. Çalışma arkadaşlarımıza huzurlu ve güvenli iş ortamları yaratarak büyümeye devam edeceğiz” dedi.



AXA Türkiye, AXA International Markets CEO'larını Ağırladı

AXA Türkiye'nin de içinde bulunduğu AXA International Markets (IMA) temsilcileri İstanbul'da bir araya geldi. AXA CEO Circle Forum'un ilk toplantısı farklı ülkelerden gelen 30'dan fazla AXA global yöneticisinin katılımıyla gerçekleşti.

Bu yıl ilk kez düzenlenen AXA International Markets CEO Circle, AXA Türkiye ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleşti. 2024 yılı ülke performanslarının değerlendirildiği ve 2025 yılı perspektiflerinin paylaşıldığı toplantıda sosyal sorumluluk etkinlikleri yer aldı.

Türkiye'nin AXA Grup içinde bağlı bulunduğu IMA (International Markets) ülkeleri içinde en gelişmiş pazar olarak öne çıkması, etkinlik boyunca büyük bir ilgi gördü. Katılımcılar, Türkiye'nin dijitalleşme ve büyüme odaklı yaklaşımlarını kapsamlı örneklerle gözlemleme fırsatı buldu. AXA Türkiye olarak sigorta sektöründe farklı alanlarda farklı zorluklarla mücadele ettiklerine ancak hepsinden çıkarılacak bir öğreti olduğuna dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken IMA bölgesindeki etkileşimi artırmak amacıyla yapılan organizasyon konusunda şunları söyledi:

"AXA Türkiye olarak, bu yıl ilkini gerçekleştirdiğimiz AXA IMA CEO Circle gibi prestijli bir organizasyona ev sahipliği yapmaktan gurur duyuyoruz. "Daha Güçlü Etki için Birlikte" ortak hedefimizle geleceğe birlikte hazırlanmak amacıyla 17 CEO, AXA Fransa ve diğer ülke yöneticileriyle bir araya geldik. Bu buluşma, Türkiye'nin yalnızca büyüyen ekonomilerde değil, aynı zamanda belli başlı konularda çözümlerle de küresel ölçekte bir etki yarattığını gösteriyor. Tecrübe-lerimizi paylaşmak, ortak hedeflerde buluşmak ve Türkiye'nin vizyonunu yansıtarak onların ilham kaynağı olmak bizler için çok kıymetli. Tecrübe ve birikimlerimizi paylaşarak AXA Grubu'nun IMA bölgesinde daha da güçleneceğine olan inancımız tam."

Etkinliğin sosyal sorumluluk bölümünde CEO ve yöneticilerden oluşan kalabalık bir gönüllü grubu Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği için tekerlekli sandalyeler, AXA Türkiye'nin Hatay'da inşa ettiği Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu için bisikletler yaptı. Daha sonra ise Taksim Gezi Parkı'nda Çorbada Tuzun Olsun Derneği ile birlikte sokakta yaşayanlara sıcak yemek dağıttılar.

Küçük kontroller
büyük fark yaratır.

**Sağlık Sigortası
fark yaratır.**



tsb.com.tr #SigortasızOlmaz



İkinci el araç alımında “Önce Trafik Poliçesi, Sonra Ruhsat” dönemi başlıyor

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), İkinci El Araç Alımında Zorunlu Trafik Sigortası için 15 günlük sürenin 5 Aralık 2024 tarihi itibarıyla kaldırıldığını hatırlattı.

Araç satışında ‘Önce Trafik Poliçesi Sonra Ruhsat’ dönemi başlıyor ve 15 günlük trafik sigortası dönemi yarın sona eriyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 5 Aralık 2024 tarihi itibarıyla başlayacak ‘İkinci El Araç Alımında Zorunlu Trafik Sigortası İçin 15 Günlük Sürenin’ kaldırılmasına yönelik açıklamada bulundu. TSB, ikinci el araç alımlarında artık araç alıcılarının satış işleminden önce, kendi adlarına geçerli bir zorunlu mali sorumluluk sigortası yaptırmış olmalarının zorunlu hale geldiğini duyurdu.

Türkiye Sigorta Birliği’nin açıklaması şöyle:

“5 Aralık 2024 tarihi itibarıyla yürürlüğe girecek Anayasa Mahkemesi’nin (AYM) kararı ile, Karayolları Trafik Kanunu’nun yürütücüsü olan İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından yayımlanan ‘Araçların Satış, Devir ve Tescil Hizmetlerinin Yürütülmesi Hakkında Yönetmelik’te bir değişiklik yapılmıştır. 4 Aralık 2024 tarihinde yayımlanan bu değişiklik ile, araç alıcılarının satış işleminden önce, kendi adlarına geçerli bir zorunlu mali sorumluluk sigortası yaptırmış olmaları zorunlu hale getirilmiştir.

Anayasa Mahkemesi’nin kararına dayanan bu düzenleme ile, 2. el araç alıcılarının satış işleminden önce, geçerli bir trafik sigortası yaptırmaları gerektiği belirtilmiştir. Sigorta poliçesi sisteme işlenmeden noterler tarafından satış işlemi gerçekleştirilemeyecektir. Bu düzenleme, sigorta sektörüne önemli katkılar sağlanacağı öngörülmektedir.

Yeni düzenleme ile eski araç sahiplerinin, aracın satışından sonra 15 gün geçerli olan trafik sigortasından kaynaklanan ilave prim maliyetleri ortadan kaldırılacaktır. Ayrıca, yeni alıcıların sigortasız trafikte olma olasılığı ortadan kaldırılacak ve eski araç sahibinin hakları korunacaktır.

5 Aralık’ta yürürlüğe girecek olan Anayasa Mahkemesi kararının gerekçesinden hareketle, İçişleri Bakanlığı ve Adalet Bakanlığı tarafından ‘Araçların Satış, Devir ve Tescil Hizmetlerinin Yürütülmesine Dair Yönetmelik’te değişiklik yapılmıştır. 4 Aralık 2024 tarihinde yayımlanan bu değişiklik, araç satışından önce alıcı adına geçerli bir zorunlu mali sorumluluk sigortasının olup olmadığı kontrol edilecektir.

Araçların satış, devir ve tescil hizmetlerinin yürütülmesine dair yönetmelikte yapılan bu düzenleme ile, araç devri yapılacak kişilerin adma, satış ve devir tarihi itibarıyla geçerli bir trafik sigortası bulunduğu tespiti zorunlu hale getirilmiştir. Sigorta poliçesinin geçerli olup olmadığı noterler tarafından kontrol edildikten sonra satış işlemi gerçekleştirilebilecektir.

Bu düzenleme, sigorta sektörüne çok sayıda olumlu katkı sağlayacaktır. Eski poliçelerdeki 15 günlük ek koruma süresi kalkacak, yeni araç sahibinin sigortasız olarak trafiğe çıkması engellenecek ve böylece sigortasız araç kullanımı azalacaktır. Sigorta sektörüne olan güvenin artması beklenmektedir.

Ayrıca, acenteler açısından da herhangi bir ilave işlem yükümlülüğü olmayacaktır. Acenteler, aracın satışından sonra yalnızca eski poliçeyi iptal etmekle yükümlü olacaklardır. Bu da iş yüklerinin hafiflemesini sağlayacaktır.

Vatandaşlar, poliçe düzenlendikten sonra araç ruhsatlarını alabileceklerdir. Ancak, satış veya devir işlemi tamamlanmadığı takdirde, satış veya devir yoluyla aracı alacak kişi adına düzenlenen trafik sigortası poliçesi, alıcının talebi üzerine iptal edilecektir. İptal edilen poliçedeki tahsil edilen primler ise herhangi bir kesinti yapılmaksızın alıcıya iade edilecektir. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, bu süreçle ilgili olarak gerekli genelge değişikliğini yapmıştır. Satış veya devir işleminden vazgeçen vatandaşlar, poliçelerini iptal ettirebilecek ve primlerini geri alabileceklerdir.

Bu düzenleme, vatandaşların güvenli bir şekilde trafiğe çıkmalarını sağlayacaktır. Daha önce yaşanan mağduriyetlerin önüne geçilecek, sigortasız araç kullanımı engellenecektir.”

Katılım Emeklilik DigiZoo, şehit ve gazi çocuklarını ağırladı

Türkiye'nin ilk holografik hayvanat bahçesi ve dijital deneyim alanı olan Katılım Emeklilik DigiZoo, şehit ve gazi ailelerinin çocuklarını misafir etti. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'na bağlı Sultanbeyli Sosyal Hizmet Merkezi Müdürlüğü iş birliğinde düzenlenen etkinlikte 30'dan fazla farklı canlı türünü holografik teknolojiler ile keşfeden çocuklar, adeta dijital bir safari deneyimi yaşadı. Düzenlenen atölyelerde resimler çizip çeşitli oyunlar oynayan çocuklar hem dijital dünyanın olanaklarını keşfetme hem de hayal güçlerini geliştirme fırsatı buldu.

Türkiye'nin ilk holografik hayvanat bahçesi ve dijital deneyim alanı olan Katılım Emeklilik DigiZoo, Mall of İstanbul'daki yeni yerinde düzenlediği etkinlikle şehit ve gazi ailelerinin çocuklarını ağırladı. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'na bağlı Sultanbeyli Sosyal Hizmetler Merkezi tarafından desteklenen 40 çocuk, DigiZoo'nun hologramlarla dolu eğlenceli dünyasında, 30'dan fazla farklı canlı türü ile tanışarak, teknoloji ve doğayı bir arada keşfetme imkânı buldu. Çok sayıda atölyeye de ev sahipliği yapan etkinlik çocuklar için keyifli bir ara tatil hediyesi oldu.

Genç nesillerde sürdürülebilirlik farkındalığını artırmak amacıyla hayata geçirilen Katılım Emeklilik DigiZoo, günümüzden ve nesli tükenen dinazorlar, mitolojik unicorn'lar gibi 30'dan fazla canlı türünü hologram teknolojisiyle bir araya getiriyor. Çocukların doğa sevgisini ve çevre bilincini geliştirmeye katkı sağlayarak eğlenceli bir öğrenme ortamı da sunuyor.



İlk kez gördükleri canlıları merakla izlediler

Hikâyeye dönüştürülen bir senaryo ile hem günümüzde var olan hem de mitolojik canlı türlerinin yaşamlarına tanıklık eden çocuklar, Avatar Ormanı'ndan dinazorlara, deniz canlılarından vahşi doğaya uzanan fantastik atmosferde neşeli bir gün yaşadı. Etkinlik kapsamında düzenlenen atölyelerde resim yapıp oyunlar oynayan çocuklar Katılım Emeklilik DigiZoo'nun keşiflerle dolu sıra dışı dünyasında dijital zaman yolculuğunu deneyimlediler.

Özel LED'lerle aydınlatılan zaman tüneline geçen çocuklar çağlar öncesine, holografik dinazorlar dünyasına yolculuk yaparak dinazor türlerini holografik olarak keşfetme deneyimini yaşadılar. Kum havuzunda gizlenmiş dinazor fosillerini gün yüzüne çıkarmanın heyecanını da yaşayan çocuklar, dinazor yumurtalarının içindeki türleri özel bir teknoloji yardımıyla gözlemleme imkânı da buldu. Ayrıca giriş alanında kurulu "Dino ile selfie" ve "animatik köpeği sev/besle" gibi ekranlar ile eğlenceli dakikalar geçirdiler.

Suyun derinliklerini ve kelebekler dünyasını keşfettiler

Katılım Emeklilik DigiZoo'da yer alan su altı dünyasında büyüleyici bir keşfe çıkan çocuklar suyun derinliklerindeki canlıları ve nesneleri hem holografik hem de fiziksel olarak gözlemleyerek keyifli anlar yaşadı. Dijital akvaryumla tasarlanmış balık boyama alanında da zaman geçiren çocuklar, hayallerindeki balığı kâğıda çizip özel bir tarayıcıdan geçirerek dijital akvaryuma gönderdiler. Kendi tasarladıkları balıkların suyun derinliklerinde yüzmesini izleyen çocukların mutluluğu görülmeye değerdi. Ayrıca tamamen beyaz rengin hâkim olduğu kelebekler dünyasını da deneyimleyen çocuklar bu büyüleyici atmosferde kelebeklerle interaktif bir iletişim kurma fırsatı da yakaladı.

%100 SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM PAKETİ



GÜÇLÜ
ŞİRKET
YAPISI

BİNA TAMAMLAMA
SİGORTASI İLE
%100 GÜVENCE

HER AŞAMADA
DENETLENEN
ŞEFFAF SÜREÇ

UYGUN
FİNANSAL
DESTEK



Kentsel dönüşüm sürecinin her aşamasını şeffaf, garantili tamamlayacak güçlü bir yapı herkesin beklentisi. Maher Holding şirketleri bu beklentiye cevap verecek bir güçbirliği yaparak tam güvenli bir sistem oluşturdu.

Artık güvenli evlerde güvenle oturmak mümkün. Siz de kentsel dönüşüm çözümlerimizle tanışın, hayalleriniz mutluluğa dönüşsün.

MHRGYO

QC
İNŞAAT

QUICK
SİGORTA

QUICK
FİNANS

QUICK
HAYAT

*Türkiye Sigorta Birliği
Başkan Yardımcısı
ve Maher Holding
Sigorta Grubu Başkanı
Ahmet Yaşar: Satıcı
olan taraf sigortalılar,
sigortacılar risk alıcısı*

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu oldu. Sektördeki öne çıkan konulara değinen Ahmet Yaşar, gündeme dair önemli açıklamalarda bulundu. Sigorta sektörüne dair bu keyifli sohbeti Sigorta Life Dergi sayfalarından okuyabilirsiniz.

Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı
ve TSB Başkan Yardımcısı

Sektör sizi tanıyor ama Ahmet Yaşar kimdir? Kısaca yeniden tanıtabilir misiniz?

Sigortacılıkta 35'inci yılım. Gazeteci olmak için yola çıkmıştım. İlkokuldan şu ana kadar Türkiye'nin en büyük süreli yayın koleksiyoncularından bir tanesiyim ve öğrencilik yıllarımda uzun süre yerel gazete yayıncılığı ve Ankara Temsilciliği yaptım. Öğrenciyken kendime o şekilde bir gelecek planlıyordum. Enteresan bir şekilde sigortacılığa giriş yaptım. 1989 yılında Gazi Üniversitesi İktisat Fakültesinden hocam olan Prof. Dr. İsmail Bulmuş'un kurduğu bir sigorta acenteliği sebebiyle sigortacılıkla tesadüfen tanıştım. Derinleşme hastalığım sebebiyle geçici olarak bakarken hocamın, "Sen bu işi çözdün, benim başkasını aramama gerek yok" demesiyle sigortacılıkta kariyer basamaklarını tırmanmaya başladım. O süreçte, Merkez Sigorta Acenteliği, Merkez Sigorta Adana Bölge Müdürlüğü derken Universal Sigorta, EGS Sigorta, HDI Sigorta Bölge Müdürlüğü ve Genel Müdür Yardımcılığı ile 2015'ten bu yana da Quick Sigorta'nın kuruluş süreci ve Corpus Sigorta'nın da satın alınması süreçlerini yürüttüm. Halen Maher Holding Sigorta Grubu ve diğer iştiraklerinde yöneticilik görevini üstleniyorum.

Merkez Sigorta Acenteliği yaptığımız dönemde Gothaer Alman Sigorta da Türkiye'de faaliyet göstermeye başladı. O tarihte peş peşe sigorta şirketleri kuruldu. Biz de o süreçte Merkez Sigorta Acenteliğinin yanında ikinci bir acentemiz olsun diye Gothaer Alman Sigorta'dan acentelik talebinde bulunduk. Bizi fazla genç bulmuş olacaktı ki nazikçe acentelik veremeyeceklerini söylediler. Daha sonra o şirket, Gothaer Demir Sigorta sonrasında Demir Sigorta, daha sonra ise TURKLAND Sigorta oldu. Şirketin şimdi ki adı ise Corpus Sigorta. Ben sigortacılığa acente olarak başladım daha sonra Sigorta Şirketi Bölge Müdürlükleri yaptım. Sigorta sektöründe hemen hemen her departmanda yönetici olarak görev aldım. Bir dönemde Sigortayeri'nin Kurucu Genel Müdürlüğünü yaptım dolayısıyla brokerlikte yaptım. Hasar Genel Müdür Yardımcılığı yaptım. Bölge Müdürü olmadan önce zaten Merkez Sigorta'da Hasar Uzmanı olarak başlamıştım. Sektörün neredeyse bulunmadığım yeri kalmadı. Aynı zamanda iyi bir sigortalıyım. Hem sigortalı hem sigortacı hem broker hem de acente olarak süreçlere hâkim, sorunları bilen bir yaklaşımdayım. Bu süreç içerisinde sivil toplum tarafını hiç ihmal etmedim. Genç Sigortacılar Derneği'nin Ankara Şubesi Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yaptım ve yapıyorum. Sigorta Tatabikatçılar Derneği'nin ki sektörümüzün en eski derneğidir ve Türk sigorta sektörüne çok önemli ve nitelikli uzmanlar yetişmesine katkı sağlamış ve bu uzmanların oluşturduğu bir dernektir, orada Yönetim Kurulu Üyesiyim. Türkiye Sigorta Birliği'nde uzun dönemdir görev almaktayım ve son olarak Hayat Dışı Sigortalar Başkanlığı ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini sürdürüyorum. Sigorta Tahkim Komisyonu'nda Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıyım. Sigortacılık benim için sadece bir iş değil, aynı zamanda bir yaşam biçimidir. Sigortacılıktan besleniyorum ve sigortacılık yapmaktan mutluyum. İnşallah ömrümün sonuna kadar da bu şekilde devam edecek.

66 99

Zorunlu sigortaların bile zorla satıldığı bir ülkeyiz

Sigorta sektörü açısından genel olarak 2024 yılını değerlendirebilir misiniz?

Türk sigorta sektöründe 2024 yılı, yüzde 124'lük bir büyüme ile başladı. Enflasyonla mücadele programlarına ve enflasyona paralel olarak en son Eylül ayında bir önceki yıla göre, yüzde 74'lük bir artışla yani büyüme oranında, oransal olarak bir azalışla devam ediyor. Bizde buna paralel olarak 2024 yılını sektörün, 890 – 900 milyar civarında bir üretimle kapatacağımızı öngörüyoruz. Türkiye Sigorta Birliği, son hesaplamalarla bunu 834 milyar olarak açıkladı. Tüm sektörün Eylül sonu rakamı 574 milyar lira. Bunun yaklaşık 500 milyarı hayat dışı sigortalardan, 74 milyarı da hayat sigortalarından gerçekleşiyor. Bizim burada Türk sigorta sektörü olarak (Kasım ayında gerçekleştirdiğimiz basın toplantısında da konuştuk) hedefimiz Türk sigorta sektörünü, Türkiye ekonomisinin bulunduğu yere getirmek. Türkiye ekonomisi, bugün dünyada 18'inci büyük ekonomi. Bizim de Türk sigorta sektörünü en azından ülkemizin bulunduğu yere, 18'inci sıraya getirme hedefimiz var. Böyle baktığımızda bugün 30'uncu sırada yer alan Türkiye'yi 18'inci sıraya getirmek için toplam üretimi ikiye katlamak gerek. Türk sigorta sektörü, 2023 yılının sonunda yaklaşık 20 milyar dolarlık bir üretim gerçekleştirdi. 2024 yılı için ise bu rakamın iki katına çıkması hedefleniyor. 2024 rakamlarıyla baktığımızda bunu ikiye katladığımız zaman biz, Türk sigorta sektörünü, Türkiye ekonomisinin bulunduğu yere getireceğiz. Bizim hedefimiz; üretimi önümüzdeki yıllarda ikiye katlamak ve bir sigorta sektörü kadar daha sigorta üretimini sektörün üzerine eklemek. Böyle baktığımız zaman hem büyüme rakamları itibari ile hem ürün çeşitliliği itibari ile Türk sigorta sektörü aslında altyapısını tamamlamış, artık penetrasyonu artırmaya hazır bir sektör. Bunun için özellikle hem yaşanan Kahramanmaraş depremleri hem beklenen Marmara depremi bizim bir yandan ülkemizin koruma açıklarını ortaya koyarken bir yandan da sigortacılık alanındaki potansiyelini ortaya koyuyor. Dünya ile karşılaştırdığımızda, ekonomik hasar karşısında sigortalı hasara baktığımızda yüzde 40 ortalamaları görüyoruz. 2023 yılında Şubat ayında meydana gelen depremlerimize baktığımız zaman, dünyada aynı yıl sigortalı hasarın ekonomik hasarı karşılama oranı Türkiye'nin hariç olduğu rakamlarda yüzde 40 civarındayken Türkiye'de bu rakam yüzde 5-6'lar civarındaydı. Bizim daha gidecek çok yolumuz var. DKahramanmaraş bölgesinde, depremden etkilenen 11 ilden farklı olarak Marmara'da penetrasyon yüzde 10'larda, orada yüzde 5'di. Bunu en azından 2'ye katlamamız lazım.

Gideceğimiz çok yolumuz var. Bu durum hem koruma açılarımızı kapatmamız için hem de Türk sigorta sektörünün prim hedeflerine ulaşmada önemli bir aşma kaydetmemizi sağlayacak. Zorunlu sigortalar konusunda atılması gereken bazı adımlar var. Levent Uluçeçen Bey'in dediği gibi zorunlu sigortaların bile zorla satıldığı bir ülkeyiz. Trafik sigortasında bile yüzde 20 penetrasyon açığı var. İki gün önce İçişleri Bakanlığı, dikkat çekici bir açıklama yaptı. Yediemin depolarında bekleyen 2 milyon civarında araçtan söz ediliyor. Bu durumu ben de daha önceki konuşmalarında ve tespitlerimde gündeme getirmiştım, hatta bu konuda birtakım fotoğraflar da hep gittiğim yerlerde çekiyorum. Yediemin depolarında bekleyen çok fazla sayıda, motosiklet başta olmak üzere tescilli araç var. Bu araçlar, fiilen trafikte olmayan ama bu penetrasyonu aşağıya çeken araçlar hem de ülkemizin heder olan varlıkları. Bir aylık bekleme sürecini tamamlayan bu tür araçların satışa çıkacağına dair yasal düzenlemeden bahsediliyor. Açıkçası bu uygulamayı da doğru buluyorum. Hem ülke varlıklarını heder olmasını engellemek hem de Türk sigorta sektörünün penetrasyon artışıyla doğru rakamlara ulaşmasını sağlamak açısından önemli.

Grup açısından 2024 yılı nasıl geçti? 2025 yılı için hedefleriniz neler?

Quick Sigorta, 12 Mayıs 2017'de ilk poliçesini keserek faaliyete başladı. 2018 yılı Kasım ayında da az önce de bahsi geçen Turkland Sigorta'yı grubun bünyesine katarak adını Corpus Sigorta olarak değiştirdi ve grubun iki tane önemli sigorta şirketi ile faaliyete başladı. Hemen arkasından Quick Finans'ın kuruluşunu gerçekleştirdik çünkü o arada banka dışı finans alanında büyüyeceğimizi söyledik. Finansal sigortalarla ilgili Türkiye'de ilk defa bir alan açtık. Yepyeni ürünler ortaya koyduk. Biz orada kuruluş süreçlerine başladık ve faaliyet izni alarak Quick Finans'ı faaliyete geçirdik. Hemen arkasından Opay Ödeme Sistemleri şirketimizi kurduk. Pandemi herkesin evlere çekildiği, plazaların mezarlık olacağına söylendiği bir dönemde Anadolu grubundan bugün içinde bulunduğumuz bu binayı, şehrin yıldızı Quick Tower'ı o zamanki adıyla AND Tower'ı satın aldık. AND Gayrimenkul Şirketi'nin adını MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'na çevirdik. Geçen sene Ekim ayında halka arzını gerçekleştirdiğimiz MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı şirketimiz oldu. Bina Tamamlama Sigortaları ile ilgili faaliyet göstermeye başladığımız için QC İnşaat Şirketi'mizi kurduk. Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacıyız. Otomobil sigortalarında en önemli sigortacılarıdan bir tanesiyiz. Bizim kendi sunduğumuz ürün ve hizmetleri de destekleyecek şekilde QCAR Mobilite şirketine ihtiyacımız vardı. QCAR Mobilite Şirketi'mizi kurduk. Bizim şirketlerimiz biraz varlık yönetim şirketi. Hem finansal alanda hizmet veren hem de varlık yönetimi yapan bir şirketler grubu haline geldik. Quick Tower bina yönetimi yapan bir şirketimiz var. Grubumuzda var olan başka şirketlerimiz de var. Temmuz 2024'de faaliyet ruhsatını alan ve faaliyete başlayan Quick Hayat Sigorta Şirketi'mizi kurduk. Aslında bir ekosistemi tamamlamış olduk. Bu, "Quick Finansall" dediğimiz bir ekosistem.

Bütün şirketlerimiz aslında bir makinanın dişleri gibi birbiriyle bağlantılı hareket eden ve birbirini tamamlayan bir yapı. Dünyada bu tür finansal gruplar bulunuyor. Biz bir Türk modeli olarak hem Türkiye için hem Dünya için örnek ve model olacak şirketler topluluğu yarattık diyebiliriz. Bunların da tabii hepsinin çatısında Maher Holding var. Biz de Maher Holding Sigorta Grubu olarak faaliyetlerimizi bu ekosistem içerisinde sürdürüyoruz.

Önem verdiğiniz finansal sigorta konusunu ve ilk sizin başlattığınızı bina tamamlama sigortasını biraz özetler misiniz?

Biz, az önce bahsettiğimiz bu ekosistemi kurduk ve kurguladık. Kurduğumuz bu sistemi tanıtmak için gelen talepler doğrultusunda Ticaret Odaları ve Sanayi Odaları ile şehir şehir gezdik. Bir yandan finansal sigortalar ile ilgili toplantı yapıp kendi ekosistemimizi iş çevrelerine, müteahhitlere, sigorta sektörüne, acentelerimize ve brokerlarımıza anlattık. Bir yandan da bu konudaki potansiyeli oluşturduk. Ülkemizin şu anda en büyük problemi, başta depremler olmak üzere doğal afetler. Türkiye coğrafyasının yüzde 92'si, nüfusun ise yüzde 98'i deprem riski altında. Son 2 yıldır Türkiye Sigorta Birliği olarak Baden Baden'a da gidiyoruz. Orada, reasürans toplantılarına katılım sağlıyoruz. Bunların temel sebebi, hem ülkemizde yaşanan depremler hem de yaşanması beklenen depremler. Ülkemizde konut stoğunun kentsel dönüşüme tabii tutulması gerekiyor. Kentsel dönüşüm dediğimiz, bu binaların depreme dayanıklı hale getirilmesi ya da yıkılıp yeniden inşa edilmesi. Bu hem mali açıdan hem de zaman açısından önemli bir süreç. Depremin ne zaman gerçekleşeceğini bilmiyoruz ve şu anki imkanlar ile bunu tespit etmek zor. Dolayısıyla çok hızlı hareket etmemiz gerekiyor. Başta İstanbul ve Marmara Bölgesi olmak üzere ülkemizde hızlı bir şekilde kentsel dönüşümü tamamlamak zorundayız. İnsanlar, "Bizim güvenli binalara ihtiyacımız var ama bu güvenli binalara erişirken elimizdekenden olabiliriz" diyorlar. Ülkemizde maket-ten konut satışlarının yapıldığı dönemlerde yüzbinlerce kişi mağdur oldu. Sadece İstanbul'da sayacak olursak, Fikirtepe'de, Beylikdüzü'nde, Esenyurt'ta birçok insan konutlarına hala erişememiş durumda. Ticaret Bakanlığı bu durumu dikkate alarak, 2015 yılında bina tamamlama sigortasının genel şartlarının yayınlanması için Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü ile temasa geçerek bu genel şartları yayınlıyor. Fakat 2018 yılında biz bu konuya el atana kadar sigorta şirketleri tarafından herhangi bir arz sağlanmıyordu. Biz, arza başladığımız dönemde ülkemizde de kentsel dönüşüm gündeme geldi. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı devreye giriyor. Özellikle afet riski altındaki arazilerin dönüşümü ile ilgili bir yasa çıkartılıyor. Halk dilinde biz buna "Kentsel Dönüşüm" diyoruz. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından genel şartlarda bir değişiklik yapma ihtiyacı doğuyor. Uzunca bir süre hem Türkiye Sigorta Birliği tarafında hem Quick Sigorta tarafında hem de SED-DK tarafında bu süreçlerle hep birlikte çalıştık ve 13 Haziran 2024'te SEDDK bu genel şartları yürürlüğe aldı. Kentsel dönüşümün önündeki en önemli engellerden birisi olan güvenli binalara güvenle erişme konusunda çok önemli bir adım atılmış oldu. Bu konuda bir tek problemimiz kaldı, o da vergi ve harç istisnaları. Sigorta şirketleri kefaref senetleri üretiyor. Bina Tamamlama Sigortası da bir kefaref sigortası türevidir.



“ ”

Ülkemizdeki en önemli konu kentsel dönüşüm

Bankalar ise teminat mektubu üretiyor. Bankalar teminat mektubu ürettiklerinde buna karşılık iş insanlarından aldıkları ipotekler ve rehinler için bir harç ve damga vergisi muafiyeti var. Aynı işlevi sağlayan kefalet senetlerinin ya da bina tamamlama sigortasının karşılığında, sigorta şirketleri ipotek ve rehin aldıklarında harç ve damga vergisi istisnası problemi var. Bankalar karşısında sigorta şirketlerine haksız rekabet var. Müteahhitler açısından ya da kentsel dönüşüme katılacak ya da maketten konut alacak tüketici açısından maliyet artırıcı bir unsur var. Mecliste gündeme gelecek olan bir yasa tasarısı var. Özellikle kentsel dönüşümün önünü açmak için bu hak sahipleri tarafından arazilerin değiştirilmesi söz konusu. Bu şu demek oluyor, siz mevcut arazinizi başka bir alana taşıyarak buradaki bir arazinizi kentsel dönüşüme aktarabileceksiniz. Bu durumda bir KDV istisnasının getirilmesinden bahsediliyor. Bence yerinde bir uygulama. KDV gibi alınan bir verginin istisnası bile gündemdeyken bizim rehin ve ipotek harçlarını ve damga vergilerini istisna edilmesinin daha önce yapılması gerekiyor. Bu yasa taslağına, bu sürecin mutlaka dahil edilmesini talep ediyoruz. SEDDK başkanımız ile yaptığımız bir görüşmede bu talebimizi ilettik, kendisi konunun takipçisi olacağını bildirdi. Bugün ülkemizdeki en önemli konu, kentsel dönüşüm, doğal afet ve bu konuların önünü açacak olan bina tamamlama sigortası. Bir müjde de vermek istiyorum.

Biz grup olarak bahsettiğimiz ekosistem içerisinde sadece bina tamamlama sigortası yapan taraf olmayacağız yeni bir ürün ve yeni bir paket ile vatandaşla, “Kentsel dönüşüm yaparsan biz sana komple bir kentsel dönüşüm paketini sunuyoruz” diyeceğiz. Müteahhit aramayacaklar, bina tamamlama sigortası istemekle uğraşmayacaklar, bunların analizleri ile danışmalıklarıyla, hukuki sözleşmeleri ile mali analizleri ile uğraşmayacaklar. Quick ekosistemine kentsel dönüşüm yaptırmak istedikleri alanı ya da konuyu getirdiklerinde biz bir paket olarak, inşaatından bina tamamlama sigortasına, finansmanından hayat korumasına kadar bir çok teminatı içeren paketi yani “Sigortalı Kentsel Dönüşüm Paketi”ni vatandaşla sunuyor olacağız. Grup olarak bu süreci hızlandırmak için bütün imkanları sunacağız. Kentsel dönüşüm yaptırmak için bize gelecekler ve teslim garantili kentsel dönüşüm paketine sahip olacaklar. Bütün ekosistemimizde bütün süreçlerimizi acentelerimiz ile birlikte gerçekleştiriyoruz. Türkiye’nin en ücra köşelerine kadar yayılmış 8 binden fazla acentemiz ve dağıtım kanalımız var. Tüm il ve ilçelerde faaliyet gösteriyoruz. Biz, ekosistemimizin bütün parçalarını acentelerimiz ile birlikte yürütüyoruz dolayısıyla tüm bu talepleri sahadan alıp bize iletme konusunda acentelerimiz tam yetkili olacak. Tüm bu süreçlerin tamamında sigorta var. Sigortasız bir sürecimiz yok. Kentsel dönüşümden söz ediyorsak burada sadece bina tamamlama sigortasından bahsetmiyoruz. Biz, o projenin tüm süreçlerindeki sigorta paketlerinden bahsediyoruz. Bu paketi acentelerimiz ile birlikte yapacağız ve tüm bu süreçlerde poliçelerimizi acentelerimiz düzenleyecek.

Baden Baden'da gerçekleşen görüşmelere katıldınız. Orada Türkiye'ye bakış nasıldı? Bir kapasite sorunu yaşıyor muyuz? Bu konun ile ilgili izlenimleriniz nelerdir?

Baden Baden, dünya reasürans buluşmalarının en önemlilerinden bir tanesi. Yenilemelerden önceki son büyük toplantıların başında geliyor. Türk sigorta sektöründeki şirketler, sigortacılar ve brokerlar uzun yıllardır bu görüşmelere katılıyorlar. Biz, 2 senedir Türkiye Sigorta Birliği olarak da katılıyoruz. İlk kez katılma kararını geçen sene verdik çünkü Kahramanmaraş depremlerini yaşamıştık ve ardından reasürörler hem beklenmeyen bir bölgede beklenenden büyük hasar yaratan bir deprem hem de Marmara'da yaşanması beklenen depremi dikkate aldıklarında, Türkiye ile ilgili bir kapasite problemi konuşmaya başladı. Aynı dönemde sanayicilerimizin ve tüccarların sigortaya erişimle ilgili problemler yaşadıklarına dair birtakım sesler yükselmeye başladı. Dolayısıyla biz bir ön almak adına hem olası kapasite problemlerini engellemek hem de ülkemizin faaliyetlerini, kentsel dönüşüm süreçlerini ve mevzuat çalışmalarını birinci ağızdan anlatabilmek için ben başkan yardımcısı olarak, yönetim kurulu başkanımız, genel sekreterimiz ve genel sekreter yardımcımız ile iki senedir bu toplantılara katılma kararı aldık. Oldukça başarılı olduğunu söyleyebilirim. Geçen sene bir kapasite problemi yaşamadık. Geçen sene tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde özellikle reasürans maliyetlerinde yüzde 50 hatta yüzde yüzlere varan artışlarla karşılaştık ama kapasite problemi olmadan şirketlerimiz süreci tamamladılar. Bu sene biraz daha hazırlıklı giderek hem kapasite problemi ortaya çıkmasın hem de maliyetler geçen seneki gibi artmasın diye bir çaba içerisinde olduk. Çünkü bu sene özellikle SEDDK'nin de bu konudaki olumlu çalışmalarıyla mesela deprem modellemelerinin ve özellikle yerli modellemelerin zorunlu tutulmasıyla ortaya çıkan yeni kapasite ihtiyaçları oldu. En az 2-3 milyar dolarlık Türk sigorta sektörüne ilave kapasite ihtiyacı oldu. Dolayısıyla bu artan kapasite ihtiyacı ile birlikte maliyetlerin de artmadan hatta mümkünse biraz geriye gelerek, geçen seneki önemli artıştan sonra ne yapabiliriz gittik konuştuk. Birinci ağızdan yeni kentsel dönüşüm uygulamalarını, mevzuatta yapılan değişiklikleri ve yerinde dönüşümleri anlattık. Orada şunu gördük kapasite problemi yaşamayacağız çünkü reasürörlerde hem dünyadaki özellikle Amerika'daki faizlerin düşüşü sonrası reasürans piyasalarında artan sermaye ve bir önceki senede artan fiyatlar sebebiyle yakaladıkları karlılık nedeniyle açıkçası kapasiteyi yarattıklarını ve sermayeyi koyduklarını gördük. Görüşmeler ile ilgili bir yazıda yazdım ve orada pehlivan güreşi metaforu yaptım. Aslında stratejik olarak sigortacılarla reasürörler arasında, bizim pehlivan güreşine benzer bir el ense çekme işi başladı. Sigortacılar bu süreci paniğe kapılmadan, birçoğu artık prensip anlaşmalarını yaptılar ve artık anlaşmalarını tamamlamak üzereler. Yıl sonu yaklaşıyor biz kapasite sorunu yaşamadan belki fiyatlarda da önemli artışlar olmadan, 1-2 puanlık artışla geçen seneye kıyaslanmayacak şekilde maliyetleri de kontrol ederek bu seneki reasürans anlaşmalarımızı yeniliyor olacağız.

Trafik sigortalarındaki son durumu ve serbest tarifeyi biraz açıkla mısınız?

SEDDK tarafından bir düzenleme yapılarak bir endeks oluşturuldu ve Mayıs 2024'ten bu yana trafik sigortalarındaki aylık sabit artışlar bu endekse bağlandı. Mayıstan bu yana da endeks paralelinde artış yapılıyor. En son da Aralık ayı için açıklanan endeks, yüzde 1.7 aylık artışa denk geldi. Mayıstan bu yana en düşük artış oranı olarak gerçekleşti. Bizim geçen sene çok ciddi oranda bir kaybımız oldu. Sigorta şirketlerinin geçen seneden ve önceki yıllardan gelen yükleri var. Bugün trafik sigortalarında on yıllık bir kuyruktan bahsediyoruz. Hasarın ihbar edilmesi, hesaplanması, ödenmesinin gerçekleşmesi ve zaman aşımına uğraması süresi, kazadan itibaren ve policeden itibaren 10 yıllık süreçleri kapsıyor. 10-12 yıla yayılan bir süreç sonunda biz maliyetlerimizi ortaya koyabiliyoruz. Aktüeryal tahminlerle ve modellemelerle bu hesapları yapabiliyoruz. Baktığımızda bizim trafik sigortalarında hasar prim oranımızın yüzde 200'leri geçtiği gözüküyor. Alınan her 100 TL'ye karşılık minimumda iki katı hasar ödeniyor. Geriye bir tek unsur kalıyor, o da mali gelir elde etmek. Sigortacılar mali gelir elde ederek bu teknik zararları kapatmaya çalışıyorlar ki sadece trafik sigortasının yarattığı teknik zarar tüm sektörün tüm branşların karlarını da götürüyor. Mali gelirle sigortacılar bu işi halletmeye çalışıyor. Ülkemizin bulunduğu süreç ve özellikle 2025'te tahminimiz de bu mali gelirlerin azalması yönünde. Sektörümüz için belki durum farklı olacak ama ülkemiz için enflasyonun düşmesi faizlerin azalması bizim umduğumuz ve beklediğimiz bir şey. Bizim trafik sigortalarında daha dip analizler yapmamız lazım. Neler yapmamız gerektiğini sektör anlatıyor ama bunu kamuoyu nezdinde bizim anlatabiliyor olmamız gerekiyor. Sigortacılar bir serbest tarifeden bahsediyorlar. Serbest tarifeyi vatandaşa, fiyat artışı olarak algılıyor halbuki bizim serbest tarifeden kastımız belki de hasar maliyetine odaklanılması şeklinde konuyu aktarmamız lazım. Neyden bahsediyoruz. Türkiye'de 100 araçtan dördü kaza yapıyor. Bizim, sigortacılık da frekans dediğimiz şey trafik sigortalarında yüzde 4. 100 trafik sigortası yaptırmış aracın dört tanesi kaza yapıyor ve bu 4 tane kaza yapan aracın verdiği maddi zararlar, bedeni zararlar ve değer kayıpları olarak üç ana başlık şeklinde ortaya çıkıyor. Maddi zararlar da çok büyük bir problem yok, onu sigortacılar bir şekilde yönetiyorlar. Çok da böyle ihtilaf, dava vs konusu olan bir alan değil. Süreç işliyor. Orada bir tek eşdeğer parça konusu var. Sigortacılık Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'muz ve Türkiye Sigorta Birliği'miz konunun üzerinde duruyorlar orada beklediğimiz Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'mızın eşdeğer parça ile ilgili ikinci düzenlemeleri yapması. Bizim özellikle cari açığımız ülkemizde çok önemli bir konu. Eşdeğer parçanın Türkiye'de yerli üreticinin logosuyla kullanılabilir hale gelmesi lazım bu maddi tarafta kısaca söyleyebileceğimiz bir konu. Esas problemin yaşandığı yer, değer kaybı ve bedeni hasar tarafı. Değer kaybında bugün 30 bin liralık bir dosyayı arabuluculukta yönettiğimizi zaman 47 bin liraya, hakem heyetleri ile hatta itirazı hakem heyetlerinde sonuçlandığında 96 bin liraya varan bir maliyetle yani 3 katından daha fazlaya karşılaşıyoruz.

Artan maliyetler sigortalılara yansıyor. Trafik kazalarında 100 araçtan sadece 4'ü kaza yaparken, bu maliyetin yükünü 96 araç sahibi taşımak zorunda kalıyor. Sonuçta benim havuzdan ödediğim bir para var, ben parayı tekrar kime bölüyorum? Toplam sigortalılara bölüyorum. Halbuki serbest tarife olursa ben ne yapacağım? Hasar yapmayana, oradaki hasarsız pirimi elde edebilmek için sigorta şikayetleri kendi arasında bir rekabete girecekler. Hasarsız portföyü ellerinde tutabilmek için onlara daha uygun koşullarda primler sunacaklar. Buradan Bendeve Bey'e de seslenmek istiyorum çünkü bu sürecin en başında kendisi var. Bendeve Palandöken haklı olarak kendi esnafını ve tüccarını korumak için diyor ki "Sigortalar çok pahalı" ama Bendeve Bey'e şunu resmi bir rakam olduğu için söylüyorum, 18 yıldır yılda 18 kere kaza yapan ticari esnaf var. Bu insana, bırakın ucuz sigorta satmayı, sigorta satılmaması bu aracın da trafiğe daha doğrusu aracın bir kabahati yok bu sürücünün de trafiğe çıkmaması lazım. Sürücüye polişe konusu birliğimizin de gündeminde. Serbest tarife, iyi sürücüye iyi prim, kötü sürücüye kötü prim yani yüksek prim sağlayacak. Bunların bir süre sonra sigorta vizesi alamayıp ileri sürüş eğitimleri almadan trafikte olmamasını sağlayacak sistemlerin kurulması gerekiyor. Sigortacının bir taraftan da akreditasyon tarafı var.

Bu, bina tamamlama sigortalarında, yangın sigortalarında, trafik sigortalarında ve kaskoda da var. Sigortacılığın iyi ile kötüyü ayıran bir yapısı var. Sigortacılığın bu yapısının bütün branşlarda kullanılmasına izin verilmesi gerekmektedir. Serbest tarife bize bunu sağlayacak. Bedeni hasar konusunda Sağlık Bakanlığı, "Sürekli sakatlık raporlarını alabileceğiniz hastanelerin listesi şudur." diyerek kendi internet sitesinden, Sağlık Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş hastaneleri ve oradaki yetkili kurulları açıklıyor. 7 kişilik kurulların olduğu hastanelerden bahsediyor. Oysaki bizim hem tahkim sistemimiz de hem de adli yargıda bu yetkili hastanelerden alınmamış, daha sürekli sakatlık sürecinde olup olmadığı tam olarak anlaşılmamış, 1 yıllık süreler dolmamış kişilere verilmiş raporlarla tazminat ödenmesi için kararlar çıkıyor. Bunlar en başta hukuka aykırı. Sadece tahkim süreçlerinde 30 milyar liralık fazladan ödemeyi sektör gerçekleştirmiş durumda. Tüm bunlar ele alındığında bizim, trafik sigortalarında hasar maliyetlerini azaltıcı bu önlemleri almamız lazım. Bunları da bizden daha önce tüketicilerin, kamuoyunun ve trafik sigortalıların talep ediyor olması gerekiyor. Bu maliyetleri nasıl azaltabiliriz, sadece sigortacılar olarak değil sigortalılar olarak da bunun peşinde olmamız gerekiyor. Bu farkındalığı yaratmak içinde basına, kamuoyu oluşturmada çok önemli görev düşüyor. Burada yapılacak iyileştirmeler, büyükşehirlerimizdeki trafik probleminin çözülmesine de katkı sağlayacak.



66 99

Satıcı olan taraf sigortalılar, sigortacılar risk alıcısı

Sigortalıları bilinçlendirmek için neler yapılmasını önerirsiniz?

Birtakım dernekler var ama sigortalılar derneği yok. Böyle bir oluşumu yaratmak lazım. Sigortacılar bir şey satmıyor. Normalde satıcı olan taraf sigortalılar, sigortacılar risk alıcısı. Sigortalılar hem bireysel risklerini hem ticari risklerini hem kurumsal risklerini hem de endüstriyel risklerini, sigortacılar satıyorlar. Türkiye’de biz sistemi, bütün süreçlerde olduğu gibi tersten çalıştırmışız. Banka – sigorta ilişkisinde ve sigortalı – sigortacı ilişkisinde olduğu gibi. Biz satmaya çalışan tarafta olmuşuz halbuki biz önemli bir risk alıcısıyız. Gerçek ihtiyaç tespit edilse bir süre sonra sigorta dernekleri, bireysel sigortalılar, kurumsal sigortalılar, tekstil sigortalıları derneği gibi konuları kaldırabilecek bir alan sigortacılık. Amaç, farkındalığı yaratmak. Şöyle düşünelim, tekstil sigortalıları derneği diye bir dernek olsa, bu dernek ne yapar biliyor musunuz? Bu dernek, tekstil sektöründe sigortaya erişimde neden bazı zorluklar yaşandığını tespit eder. Biz bu konuda elimizden gelen desteği her zaman veriyoruz. Oluşturulacak dernek, sebepleri ortaya koyar ve sektörün orada yapması gerekenleri, alması gereken risk önleyici faktörleri belirler. Sigortacılıkta risklerin muhtemel olması lazım. Sigortacılıkta risk muhtemel değilse Türk Ticaret Kanunu gereği oraya sigorta bile yapamayız. Bazı yerler var ki, yanacağı kesin, hiçbir yangın önlemi ve tedbiri yok. Ortada çırcırlar, pamuklar, tüyler ve elyaf dolaşıyor, çalışanlar da sigarayla geziyor. Ben oraya nasıl sigorta yapabilirim?

2025 yılı hedefleriniz nelerdir?

2020 yılına girerken 2019 yılında arkadaşlarımla toplantı yaparken şöyle bir şey söylemişim, “2020 yılındaki en büyük başarı hayatta kalmayı başarmak olacak” demiştim. Şaşırmışlardı. O zamanki analizlerimde, Covid tehlikesinin geleceğine dair okumalarım vardı ve böyle bir yaklaşımda bulunmuşum. 2025 için şu şekilde, “İnşallah faiz gelirleri ve enflasyon düşer ülkemiz için sağlıklı bir ekonomik ortam oluşur” bir dilekte bulunduk. Bunlar bir yandan da sigorta şirketlerinin zor bir süreçle karşı karşıya kalacağını gösteriyor.

Bahsettiğimiz hasar maliyetlerindeki gereksiz maliyet artışları belli yapılara, oluşmuş ve bu şekilde bazen kontrolsüz akan sular, sızıntılar vardır dolayısıyla sistemde birtakım yapısal değişiklikler yapmanız gerekebilir. Bizde de bu tür ihtiyaçlar var.

Grup olarak ve bireysel olarak 2025 yılına, ihtiyaçların karşılanacağı, bu tür yapısal değişikliklerin yapılacağı ve maliyetlerin kontrol altında tutulması gereken bir dönem olarak bakıyoruz. Grup olarak tabii ki her zaman Türkiye’ye inandık. Türkiye’nin büyük resimde her zaman büyüyen, güçlenen, kalkınan ve büyük ülke olduğuna inandık ve buna aynı şekilde inanmaya devam ediyoruz. Biz, yerli ve sahaya hâkim bir şirket olarak doğru pozisyonları alacağımız bir yıla giriyor olacağız. Halka arzla ilgili bir süreç başlattık, bununla ilgili sürecin devam edeceği bir yıl olacak ve 2025 yılında bu halka arz sürecini de Quick Sigorta olarak tamamlayacağız. Gayrimenkul tarafında projelerimiz var. Bu projelerin hayata geçmeye başladığı bir yıl olacak. Hayat Sigortalarında artık sahaya inip ürünlerimizi ortaya koyduğumuz bir süreç olacak. Mobilite tarafında şubelerimizin sayısı her geçen gün artıyor. Yakın dönemde Ankara’da üç tane şubemizin açılışını gerçekleştirdik ve yılbaşına kadar da Türkiye’nin birçok yerinde yeni açılışlar gerçekleştireceğiz. Biz hem sigorta grubumuz tarafında hem de finansal grubumuz tarafında Türkiye’nin ihtiyacı olan yeni ürünlerimizle ve gerçek ihtiyaçları karşılayan çözümlerle büyümeye devam edeceğiz. Ülkenin güçlü finansal ve güçlü sigorta gruplarından biri olmaya devam edeceğiz. Öz sermaye büyüklüğünde, sigorta sektöründe dördüncü sıraya oturduk. Konumumuzu korumayı sürdüreceğiz. Ülkemiz için hizmet etmeye, üretmeye ve ülkemizin varlıklarını korumaya, katkı sağlamaya devam edeceğiz. Özellikle finansal sigortalar tarafında ve kentsel dönüşüm alanında ekosistemimizin sunacağı paket ile önemli adımları kaydedeceğimiz bir yıl olacak. Sosyal sorumluluk projelerimize devam edeceğiz. Kelkit Bölgesi’nin en güçlü itfaiye teşkilatını oluşturmak üzere hem Koyulhisar’da bir itfaiye binası hem de Ankara’da şu anda üretimi tamamlanan ve eğitim süreci başlayan, bölgenin en güçlü itfaiye aracını sunuyor olacağız.

Alanya’da yaptırdığımız okulun arkasından deprem bölgesinde yeni bir takım sosyal sorumluluk yatırımlarımız olacak. Bununla ilgili fizibilite çalışmalarımız devam ediyor. Sanatta ve spor olan katkılarımızı sürdüreceğiz. Sporun, özellikle yüzme, kürek ve yelken sporunun önemli destekçilerinden bir tanesiyiz. Bu alanda desteklerimiz devam edecek. Sanata olan desteklerimiz, özellikle Quick ArtSpace’te yepyeni sergilerle başta İstanbullular olmak üzere sigortalılarımızın, vatandaşların ve sanatseverlerin karşısında olmaya devam edeceğiz. Motosiklet tutkunları, motosiklet sevdalıları da bizim her zamanki gibi gözbebeğimiz olmayı sürdürececek.

66 99

*Öz sermaye
büyüklüğünde, sigorta
sektöründe dördüncü
sıraya oturduk*

Kısa Kısa...

Ahmet Bey, gazete koleksiyonunuzu neredeyse bilmeyen yok. İlerleyen dönemde bunu sergilemek gibi bir planınız var mı?

Var tabii ki ama insanların ne kadar ilgisini çeker bilmiyorum. Ben iyi bir koleksiyonerim ve ilkokuldan beri bu işe meraklıyım. İlk koleksiyonum, şehirlerarası otobüs firmalarının biletleriydi. Önemli bir arşiv ve hala duruyor biletler. Ondan sonra yerel gazete koleksiyonculuğuna başladım. Bu koleksiyonların ortak noktası yerel olmaları. Dolayısıyla mesleğim ile çok bağdaştı bu durum. Çocukluğumdan beri yerele verdiğim önem, yereldeki birçok insanı tanımama, acentelerim ile birlikte Türkiye'nin her bir yerinde yerel ile birlikte olmamı sağladı. Yerel bölgeler için ürün ve hizmet geliştirirken o bölgeleri bilmeme yardımcı oldu o yüzden bu hobilerimi seviyorum. Sigortacılık ile birlikte sektörle ilgili hem dokümantasyon ve efemera koleksiyonum var. Bekli de Türkiye'nin sigortacılık alanında en önemli koleksiyonlarından bir tanesi, eski ve yeni devam eden sigorta poliçelerine sahibim. Özellikle müzayedelerden eski poliçeleri toplama şansım oluyor ama yeni poliçeleri temin etmekte zorlanıyorum. Ben, acentelerimden ve sigorta şirketindeki arkadaşlarımdan zaman zaman sigorta şirketi logosu taşıyan her türlü materyali, dokümanı ve poliçe örneklerini ara sıra benimle paylaşmalarından mutlu olacağımı da bildirmek isterim.

Sizi mutlu eden 3 şey nedir?

Bir ailem, iki işim, üç koleksiyonlarım. Ailem ve işimin içerisinde benim çalışma arkadaşlarım da var. Benim için çevrem ve arkadaşlarım çok önemli. Beni tanıyanlar bilir, benim hayatımda olumsuz yaklaştığım az sayıda insan vardır. İnsan sevmek benim en önemli özelliklerimden bir tanesi.

Size ilham veren kişi kimdir?

Bana ilham veren birden fazla kişi var aslında. Birlikte çalıştığım yöneticilerden, genel müdürlerden, genel müdür yardımcılarından her birinden birer parça özellik aldım. Alaattin Büyükkaya, Fahri Altıngöz ile başlayıp Levent Uluçeken'e kadar birçok isimden birçok özellik aldım. Benim hukuk loşyonumun gelişmesinde bana çok önemli katkıları olan Avukat Ayhan Erol. Ben her birinden bir parça aldım ve öğrendim. Çok sayıda insandan bünyeme olumlu özellik kattığımı düşünüyorum. Sektörümüzün dışında, çocukluğumdan itibaren belki bu alanda kimsenin tanımayacağı, Ömer Demirel, Recep Can Şen gibi bana ağabeylik etmiş olumlu özelliğini aldığım insanlar var. Emniyet Müdürü olan rahmetli büyükbabamı sayacağım. Çocukluğumda, onunla birlikte karakollarda büyüdüm. Mesela o benim bir iş disiplini ve üslup kazanmamı sağlayan önemli insanlardan biriydi. Etkileşimde olan bir insanım. Mutlaka herkesten bir şeyler aldığımı düşünüyorum.

Stresli ve yoğun günlerden sonra yapmaktan en keyif aldığınız şey nedir?

Gazeteler ve sigortalarla meşgul olmak. Ertesi gün çok yoğun bir programım yoksa ve o akşam o işlere vakit ayırmak, ilgilenmek ve istihbarat yapmak bana mesela keyif veriyor.

Bir toteminiz var mı?

Totemim yok. Aklıma direkt bir şey gelmediğine göre yok demektir.

Ömür boyu tek bir yemeği yeme hakkınız olsa hangi yemeği seçerdiniz?

Genetik olan bir ürik asit problemim var. En çok sevdiğim yemekler, bezelye, ıspanak, kuru fasulye vb. Bu besinler bende pürini tetikliyor ama bazen o ağrıyı yaşacayak olmama rağmen bunları yemeyi tercih ediyorum. Çok fazla yemek ayırt eden bir insan değilim. Bir tek koyun eti, kuzu eti ve koyun peyniri yemekte zorlanıyorum. Deniz ürünlerini yiyorum. Vegan değilim ve o tür şeylere çok inanmıyorum.

Erken uyanmak mı, geç uyanmak mı?

Eskiden çok uyumayı severdim ama artık belki de yaşımla alakalı, uyurken fazla vakit geçirmek hayattan çılmak gibi geliyor. Az uyumayı tercih ediyorum.

Dinlenmek üzerine bir tatil yapmayı mı tercih edersiniz yoksa aktiviteli bir tatil mi?

Açıkcası daha sakin olduğum dönemlerde de dahil olmak üzere, deniz kenarında bir şezlongda yatmayı ya da evde uzanıp bir hafta sonu geçirmeyi beceremedim. Bana çok da uygun olduğunu düşünüyorum o yüzden aktivite benim için her zaman önemli.

Yaz tatili mi, kış tatili mi?

İkisini de seviyorum ama yaz tatilini tercih ederim.

Olmazsa olmazınız nedir?

Ben boğa burucuyum. Boğa burcu, sabit ve toprak grubudur. Yükselenim ise aslan, ay burcu yengeç. Bu işlerle ilgisi olan arkadaşlardan son zamanlarda öğrendim. Takip ettiğim zaman bir mana ifade ettiğini de anladım. Dolayısıyla ben korumayı ve tutmayı seviyorum. Her ne kadar görünüş itibarı ile inovatif bir insan olsam da ben vazgeçmekten hiç hoşlanmam. Hiçbir şeyden de vazgeçmem. Dolayısıyla hiçbir şeyi ayırmadan gidiyorum. Olmazsa olmazım, sahip olduğum her şey. Kaybetmeden yaşamak istiyorum.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



Unico Sigorta, İç Anadolu Acenteleriyle buluştu

İş ortaklarıyla güçlü bir iş birliği kültürü oluşturan Unico Sigorta, acente iletişim günleri kapsamında “Güçlü İletişim, Sürekli Gelişim” mottosuyla 19 Kasım Salı günü İç Anadolu Bölgesi acenteleriyle Ankara’da bir araya geldi.

Unico Sigorta, 2024 yılında düzenlediği Karadeniz, Orta Anadolu, Batı Marmara, Doğu Marmara ve Ege Bölge toplantılarından sonra “Güçlü İletişim, Sürekli Gelişim” yaklaşımıyla İç Anadolu Bölge acenteleri ile Ankara Sheraton Hotel’de bir araya geldi. İş ortaklarıyla bağlarını daha da güçlendirmek ve sektörün dinamiklerini değerlendirmek amacıyla organize edilen toplantıya Ankara acentelerinin yanı sıra çevre illerden de geniş bir katılım sağlandı. 120 acentenin katılımıyla gerçekleşen etkinlikte, Türkiye ve dünyadaki gelişmeler, gelecek öngörülerini ile Unico Sigorta’nın 3 yıllık iş planı ve önümüzdeki yıllarda odaklanacağı stratejik alanlar paylaşıldı.

Unico Sigorta yöneticilerinin ve acentelerin bir araya gelerek birebir iletişim kurma fırsatı bulduğu etkinlikte; acentelerin sorularına yanıtlar verildi ve sektörel bilgi alışverişi yapıldı. Etkinliğin akşam bölümünde ise katılımcılar sanatçı performansları ile keyifli bir atmosferde müziğin tadını çıkardı.

Unico Sigorta Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Birol Bahk, Ankara’da düzenlenen Acente İletişim Günleri’ne ilişkin görüşlerini şu şekilde dile getirdi: “Unico Sigorta olarak işlerimizi uzun vadeli planlıyoruz. Bu kapsamda 2025-27 dönemi için şirketimiz 3 yıllık stratejik iş planını hazırladık. İş planımızı hazırlarken global gelişmeler, müşteri davranış trendleri, makro ekonomik veriler, sektör konjektürü gibi pek çok gelişmeyi göz önünde bulundurarak şirket yol haritamızı belirledik. Ankara’da düzenlediğimiz toplantımızda geleceğe dair öngörülerimizi, iş planımızı paylaştık ve acentelerimizle birlikte büyüyüp gelişmek için işbirliği fırsatlarını görüşme imkânı bulduk. Türkiye’nin dört bir yanında düzenlediğimiz Acente İletişim Günleri ile iş ortaklarımızla daha sık bir araya gelmeye devam edeceğiz.”

Acentelerin geri bildirimlerini dikkate alarak, hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için sürekli olarak kendini yenileyen Unico Sigorta, sektörün ihtiyaçlarına uygun stratejiler geliştirmeyi sürdürüyor. Böylece hem acenteleri hem de son kullanıcılar için daha etkili ve yenilikçi çözümler sunuyor.

Otomobilini
herkes sever
kasko isteyen
Türk Nippon
Sigorta'yı
seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon Sigorta'ya 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.





AgeSA 'Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?' *Araştırması'nın Sonuçlarını Açıkladı:* **Türkiye'de Orta Yaş Grubu** **Yaşlanmaya Hazır Değil**

AgeSA'nın toplumun yaşlanmaya hazırlığına rehber olmak ve toplumda oluşan yaşlılık öze-
linde negatif algıyı pozitiflere çevirmek amacıyla 2019 yılında başlattığı "Her Yaşta" Projesi'nin,
5. yılına özel olarak "Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?" araştırmasının sonuçlarını açıkladı.

35-55 yaş arasındaki orta yaş grubunun yaşlanmaya yönelik bakış açısını, hazırlıklarını ve beklentilerini ele alan araştırmanın sonuçlarına göre;

Türkiye’de orta yaş grubu bireyler;

- Yaşlılığa kendini hazır hissetmiyor ve hazırlanmıyorlar.
- Yaşlılığa ilişkin en büyük kaygıları sağlık, hareketlilik ve zihinsel zindelle ilgili.
- Emekliliğe hazır değiller. Finansal ve sosyal açıdan yeterli hazırlık yapmıyorlar.
- Yaşlılıkla ilgili belirgin bir hayalleri yok. Kendi ebeveynlerinden farklı bir yaşlılık hayal etmiyorlar.
- Yaşlılıkta sakın bir hayat istiyorlar ama büyük şehir olanaklarından da vazgeçmiyorlar.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA’nın hayata geçirdiği Türkiye’nin yaşlanma konulu ilk ve tek KSS projesi “Her Yaşta”, 5. yılı kapsamında gerçekleştirdiği “Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?” araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Türkiye temsili araştırmada, 35-55 yaş arasındaki orta yaş grubunun yaşlanmaya bakış açısı, yaşlılık dönemine dair hazırlıkları ve gelecekteki yaşlılık deneyimlerinin bugünkü yaşlılara kıyasla nasıl farklılık göstereceği ele alındı.

Türkiye Artık Genç Bir Ülke Değil.

“Her Yaşta” Projesi’nin 5. yılı dolayısıyla bir değerlendirme yapan AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca; “Türkiye, çok uzun yıllar genç nüfusuyla tanınıyordu. Ancak giderek daha hızlı bir şekilde yaşlanan toplumlar arasına katıldık. Türkiye’de yaşlı nüfusun toplam nüfusa oranı 2023’te yüzde 10,2’ye çıkarak BM kriterlerine göre ‘yaşlanmakta olan ülke’ statüsünde yer almaya başladı. Yaşlanan nüfus için toplumsal ve bireysel ölçekte hazırlık yapmak çok önemli. Ekonomimizin, hukuk ve sosyal güvenlik sistemlerimizin, kentlerimizin ve en önemlisi vatandaşlarımızın yaşlanma sürecine hazırlığı çok önemli. Artan yaşlı nüfus ve yükselen refah beklentileri, ülkelerin sosyal güvenlik sistemlerinin finansal sürdürülebilirliğini risk altına sokmaya başladı. Tüm bunlar dikkate alındığında ülke tasarruflarının büyümesi açısından BES’in önemi de günden güne artıyor. Biz bir Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası şirketi olarak, ülke tasarruflarının artması ve bireylerin yaşlılık dönemine finansal hazırlık yapmaları konusunda misyonumuzu yerine getiriyoruz” dedi.

Fırat Kuruca, sözlerine şöyle devam etti: “2019 yılında hayata geçirdiğimiz Her Yaşta projemizle de yaşlanmakta olan bir nüfusa hazırlık için harekete geçmeyi teşvik ederken, bu hazırlıkta topluma rehber olmayı amaçlıyoruz. Projemizin başında Türkiye temsili ilk yaşlılık araştırmasını yapmış, sonuçlarını kamuoyuyla paylaşmıştık. 5. yılın sonunda da yeni bir araştırma ile konuyu tekrar gündeme getirmek ve bu sefer orta yaşın algı ve hazırlığını tespit etmek istedik. Orta yaştan itibaren yaşlılık dönemine maddi ve manevi çok yönlü bir şekilde hazırlanmak kritik önem taşıyor. Yaşlanmakta olan nüfus için topyekün hazırlık yapmak, daha güçlü ve güvenli bir geleceği birlikte inşa etmek önemli.”

‘Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?’ Araştırmasının Sonuçları, ‘Her Yaşta’nın Vizyonuyla Birebir Örtüşüyor.

“Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?” araştırmasından elde edilen bulguların ‘Her Yaşta’nın çıkış noktası ve uygulamalarıyla birebir örtüştüğünü belirten AgeSA Hayat ve Emeklilik Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek, araştırma doğrultusunda “Her Yaşta” projesinin yol haritası için önemli çıktılar edindiklerini ifade etti. Dilek, yaşlanmaya hazırlık konusunda farkındalık ve bilinç oluşturulmasının, sağlıklı, aktif ve mutlu yaşlı rol modellerin görünür kılınmasının, kuşaklar arası diyalogun ve dayanışmanın artırılmasına yönelik platformların oluşturulmasının yanı sıra finansal hazırlık konusunda farkındalık çalışmalarının ve teşviklerin önemini tespit ettiklerini vurguladı. Her Yaşta’nın gelecek vizyonundan da bahseden Roşan Dilek; “Her Yaşta projesi kapsamında 5 yıldan bu yana toplam 38 milyon kişiye eriştiğimiz farkındalık iletişim çalışmamızı önümüzdeki dönemde de sürdüreceğiz. Yaşlılıkla ilgili kalıplaşmış negatif algıları yıkmaya ve yaşlanmaya hazırlık konusunda rehber olmaya devam edeceğiz. Yaşlı bireylerin bağımsız ve aktif bir yaşam sürme arzularını destekleyerek onlara özgüven ve umut aşılamayı hedefliyoruz. Bu anlamda ilham veren yaşlı bireyleri görünür kılacak ve orta yaş grubunu yaşlanmaya hazırlık konusunda teşvik edeceğiz. 2021 yılında hayata geçirdiğimiz şimdiye dek 12 sivil toplum projesini desteklediğimiz Her Yaşta Fonu ile yaşlanmaya hazırlık ve yaşlı bireylerin desteklenmesine yönelik sivil toplum projelerini hibe desteği sunmaya devam edeceğiz. Bu projelerin sayısının artması, yaygınlaşması ve konularının derinleştirilmesi öncelikli hedeflerimiz arasında. Sektörün lider şirketi olarak 5 yıl önce büyük bir sorumluluk üstlendik ve hiç sahiplenilmemiş bir alanda topluma fayda sunmak için yola çıktık. Bu misyonla hevesle ve umutla yolumuza devam edeceğiz” dedi.

Türkiye Nasıl Yaşlanacağını Bilmiyor ve Görmezden Geliyor.

“Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?” araştırmasının sonuçlarına göre, Türkiye yaşlanma sürecini görmezden geliyor ve bu durumu doğal akışına bırakıyor. İyi yaşlanma alışkanlıkları ise ya bilinmiyor ya da erteleniyor. TÜİK’in verilerine göre bugün 50 yaşından olan biri için ortalama tahmini yaşam süresi 80.1; kadınlar 82.3, erkekler ise 77.8 yaşına kadar yaşıyor. Kadınlar erkeklerden belirgin düzeyde daha uzun yaşıyor fakat erkekler daha iyimser. Kadınlara kaç yaşına kadar yaşayacaklarını tahmin ettiklerini sorduğumuzda kadınların cevabı 72.4 iken erkeklerde bu cevap 75.4.

Yaşlılık Hayalleri Kısıtlı, Çeşitlenemiyor.

Bulgulara göre orta yaş grubundaki bireylerin yaşlılıkla ilgili belirgin bir hayali bulunmuyor. Yaşlılıktan beklentiler var, fakat gerçekleşeceğine dair inanç düşük. Genellikle hayaller emeklilik sonrasına erteleniyor ve ebeveynlerden farklı bir yaşlılık hayal edilmiyor. En çok tercih edilen yaşlılık hayali doğal ve sakın bir yaşam alanına yerleşmek. Bu istek özellikle İzmir ve Antalya gibi şehirlerde yaşamayı içeriyor. Bununla birlikte, hareketlilikten ve sosyallikten vazgeçmek istemeyen bir kesim de bulunuyor. Bu, kırsal hayatın sakinliğini isteyip büyük şehrin olanaklarından da vazgeçmek istemediklerini gösteriyor.

Orta Yaş, Emekliliğe Hazır Değil.

Araştırma bulgularına göre emeklilik dönemi için ekonomik kaygılar oldukça güçlü; katılımcıların %45,4'ü emekli maaşlarının düşük olacağını düşünüyor. Emeklilik, çalışma hayatını sonlandırmakla eşleştirilirken, katılımcıların sadece %58'i 65 yaşından önce çalışmayı bırakmayı planlıyor. Araştırma, bütün bu karamsar beklentiler ile birlikte orta yaş grubunun emekliliğe yeterince hazırlıklı olmadığı gerçeğini ortaya koyuyor. Katılımcıların yalnız %29'u emekliliğe hazır olduğunu belirtirken, yarısından fazlası yaşlılıkla ilgili herhangi bir hazırlık yapmayı bile düşünmemiş durumda. Eğitim düzeyi yüksek olan bireylerin ise emekliliğe yönelik kaygıları daha düşük ve hazırlıkları daha fazla. Bu da, eğitim seviyesinin yaşlılıkla ilgili kaygıları azaltma ve hazırlık yapma konusunda önemli bir etken olduğunu gösteriyor.

Yaşlılığa Dair En büyük Kaygılar Sağlık, Hareketlilik ve Zihinsel Zindelle İlgili.

Yaşlılık konusunda geçmişte olduğu gibi bugün de negatif çağrışımlar baskın durumda. Araştırmada yaşlılık; ölüm, hastalık ve yalnızlık gibi olumsuz kavramlarla ilişkilendirilirken, sakinlik ve yalnızlık gibi yeni çağrışımlar da güç kazanmaya devam ediyor. Katılımcıların yaşam memnuniyeti ve geleceğe dair umut düzeyleri düşük seyrederken, kaygı düzeyleri ise ortalama bir seviyede bulunuyor. Yaşlılık, katılımcılar tarafından kolay geçeceği düşünülmeyen bir süreç olarak değerlendiriliyor. Kendi yaşlılıklarının bugünün yaşlılarından çok farklı olmayacağı görüşünü benimsemiş olsa da, genel olarak daha iyimser bir yaklaşım sergiliyor. Katılımcıların en büyük kaygıları sağlık, hareketlilik ve zihinsel zindelle ilgili. Sağlık sorunlarından endişe edenlerin oranı %54, hareket kısıtlılığından kaygı duyanların oranı ise %51. Ayrıca, zihinsel zindellenin azalması konusunda endişe duyanların oranı %47.

Bağımsızlık Ön Plana Çıkıyor. 'Çocuklar Bize Baksın' beklentisi düşük.

Araştırmaya göre, katılımcıların %55'i bağımsız ve kendine yeterli bir yaşlılık geçirmeyi arzu ederken, yalnızca %8'i ev dışı bakım hizmetini tercih ediyor. Ayrıca, %65'lik bir kesim, çocuklarından bakım beklemek yerine, karşılıklı destek sağlayacakları bir ilişki kurmayı tercih ediyor.

Torunlar ise vazgeçilmez.

Araştırma sonuçlarına göre, torun bakımı, yaşlılıkla güçlü bir şekilde ilişkilendiriliyor. Katılımcıların %43'ü torun bakımı konusunda kısmen hevesli, %52'si ise bu konuda daha arzulu olduklarını belirtiyor.

'Yaş 35 Yolun Yarısı' Hala Geçerli.

Yaşlılık, katılımcılar tarafından 50 yaşından sonra başlamış olarak algılanıyor. Gençlik yılları, en sevilen dönem olarak öne çıkarken, 30 yaş altı yıllar, sorumlulukların az olduğu, özgürlüğün daha fazla olduğu yıllar olarak hatırlanıyor. Ancak, ömür uzadıkça 35 yaşın "yolun yarısı" olarak kabul edilmesi de devam ediyor.

En Sevilen yaş 20.

Araştırma sonuçlarına göre, hayatın en sevilen yaşlarının sorumluluğun daha az, özgürlüğün daha fazla olduğu gençlik yıllarına ait olduğu görülüyor. En sevilen yaş 20 olurken, 30 yaş ikinci, 18 yaş ise üçüncü sırada yer alıyor.

Şimdiki Yaşlılar İle İlgili Algı Olumsuz.

Katılımcılar, günümüz yaşlılarını genellikle huysuz, sinirli ve sabırsız olarak tanımlıyor ve yaşlılara dair sağlık ve ekonomik sorunların altını çiziyor. Bu olumsuz algı, kuşaklar arası iletişim eksikliğinin ve aktif yaşlı rol modellerinin görünür olmasının bir sonucu olarak şekilleniyor. Öte yandan, orta yaş grubundaki bireyler, kendi yaşlılıklarını daha olgun, akılcı, sabırlı ve saygın bir şekilde hayal ediyorlar. Ancak, yaşlanma, sadece bir olgunlaşma ve iyileşme süreci olarak değil, aynı zamanda ölüm, hastalık, yalnızlık ve ekonomik yetersizlik gibi ürkütücü ve güvensiz hissettiren yönleriyle de algılanıyor. Bu olumsuz düşünceler, yaşlanmaya dair olumlu bakış açılarını engelliyor ve yaşlılıkla ilgili kaygıları pekiştiriyor.

Uzun Yaşamak İsteniyor Fakat Bunun İçin Bir Çaba Gösteren Az.

Araştırma, katılımcıların uzun yaşamak istediğini, ancak %54'ünün bu hedef doğrultusunda herhangi bir çaba göstermediğini gösteriyor. Uzun yaşamın sırrı çoğunlukla refah, sağlık, beslenme ve doğallık ile ilişkilendirilirken, yaşam amacı ve sosyal aktiviteler gibi unsurlar ikinci planda kalıyor.

EN İYİSİ NEOVA'YA LİMİTSİZ İMM SİGORTASI YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



Toplam sağlık harcamasında sigortacıların payı düştü

2023 yılında toplam sağlık harcaması 1.2 trilyon TL olurken, bunun 31.3 milyar TL'sini sigorta şirketleri karşıladı. Sigorta şirketlerinin sağlık harcaması içindeki payı 2022 yılında yüzde 2,7 iken, 2023 yılında yüzde 2,5'e geriledi.

Toplam sağlık harcamaları içinde sigorta şirketlerinin payı azalarak, yüzde 2,5'e geriledi. 2023 yılında toplam sağlık harcaması 1.2 trilyon TL olurken, bunun 31.3 milyar TL'sini sigorta şirketleri karşıladı. 2022 yılında ise toplam sağlık harcaması 606.8 milyar TL iken, bunun 16.5 milyar TL'sini sigorta şirketleri karşılamıştı. 2023 yılında sigorta şirketlerinin sağlık harcaması 2022 yılına göre yüzde 89,5 arttı. Sigorta şirketlerinin sağlık harcaması içindeki payı 2022 yılında yüzde 2,7 iken, 2023 yılında yüzde 2,5'e geriledi.

TÜİK, 2023 yılı sağlık harcaması istatistiklerini yayımladı. Toplam sağlık harcaması 2023 yılında bir önceki yıla göre yüzde 105 artarak 1 trilyon 244 milyar 237 milyon TL'ye yükseldi. Genel devlet sağlık harcaması yüzde 108,1 artarak 964 milyar 355 milyon TL'ye ulaştı. Özel sektör sağlık harcaması ise yüzde 95,3'lük bir artış oranı ile 279 milyar 883 milyon TL olarak tahmin edildi.

Kişi Başı Sağlık Harcaması 14.582 TL

Genel devlet sağlık harcamasının toplam sağlık harcamasına oranı 2023 yılında yüzde 77,5, özel sektör sağlık harcamasının oranı ise yüzde 22,5 olarak gerçekleşti. Genel devlet ve özel sektörün alt bileşenlerine bakıldığında, 2023 yılında Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) yüzde 42,1, merkezi devlet yüzde 34,8, hane halkları yüzde 17,8, sigorta şirketleri yüzde 2,5, hane halklarına hizmet eden kar amacı gütmeyen kuruluşlar ile diğer şirketler yüzde 2,2, mahalli idareler yüzde 0,6'lık bir paya sahip oldu.

Toplam sağlık harcamasının sağlık hizmeti sunucularına göre dağılımı incelendiğinde, ilk üç sıra 2023 yılında da değişmedi. Sağlık hizmetleri ve ürünleri satın almak için başvurulan sağlık kurumları içerisinde en büyük payı 2023 yılında yüzde 52,5 ile hastaneler oluşturdu. Hastaneleri sırasıyla yüzde 20,6 ile perakende satış ve diğer tıbbi malzeme sunanlar ve yüzde 10,7 ile ayakta bakım sunanlar izledi.

Kişi başına sağlık harcaması 2022 yılında 7 bin 141 TL iken, 2023 yılında yüzde 104,2 artarak 14 bin 582 TL'ye yükseldi. Kişi başına sağlık harcaması 2022 yılında 431 dolar iken, 2023 yılında yüzde 44,0 artarak 621 dolara yükseldi.

Vatandaş Cepten 220.9 Milyar TL Ödedi

Toplam sağlık harcamasının GSYH'ye oranı 2022 yılında yüzde 4 iken, 2023 yılında yüzde 4,7 oldu. Cari sağlık harcamasının GSYH'ye oranı 2022 yılında yüzde 3,7, 2023 yılında yüzde 4,3 olarak hesaplandı.

Hane halkları tarafından tedavi, ilaç benzeri amaçlı yapılan cepten sağlık harcaması 2023 yılında bir önceki yıla göre yüzde 97,2 artarak 220 milyar 914 milyon TL'ye ulaştı. Hane halkı cepten sağlık harcamasının toplam sağlık harcamasına oranı 2023 yılında yüzde 17,8 olarak gerçekleşti.

Derleyen: İlminur Atçı



Future of Industry Ecosystems

2

ConnectSure (Neova Market Platformu)
Neova Sigorta

Neova Sigorta, ConnectSure Projesiyle IDC Future Enterprise'dan Ödülle Döndü

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, müşteri odaklı teknolojik yatırımlarıyla sektördeki konumunu pekiştirmeye devam ediyor. IDC Future Enterprise Ödülleri'nde, tüm dijital entegrasyonu tek bir çatı altında toplayan ConnectSure projesiyle "Sektör Ekosisteminde Geleceğin En İyisi" kategorisinde ikincilik ödülünün sahibi oldu.

En son teknolojiler ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, sektörde teknoloji odaklı başarılarına bir yenisini daha ekledi. Neova Sigorta, geleceğin şirketlerini dijitalleşme çalışmaları kapsamında değerlendiren IDC Future Enterprise Ödülleri'nde "Sektör Ekosisteminde Geleceğin En İyisi" kategorisinde ConnectSure projesiyle ikincilik ödülü almaya hak kazandı.

Hızlı ve güvenilir hizmet yapısı ile rekabet avantajı sağlıyor Neova Sigorta'nın ConnectSure projesi, gelişen teknolojiye hızlı uyum sağlayabilmek için çalışanlar, müşteriler ve acentelerin içinde bulunduğu tüm paydaşlara sunulan uçtan uca dijital sigortacılık deneyimini geliştiren bir API teknoloji platformu görevi görüyor. ConnectSure, tüm paydaşlara sağlanan hizmetin kolay, anında ve güvenilir bir şekilde tek bir noktadan kontrol edilebilmesine imkân sağlayarak hizmet kalitesini artırıyor. Bunun yanı sıra müşterilere daha hızlı ve esnek hizmet verebilmek için broker, dijital banka, mobil uygulamalar gibi dijital kanal entegrasyonlarını esnek ve güvenilir hale getiriyor.

"Teknoloji odaklı liderliğimizi pekiştiriyoruz"

Ödül ile ilgili görüşlerini belirten Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyon'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ashkan Çandır, "Sigortacılık sektöründe müşteri odaklı dijital gelişim süreçlerine yaptığımız yatırımlarla sektördeki liderliğimizi pekiştiriyoruz. İşletmeleri, dijitalleşme ve sağladığı faydalar bazında değerlendiren IDC Future Enterprise'ta ConnectSure projemizle kazandığımız bu ödül, teknolojik altyapımızın gücünün yanı sıra müşteri ve paydaş odaklı yaklaşımımızın da önemli bir göstergesi niteliğinde. Müşterilerimize ve paydaşlarımıza daha hızlı ve esnek çözüm avantajı sunan projelerimizle, sektörümüzdeki dijital odaklı dönüşümün öncüsü olmaya devam edeceğiz." dedi.

Bir
MAGDEBURGER
Mutluluk Hikayesi

Tamamla **MAG**

Tüm Türkiye'de geniş anlaşmalı kurumlar ağı ile
ihtiyaç anında sağlığımız için yanımızda.

%30'a varan
fiyat avantajı. :)

∞
Sınırsız mutluluk için
Magdeburger'den sınırsız
hizmet teminatı!

İhtiyacımıza
en uygun
paketler burada!



🛡️
Sağlık
giderlerinden
kalan fark tutarını
teminat altına
aldık.



Magdeburger
Sigorta

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!





TSB Başkanı Uğur Gülen: Sigorta sektörü iki kat büyüyecek

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün istikrarlı bir şekilde büyüdüğünü ve sermayesini de her geçen gün güçlendirdiğini belirterek, "2030 yılında üretimini 2 kat artırarak yaklaşık 44,3 milyar USD'lik brüt primle %4,8 oranında penetrasyon seviyesine ulaşmış bir sigortacılık hedefliyoruz." dedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu basın mensuplarıyla buluştu. TSB Başkanı Uğur Gülen, Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte sigorta sektörünün yılın ilk 9 ayına yönelik sonuçlarını ve gündemdeki konuları değerlendiren, TSB'nin önümüzdeki döneme yönelik hedeflerini paylaştı. Buluşmaya, TSB Başkanı Uğur Gülen, Başkan Yardımcıları Ahmet Yaşar ve Taylan Türkölmez, Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken ile TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı katıldı.

TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta ekosisteminin çok büyük bir yapı olduğunun altını çizerek, "Sektör olarak ülkemizde teminatsız varlık, güvencesiz ve sigortasız birey olmaması için yoğun şekilde çalışıyoruz. Sigortalının güven ve huzur içinde risk transferini yapabildiği, her türlü riskini teminat altına alabildiği, kolay ulaşılabilir bir sektör olunması ve sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırılması en önemli hedeflerimiz. Bu yolda en başta sektörümüzün düzenleyici kurumumuz SEDDK olmak üzere tüm paydaşlarımızla birlikte ortak akıl çalışmalarıyla adım atacağımız alanları hep birlikte belirlemeye başladık. Stratejimizin temelini de sektörümüz için önceliklendirdiğimiz sigortalılık oranlarının artırılması, deprem, sürdürülebilirlik ve eğitim konuları üzerine oluşturuyoruz." dedi.

Uğur Gülen: 2030 yılı hedefimiz için yol haritamızı belirledik

Sigorta sektörü olarak 2030 yılında prim üretimini iki kat artırarak 22 milyar USD'den 44,3 milyar USD'ye (yaklaşık 5,3 trilyon TL), penetrasyonu ise mevcuttaki yüzde 2,3'ten yüzde 4,8'e taşımak olduğuna dikkat çeken Gülen, "Bu hedefe ise zorunlu branşlarda penetrasyonu yüzde 100'e çıkararak, kaskoda sigortalılık oranını yüzde 25'ten yüzde 40'a yükselterek, BES'te yeni inisiyatiflerle sözleşme sayısını yüzde 68 artırarak, hayat branşında anüite, yatırım fonlu sigortaları yaygınlaştırılarak adedinde yüzde 30 artış sağlayarak ve TSS, ÖSS, finansal sigortaları teşvikler ve yeni ürünlerle yaygınlaştırarak yapacağız." diye konuştu.

Sektörün 9 aylık sonuçlarını değerlendiren Gülen, sektörün 2024 yılı Ocak-Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemi ile mukayese edildiğinde prim üretimi yüzde 74 oranında artarak 570 milyar TL'yi aştığını ifade ederek sözlerini şöyle sürdürdü; "Toplanan primin yüzde 50'sini tazminat olarak ödeyen sektörümüzde 9 ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10'luk artışla 232,2 milyar TL tutarında tazminat ödemesi gerçekleştirildi. Aktif şirket sayımızın 72 olduğu ve birleşme ve satın almaların devam etmesini beklediğimiz sektörümüzün aktif büyüklüğü ise 9 ayda 2,1 trilyon TL'yi geçti. Özellikle altını çizmek isteriz ki, sigorta ve emeklilik sektörümüz ekonomiyi sağladığı 1,5 trilyon TL'lik fon tutarı ile Türkiye'nin en büyük kurumsal yatırımcısı durumundadır."

Sigorta sektörünün genel mali yapısının güçlü olduğunun da altını çizen Gülen, "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'muzun (SEDDK) son dönemde sektörümüzdeki istikrarı ve güvenliği artırma yolunda attığı adımların da bizler için ne kadar büyük önem taşıdığını ve bu yolda son sermaye düzenlemesinin de şirketlerimizin finansal dayanıklılığını güçlendirdiğini ve olası risklere karşı kalkan görevi gördüğünü de belirtmemiz gerekir." şeklinde konuştu.

Ahmet Yaşar: Türkiye Sigorta piyasasına güven var ve artıyor

TSB olarak bu yıl ikinci kez katıldıkları Baden-Baden Reasürans görüşmeleri hakkında bilgiler veren TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Birlik olarak sigorta piyasasını ve Türkiye dinamiklerini anlatmak amacıyla geçen sene olduğu gibi uluslararası reasürörlerle 3 gün boyunca yaklaşık 17 toplantı gerçekleştirildiğine dikkat çekti.

"Görüşmeleri ihtiyatlı, olumlu havada geçti. Türkiye sigorta piyasasına güven var ve artıyor." diyen Yaşar sözlerini şöyle sürdürdü: "İyi haberler var. Kapasite sorunu kesinlikle olmayacak, teminat bulunacak. Fiyatlama trendinin geçen yıla benzer bir seyir izlemesini bekliyoruz. Belki düşüş dahi olabilir. Reasürörler piyasayı özellikle riskli bölgeleri bir süre daha gözlemleme eğilimindeler. Özellikle Körfez bölgesinde faaliyet gösteren reasürörlerin Türkiye ile iş yapma konusunda daha istekli olduğu, TARSİM gibi kurumlarla da iletişime geçme yönünde isteklerinin olduğunu gördük."

Sektörün gündeminde olan Zorunlu Afet Sigortası konusunda da değerlendirmeler de bulunan Yaşar, "Depremler dışında yaşanan diğer doğal afetler başarılı bir örnek olan zorunlu deprem sigortası zorunlu afet sigortasına dönüşümünde tetikleyici oldu. ZDS'nin yalnızca depremi kapsayan bir sigorta olmaktan çıkıp diğer afetleri de kapsayacak şekilde genişlemesi, sigorta kapsamının artırılmasını sağlayacak." dedi.

Yavuz Ölken: Trafik sigortası ile anılmaktan çok yorulduk

Sigorta penetrasyonunu artırmak için sigortacılığı yeniden yazmak gerektiğinin altını çizen TSB Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, bu yolda biz çok kararlı oldukları mesajını verdi.

Sigorta sektörü olarak trafik sigortası ile anılmaktan çok yorulduklarına dikkat çeken Ölken, "Trafik sigortasını sektörün gündeminden çıkarmak istiyoruz. Bu yolda öncelikli olarak trafik sigortasında hasar maliyetini artıran unsurların bertaraf edilmesi gerektiğine inanıyoruz. Trafik sigortasındaki temel sorun maliyetlerin sektörün elinde olmayan asgari ücret, yedek parça fiyatları, araç değerlerinin değişimlerine çok açık olması ve her maliyet artışı karşısında tarife bariyerine takılan bir branş olması. Özellikle hiç kaza yapmayan sigortalılar için çok daha adil ve sağlıklı primlendirme yapılabilmesi için, en sağlıklı yöntem olması nedeni ile serbest tarifeye geçilmesi gerekiyor. Çünkü tüm araçlara bakıldığında, trafikte 100 araçtan sadece 4 adedi kaza yapıyor. Sigorta sektörümüzün önündeki trafik sigortası sorununu çözersek, gerçekten büyük bir zaman açığa çıkacak, başka konuları düşünmeye başlayacağız." şeklinde konuştu.

Ölken, 2030 hedefleri yolunda daha çok sahada olan, daha çok sanayiciyi, sigortalı bireyleri, kurumları anlayan ve onlara hizmetler üreten ve riskleri de gerçekleştirilmeden önlemeye çalışan bir sektör olarak bütünlük bir hizmet sunmaya çalışacaklarının da altını çizdi.

Taylan Türkölmez: Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi 21.yüzyılın projesi

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin mükemmel bir 21 yılı geride bıraktığını ve mükemmelliğini sektörün bütün hedeflerini bugüne kadar tutturmasından görülebileceğini belirten TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez ise gerek ulaştığı katılımcı sayısı gerek fon performansları itibarıyla gerçek bir başarı öyküsünün yazıldığı 21 yılda sektöre örnek olacak işler yapıldığını ve bugün tasarruf denildiğinde BES'in ilk akla gelen araç haline geldiğini ifade etti.

"1 trilyon TL'nin tasarruf sahipleri üzerindeki etkisi var. Fon birikimi büyüdükçe sistemdeki kişilerin getirileri de artıyor." diyen Türkölmez sözlerini şöyle sürdürdü: "Son yıllarda BES getirileri her daim enflasyonun çok üzerinde olurken, BES'te teşvik bu sisteme güven ve başarıyı getiriyor ve tüm toplumda da yaygınlaşıyor. Fakat bu başarının sürmesi için BES'in müşteri ihtiyaçlarına yönelik fon çeşitliliğini zenginleştirilmesi başarılı yolculuğun devamı için önemli bir adım olacaktır. Bugün 1.3 milyonu aşan gencimizin katıldığı sistemde kalıcılığı ve gençlerin BES'e daha fazla girmesini istiyorsak BES fonlarında çeşitliliği sunmamız gerekiyor. Bu yolda TSB olarak yoğun şekilde çalışıyoruz."

Gündemin en önlerinde yer alan ve OVP'de de yer alan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) ise sosyal güvenlik için 21. Yüzyılın projesi olduğuna vurgu yapan Türkölmez, "Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES), emeklilikte oluşacak gelir kaybını telafi edecek, çalışma dönemindeki yaşam standartlarını korumayı sağlayacak, ek emeklilik gelirinin oluşmasını ve hane halkı tasarruflarının artırılmasını sağlamayı amaçlayan bir sistem olarak kurgulandı. İşveren ve çalışanlara asgari yük getirecek şekilde uygulanmasının amaçlandığı sistemin temel yapısı üzerinde kamu tarafında çalışmalar devam ediyor. Sektörümüz değişen demografik yapıya uygun model önerilerini kamuya paylaşıyor." dedi.

Özgür Obalı: Tüm iş yerleri doğru teminat ile depreme hazır hale gelsin istiyoruz

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı'da sigorta sektörünün önündeki en öncelikli konuların başında gelen Deprem Reform Ajandası üzerine değerlendirmede bulundu. 6 Şubat tarihinde yaşanan Kahramanmaraş merkezli iki büyük deprem ile doğal afetlere yönelik risk algısı ve hassasiyetinin arttığına dikkat çeken Obalı, "Bu durum, özellikle deprem ile ilişkili sigorta branşlarında olmak üzere, sigortacılığa yönelik farkındalığı da artırdı. Toplumda artan farkındalık aracılığıyla, deprem öncesi ve sonrası süreçler için tespit edilen ihtiyaçlara yönelik önerilecek yeni reform maddeleri ile hem sigorta sektörünün etki alanının hem de ülke için yaratacağı katma değer artacağı değerlendirildi. Bu doğrultuda, belirlenecek yeni inisiyatifleri, karar vericilerin ajandalarına uygun zamanda dahil etmeyi hedefleyen bir çalışma üzerinden yol haritasına dökülmesi amaçlanırken, tüm iş yerleri doğru teminat ile depreme hazır hale gelsin ve deprem teminatı tüm hanelere girsin istiyoruz." diye konuştu.



Bendeve Palandöken'den trafik sigortası için tavan fiyat çağrısı

TESK Başkanı Palandöken, zorunlu trafik sigortasındaki fiyatlar farklarının mağduriyet yarattığını söyledi. Palandöken, "Devletin belirlediği bir taban-tavan fiyat aralığının oluşturulması gerekiyor." dedi.

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendeve Palandöken, zorunlu trafik sigortasındaki fiyatların her yerde farklılık göstermesinin araç sahiplerini mağdur ettiğini belirtti.

Palandöken, "Zorunlu trafik sigortalarında, devletin belirlediği bir taban-tavan fiyat aralığının oluşturulması gerekiyor. Aynı yaş ve aynı modeldeki bir araç için sigorta şirketlerinin verdiği fiyatlar arasında neredeyse yüzde 100'e varan farklar olabiliyor." şeklinde konuştu.

Bu durumun vatandaşları araba aldığına pişman eder hale getirdiğini vurgulayan Palandöken, zorunlu olduğuna göre fiyat birliğinin sağlanması ve vatandaşın mağduriyetinin önlenmesinin şart olduğunu söyledi.

Palandöken, trafik sigortasının artık vatandaş için ciddi bir olumsuzluk oluşturduğunu ifade ederek, "Bu sorunun çözülmesi ve fiyatların makul bir tarife çekilmesi gerekiyor. Fiyatlar hızla artarken, vatandaşlar bu durumdan ciddi anlamda rahatsız oluyor." şeklinde konuştu.



**İHTİYACA UYGUN PAKETLER
VE ESNEK TEMİNATLAR İLE
KONUT SİGORTASI AVEON'DA.**



Turan Gürses

Garantili Oto Servis Başkanı

Araçların Garantisi TSE 12047 Belgeli Özel Servislerde Bozulmuyor!

Sıfır kilometre veya birkaç yaşında otomobil satın alan tüketiciler, araçları için sunulan garantinin bozulmaması için yetkili servislerde bakım yaptırıyor. Ancak 2002 yılında Avrupa Birliği tarafından çıkarılan ve 2007 yılında Türkiye’de de yürürlüğe giren Blok Muafiyeti Yasası, otomobillerin özel servislerde de garanti bozulmadan bakım yapılmasına olanak tanıyor.

Tüketicilere faydalı tavsiyelerde bulunan Garantili Oto Servis Başkanı Turan Gürses, “Garanti, otomobillere distribütör vasıtasıyla değil, üretici vasıtasıyla veriliyor. TSE 12047 Belgesi’ne sahip özel servislerde, orijinal veya eşdeğer parçayla yapılan ve faturayla resmileştiren işlemler sonucunda aracın garantisi bozulmaz. Yetkili servise oranla aynı bakımı TSE belgeli özel serviste, garantisi bozulmadan yüzde 50-60 daha uygun fiyata yaptırma avantajı var. Garantili Oto Servis platformunda orijinal parça, eş değer premium parça ve ekonomik muadil parça olarak 3 farklı bütçe dostu paket sunabiliyoruz.” diyor.

Uyumsuzluk durumunda Rekabet Kurulu devreye giriyor

2007 yılından bu yana ülkemizde de yürürlükte olan Blok Muafiyeti Yasası’ndan birçok araç sahibinin haberdar olmadığını aktaran Gürses, tüketicilerin bu anlamda herhangi bir çekince yaşamaması gerektiğini, olası uyumsuzluk durumlarında Rekabet Kurulu’na başvurulabildiğini ve objektif biçimde değerlendirildiğini hatırlattı.

400 serviste işçilik ve parça garantisi sunuyor

Üç farklı alternatif paketle üretici garantisi mevcut olan otomobillere, garanti bozulmadan bakım avantajı sunan Garantili Oto Servis, yapılan bakım ve onarımda, kullanılan parça ve gerçekleştirilen işçilik işlemleri için garanti sunuyor. Platform, dijital altyapısıyla da özel oto servislerinin standartlarını yükseltiyor. Araç sahipleri ülke çapında 400 servis noktasında, bakım ve onarım için diledikleri yedek parçayı da seçebiliyor.





Magdeburger Sigorta'nın İç Anadolu Bölge Ofisi Ankara'da Hizmete Girdi

Son zamanlarda sigortacılık sektöründe yenilikçi ve farklı ürünleri ile adından sıkça söz ettiren Magdeburger Sigorta, ikinci bölge ofisi İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü, büyüme stratejisine paralel olarak acentelerine birinci elden ve daha iyi hizmet verebilmek adına Ankara'da açtı.

İç Anadolu Bölge Müdürlüğü açılışı, Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Atilla, Doğu Bölgeler Koordinatörü Nihan Bakmaz, İstanbul Bölgeler Direktörü Murat Vergili ve İç Anadolu Bölge Müdürü Murat Kaygısız ile bölgeye bağlı Ankara ve çevre illerden gelen Magdeburger Sigorta acentelerinin katılımıyla gerçekleşti.

Şirket, yeni ofisiyle birlikte İç Anadolu Bölgesi'ndeki iletişim kalitesini güçlendirmeyi ve bölgedeki acenteleri ile daha yakın bir ilişki kurmayı amaçlıyor.

Açılış töreninde şirket adına bir konuşma yapan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "İç Anadolu Bölge Müdürlüğümüzü hizmete açmaktan ve bu vesileyle değerli acentelerimizle bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Deneyimli satış ekibimiz, Ankara ve çevre illerine hizmet verecek ofisimizde iş ortaklarımızın tüm ihtiyaçlarını karşılayacak ve bölgedeki sigortalılık bilincine olumlu anlamda katkı sağlayacaktır." ifadelerini kullandı.

Bölge ofisi açılışları devam edecek

2.200'ün üzerinde yetkili acentesi ile hizmet veren Magdeburger Sigorta, ekim ayında Ege Bölge Ofisini İzmir'de açmıştı. Şirket, 2024 yılı içerisinde Adana ve Antalya'da da yeni bölge ofislerini hizmete sunacak.

Yeni Nesil Kasko ile
Kaskonun
tanımını

YENİDEN
yazıyoruz



*Hayat sigortalarında ilk 6 ayda üretim
23,4 milyar TL'yi aştı*

2023 yılında 56,6 milyar TL prim üretimi gerçekleştiren hayat sigortaları, 2024 yılı ilk yarısında 23,4 milyar TL prim üretimine ulaştı. Sene sonunu önemli bir prim üretimi ile kapatması beklenen hayat branşının geçtiğimiz yıl ilk yarısında ulaştığı birikim primleri hariç prim üretimi 13,3 milyar TL bandında.

Sigorta sektöründe önemli bir penetrasyona sahip olduğu bilinen ve uzun yıllardır gelişmesi gerektiği dile getirilen hayat branşı, 2017 yılında ulaştığı yüzde 35'lik büyüme ivmesini 2018 yılında koruyamamış, 6,9 milyar TL prim üretimi gerçekleştirmişti. 2019 yılında son yılların rekor büyümesine imza atan branş, toplam prim üretimi olan 69,2 milyar TL'nin yüzde 16,4'ünü gerçekleştirerek 11 milyar 358 milyon TL prim üretimine ulaşmıştı. Branş, 2020 yılında ise pandeminin getirdiği zorlu süreçlere karşın yüzde 26,87 oranındaki büyümesiyle 14,4 milyar TL'lik prim üretimine ulaşmıştı. 2021 yılında büyümesini sürdüren hayat sigortaları 17,7 milyar TL'lik prim üretimiyle başarısını sürdürmüştü. 2022 yılında hayat branşında prim üretimi 30,8 milyar TL oldu. Bu üretim 2023 yılında 56,6 milyar TL'ye ulaştı. 2023 yılı ortasında yalnızca 13,3 milyar TL prim üretilen branşta, bir sonraki yılın aynı döneminde prim üretimi 23,4 milyar TL oldu. Sene sonunda üretimin güçlü bir ivme yakalayacağı öngörülmüyor.

Birikim primleri hariç toplam prim üretimi 23,4 milyar TL oldu

Hayat sigortalarında birikim primleri hariç toplam prim üretimi 2024 yılı ilk yarısında 23 milyar 459 milyon 248 bin 652 TL oldu.

Yürürlükteki sözleşmelerin birikim primleri hariç teminat bazındaki dağılımına baktığımızda 14,3 milyar TL'lik prim üretimini ile en yüksek payın vefat teminatlarından geldiğini görüyoruz.

Vefat teminatı primlerinin 1,4 milyar TL'lik kısmı kredi harici yıllık vefat sigortalarından, 5,5 milyar TL'lik kısmı kredi kapsamındaki yıllık vefat sigortalarından oluşurken; 343,3 milyon TL'si kredi harici uzun süreli vefat sigortalarından ve 3,3 milyar TL'si kredi kapsamındaki uzun süreli vefat sigortalarından geliyor. Hayat sigortası primlerinin 1,3 milyar TL'si birikimli sigortalardan, 2,1 milyon TL'si hayatta kalma şartına bağlı sigortalardan, 9,1 milyar TL'si karma sigortalardan, 39,4 milyon TL'si gelir sigortalarından ve 20,9 milyon TL'si diğer sigortalardan oluştu.

Hayat sigortası primlerinin 3,9 milyar TL'sini maluliyet teminatı oluşturdu

Hayat sigortası primlerinin 3,9 milyar TL'sini maluliyet teminatı oluşturuyor. Maluliyet teminatının 272,5 milyon TL'si kredi kapsamı olmayan yıllık vefat sigortalarından, 1,6 milyar TL'si kredi kapsamındaki yıllık vefat sigortalarından, 23,1 milyon TL'si kredi harici uzun süreli vefat sigortalarından, 1,1 milyar TL'si kredi kapsamındaki uzun süreli vefat sigortalarından, 312,4 milyon TL'si birikimli sigortalardan, 532,1 milyon TL'si karma sigortalardan ve 5,4 milyon TL'si diğer sigortalardan geldi.

Borç ödeme sigortalarında 5,1 milyar TL prim üretimi

2024 yılı ilk yarısında borç ödeme sigortası kapsamında toplam 5,1 milyar TL prim üretimine ulaşıldı. Borç ödeme sigortası teminatları arasında kredi ödeme güvencesi 4,4 milyar TL prim üretimine sahip olurken kredi kartı ödeme güvencesi 730,3 milyon TL'lik hacme ulaşan teminat oldu. Gelir güvencesi prim üretimi 26,1 milyon TL'ye yükselirken diğer teminatların prim üretimi 11,7 milyon TL olarak görüldü.

2024 yılı ilk yarısında hayat sigortalarında 5,9 milyar TL net tazminat ödemesi yapıldı

TSB verilerine göre, hayat sigortalarında 2024 yılı ilk yarısında toplamda 5,9 milyar TL net tazminat ödemesi yapıldı. 2023 yılı ilk yarısında bu rakam 4 milyar TL seviyesinde idi. 2024 yılı ilk yarısında hayat sigortalarında 8,7 milyar TL'lik toplam ödenen net tazminat tutarının en yüksek aralığını 3,5 milyar TL'lik net tazminat ödemesi ile iştirat tazminatları oluşturdu.

Muallak tazminat 3,5 milyar TL

2024 yılı ilk yarısında tahakkuk eden muallak tazminatlara baktığımızda ise net muallak tazminatın 3,5 milyar TL'ye ulaştığını görüyoruz. Vefat tazminatlarındaki net muallak tazminat 2,9 milyar TL iken; maluliyet tazminatlarında net muallak tazminat 63 milyon TL olarak görüldü. 2024 yılı ilk yarısındaki diğer muallak tazminatlar; tehlikeli hastalıklar teminatında 69,4 milyon TL, işsizlik teminatında 32,8 milyon TL, geçici iş görmezlik teminatında 491,4 bin TL ve vade gelimi tazminat teminatında 216 bin TL olarak ortaya çıktı.



Türk Nippon Sigorta Acenteleri Dubai'de Buluştu

Türk Nippon Sigorta düzenlediği yıl sonu kampanyasında ödül kazanan acentelerini Dubai Seyahati ile ödüllendirdi.

Acentelerine düzenlediği kampanyalarla acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta 2024 yılının üçüncü gezisini Dubai'ye gerçekleştirdi. Acenteleri için motivasyon kampanyalarına 2025 yılında da devam edecek olan Türk Nippon Sigorta yeni yılda da dünyanın çeşitli destinasyonlarında acenteleriyle buluşmaya ve yeni yerler keşfetmeye devam edecek.

Türk Nippon Sigorta'nın Dubai'ye gerçekleştirdiği acente gezisiyle ilgili bilgilendirmelerde bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalı olan acentelerimiz için gerçekleştirdiğimiz seyahat kampanyalarımızın üçüncü durağı olan ve şu anda dünyanın en çok merak edilen rotaları arasında yer alan Dubai gezimizi gerçekleştirdik. Dolu dolu geçen seyahatte Asya kıtasının gözde ticaret ve seyahat merkezi olan Dubai'de yeni yerler görme ve keşfetme imkânımız oldu. 2024 yılı içerisinde gerçekleştirdiğimiz Belgrad, Karadağ ve son olarak Dubai gezilerimizle acentelerimizle birlikte yüz yüze buluşma ve 2025 yılı için yeni hedeflerimiz konusunda fikir alışverişi yapma imkânı yakaladık." şeklinde konuştu.

Acente sayılarını 1.200'ün üzerine çıkardıklarını ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu sözlerine şöyle devam etti: "Şirketimizin temel satış kanalını acentelerimiz oluşturuyor. Üretimimizin en büyük payını iş ortaklarımızın katılımı ile sağlıyoruz. "Acentelerimize özel olarak hazırlanan kampanyamızda izleyeceğimiz hedefimiz, şirketimiz ve acentelerimiz arasındaki bağı daha da güçlendiriyor. Önümüzdeki dönemlerde de iş ortaklarımızla keyifli seyahatlerimizin olacağını müjdesini veriyoruz." dedi.

14 -17 Kasım tarihleri arasında Dubai'de gerçekleştirilen seyahat kapsamında Türk Nippon Sigorta acenteleri keyifli anlar yaşadı. Dubai şehir turu ve The View at the Palm gezisi ile başlayan tur ile şehri yakından gözlemleme imkânı bulan Türk Nippon Sigorta acenteleri, ardından gerçekleştirilen geleneksel çöl safari turu ile keyifli bir deneyim yaşadı.

Üçüncü günde ise dünyaca ünlü olan ve herkesin ilgili odağı haline gelen Museum of Future gezisi gerçekleştirilirken aynı günün akşamı Türk Nippon Sigorta acenteleri izledikleri La Perle gösterisi ile gezinin en keyifli anlarını yaşadılar.

TEK KASKO

TEK KASKO!

TRAFİKTEKİ
TÜM TEHLİKELERE
KARŞI

*Ben tek
siz hepiniz!*

%15'TEN
BAŞLAYAN
İNDİRİM
FIRSATI!

%15 indirim oranı, bireysel müşterilerde tek sürücü olarak aracını kullanacağını beyan eden herkese BSMV dahil toplam prim tutarı üzerinden uygulanacak minimum indirim oranıdır. Bu oran sürücü yaşı, hasarsızlık yılı, araç marka ve model gibi kriterlere bağlı olarak en fazla %20 olabilir. Ray Sigorta A.Ş. indirim oranlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylar için www.raysigorta.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



SBM ve TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nden zorunlu trafik sigortasına ilişkin açıklama

**Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) ile TOBB Sigorta Acenteleri
İcra Komitesi, araç devir işlemlerinde zorunlu trafik sigortası
uygulamasına ilişkin sıkça sorulan sorulara yanıt verdi.**

SBM ve TOBB Sigorta İcra Komitesi, 5 Aralık tarihinde yürürlüğe giren araç devir işlemlerinde zorunlu trafik sigortası uygulamasına ilişkin sıkça sorulan soruları, TOBB Sigorta İcra Komitesi'nin sosyal medya hesabından yaptığı bir paylaşım ile cevapladı.

Araç devir işlemlerinde zorunlu trafik sigortası uygulamasına ilişkin sıkça gelen sorular ve cevapları şu şekilde:

1 Aracı devir ya da satın alacak kişi trafik sigortasını ne zaman yaptırmalıdır?

Cevap: *Noter satış işleminin sorunsuz bir şekilde yapılabilmesi için; aracı alacak kişi, satışı yapacak kişiye ait mevcut ruhsat (tescil) bilgileri ile acenteye başvurup zorunlu mali sorumluluk (trafik) sigortasını yaptırmalı, akabinde de satış işlemi için notere başvuru yapılmalıdır.*

2 Aracı alan kişi adına düzenlenecek poliçe tanzimi esnasında ruhsat seri no ne girilmelidir?

Cevap: *Sigorta şirketi ruhsat seri no bilgisi istiyor ise mevcut ruhsatın seri nosu girilmelidir.*

3 Noterde plaka değişecekse plaka ne girilmelidir?

Cevap: *Poliçeyi düzenleyecek şirket mevcut ruhsat üzerinden plaka kontrolü yapmalıdır. Bu kapsamda, mevcut plaka ile poliçe düzenlenmelidir.*

4 İkinci el araca eski sahibinin ruhsatıyla mı poliçe kesilecektir?

Cevap: *Mevcut ruhsat ile poliçe ile tanzim işlemi yapılacaktır. Ruhsat bilgileri sisteme aynen girilecek farklı olarak sadece alıcının TCKN/VKN'si kullanılacaktır.*

5 Poliçe tanzimi esnasında tescil tarihi ne girilecek? Eski ruhsattan tescil tarihi alınırsa, %50 zammı nasıl sıfırlanacak? %50 sürprim olacak mı?

Cevap: *Poliçeyi düzenleyecek şirket mevcut ruhsat üzerinden tescil kontrolü yapmalıdır. Gecikmeden dolayı sürprim için ise; aracı satan kişiye ait yürürlükte poliçe olduğu durumda "O" hesaplanarak poliçe yapılabilecektir. Satıcı adına poliçe yoksa mevcut ruhsata göre gecikme sürprim sistem tarafından hesaplanacaktır. Bu nedenle satıcı adına poliçe yoksa öncelikle bu poliçenin düzenlenmesi ya da poliçe sistem üzerinden onaylanmadan önce ilgili sigorta şirketinden sürprimin kaldırılması için otorizasyon talep edilmesi gerekmektedir.*

6 Otuz yaşındaki araca YK (yeni kayıt) poliçe kesilebilir mi?

Cevap: *Tescilli olan araca YK poliçe düzenlenemez, hata alınır. Gerçek plaka ile poliçe düzenlenmelidir.*

7 Varisilerde eski seri no, plaka yazıldığı gibi bu durumda da yazılabilir mi?

Cevap: *Evet, yazılabilir.*

8 Tescilli araca YK plakalı şekilde poliçe düzenlenirse, satıştan sonra plaka zeyili yapılabilir mi?

Cevap: *Tescilli olan araca YK poliçe düzenlenemez, hata alınır. Gerçek plaka ile poliçe düzenlenmelidir.*

9 İki kişi araçlarını değiştirecek; ikisi de 7. Basamak. Alıcı önce sigorta yapacağı için 4. Basamak olacak. Bu durumda ne yapılmalıdır?

Cevap: *İkisi de 4. Basamaktan poliçelerini düzenleyecek. Satış sonrası eski poliçelerini satıştan dolayı iptal edecek ve son olarak yeni poliçelerde referans düzeltme zeyili yaparak 7. Basamaktan devam edecek.*

10 Aynı anda birden fazla araç alımı durumunda sıkıntı olur mu?

Cevap: *Her bir araç için sıradan uygun referans bilgisini sistem tarafından otomatik olarak bulunmaktadır.*

11 Belge seri no TCKN bilgileri uyuşmayacak; bu durum sıkıntı oluşturur mu?

Cevap: *Satış öncesi poliçe yapılabilmesi için kişi eşleşme kontrolünü kaldırılmıştır. Bu kapsamda Belge Seri No - Ruhsat sahibi TCKN uyuşmaması nedeniyle herhangi bir sorun oluşmayacaktır.*

12 Sigortası olmayan araç alınırken aracı alacak kişinin poliçe yaptırması yeterli mi? Satanın poliçesinin güncel trafik poliçesi de sorgulanacak mı?

Cevap: *Noterler sadece yeni alıcı adına poliçe kontrolü yapacaklar. Satan kişi adına poliçe olmadığı durumda alıcının yaptıracığı trafik poliçesi sürprimli olacaktır. Bu durumda sürprimin kaldırılması için poliçe sistem üzerinden onaylanmadan önce ilgili sigorta şirketinden otorizasyon talep edilebilir.*

13 Aracı satan kişinin poliçesi noter tarafından SBM'ye girilen bilgi ile otomatik mi iptal edilecek? Yoksa satıcı noter satışı sonrası iptal için sigorta şirketine başvurarak mı iptalini isteyecek?

Cevap: *Noter tarafından SBM'ye bilgi gelmemektedir. Satıcı satış sonrası ilgili sigorta şirketine başvurularak iptal işlemi yapılmalıdır.*

14 Yeni poliçe tanzimi esnasında sürprim çıkması durumunda ne yapılmalıdır?

Cevap: *Yeni poliçe tanzimi esnasında sürprim çıkması halinde sürprimin kaldırılması için poliçe sistem üzerinden onaylanmadan önce ilgili sigorta şirketinden otorizasyon talep edilebilir.*



AXA Türkiye ve Acenteleri Birlikte İnşa Ettikleri Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu'nu Ziyaret Etti

AXA Türkiye çalışanları ve acenteleri deprem bölgesinde kalıcı bir çözüm sunma amacıyla Hatay'da inşa edilen Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu'na ziyaret gerçekleştiren öğrenciler ile bir araya geldi. Okul öğrencilerinin katılımcılara özenle hazırladıkları gösterileri sergiledikleri etkinlikte, AXA Türkiye yöneticileri ve acenteleri, öğrenciler ile bir araya gelerek aktiviteler yaptı.

AXA Türkiye çalışanları ve acenteleri 2024 – 2025 eğitim öğretim döneminde Hatay'da faaliyetlerine başlayan Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu'nda okul yönetimi ve öğrenciler tarafından ağırlandılar. AXA Türkiye ve acentelerinin iş birliği ile inşa edilen okul, toplumsal dayanışmanın ve sigorta sektörünün toplumun ihtiyaçlarına etkili bir şekilde yanıt verebileceğinin somut bir örneği olarak öne çıkıyor.

Okul ziyareti sırasında açıklama yapan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken şunları söyledi: "Toplumsal dayanıklılığın güçlenmesi ve gelişmesi için eğitim en öncelikli konumuz. Geçtiğimiz yıl, ulu önder Mustafa Kemal Atatürk'ün bize emanet ettiği bu topraklarda bu Cumhuriyet çocuklarının geleceğe güvenle bakması için bir yolculuğa çıktık. Bu harika okul ile neticelenen yolculuğumuz hepimizde gönül birlikteliği yarattı. Bölgede deprem nedeniyle eğitimin aksamasına hiçbirimizin gönlü razı gelmezdi. Bugün Hatay'da inşa ettiğimiz Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu-muzla geleceğe güvenle ve umutla bakan 200'e yakın çocuğumuza kapsamlı bir eğitim fırsatı sunuyor olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Ne kadar şanslıyız ki ailemiz dediğimiz acentelerimiz bizi bu konuda da yalnız bırakmadılar, her birine müteşekkirimiz. Acentelerimiz ile birlikte yarattığımız bu değeri gelip yerinde görmek bizim için çok kıymetli. Sigorta sektöründe dayanışmanın en iyi örneği diyebileceğimiz bu projeye gurur duyuyoruz. Gelecek çocuklar için de risk olmamalı, sigortacı olarak görevimiz sadece riskleri güvence altına almak değil, toplumsal kalkınmaya da katkı sağlamak. Biz bu topraklara sahip çıkarak üzerimize düşeni yaptığımıza inanıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz."



ALO KTT Hizmetinizde!



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





Fibasigorta

Buket Erşan

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı



Fibasigorta, cep telefonu sigortasını Başarı Servisleri'nde müşterileriyle buluşturuyor

Müşterilerine yenilikçi bir yaklaşımla sigorta çözümleri sunan Fibasigorta, cep telefonu sigortasını daha geniş kitlelere ulaştırmak için Apple yetkili servis sağlayıcısı Başarı Servisleri ile güç birliği yaptı.

Dijital sigortacılığın öncü ismi Fibasigorta, cep telefonu sigortasını Başarı Servisleri'nde tüketicilere sunmaya başladı. Güç birliği kapsamında Fibasigorta, Başarı'nın hasar servislerinde telefon onarımı için teknik destek alan müşterilerin tam da ihtiyaç duydukları anda gömülü sigortacılık hizmetiyle hızlı, kolay ve avantajlı bir şekilde cep telefonu sigortasına ulaşmasını sağlıyor.

“Yeni nesil hizmetlerimizle müşterilerin hayatını kolaylaştırıyoruz”

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, Apple yetkili servis sağlayıcısı Başarı ile yaptıkları güç birliğinden memnuniyet duyduklarını dile getirerek şunları söyledi: “Yeni nesil hizmetlerimizle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz. Fibasigorta'nın kişiye özel sigorta çözümlerini Başarı'nın cep telefonu tamir alanındaki geniş servis ağı ve tecrübesiyle bir araya getirerek müşterilere en çok ihtiyaç duydukları anda pratik bir şekilde cep telefonu sigortası ürünümüzü sunuyoruz. Müşteriler Fibasigorta'dan ekran sigortası yaptırdıklarında yılda iki kez ekran değişimi yapabiliyorlar. İster sıfır ister ikinci el olsun, cep telefonlarının orijinal ekranlarını korumaya alıyor, sigorta güvencesi altında ekran kırılması veya ekran kırılmasından kaynaklı hasar durumunda hızlı ve güvenilir bir onarım süreci sağlıyoruz.

Üstelik dünyada da yoğun örnekleri olan tüketici dostu gömülü sigortacılık ile daha kısa bir sürede dijital ortamda cep telefonunuzu sigortalatabiliyorsunuz. Yenilikçi sigortacılık hizmetlerimizle toplumda sigorta bilincini yükseltmeye ve sektörün dijitalleşmesine katkı sağlamaya devam edeceğiz.”

“Müşteri memnuniyetini yeni bir boyuta taşıyoruz”

Başarı Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Buğra Bayram ise Fibasigorta ile yapılan güç birliğinin tüketiciler için önemli avantajlar sunduğunu belirtti: “Başarı olarak yüksek müşteri memnuniyeti ve kaliteli tamir hizmetimizle sektörde özel bir yere sahibiz. Şimdi Fibasigorta ile müşteri memnuniyetini yeni bir boyuta taşıyoruz. Apple kullanıcıları için özellikle ekran hasarlarında yılda iki kez değişim hakkı ve onarılamayan ekranlarda bedelin yüzde 70'ine kadar ödeme avantajı sağlıyoruz. Servis talep eden müşterilerimizin büyük çoğunluğu ekran hasarı başvurusu yapıyor. Her Apple kullanıcısının Fibasigorta cep telefonu sigortası poliçesi ile cihazını korumasını öneriyoruz. İki güçlü şirketin yan yana gelmesi nedeniyle, emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.”

Bayram ayrıca, Başarı'nın Apple yetkili servis sağlayıcısı olması nedeniyle, tüm onarımların Apple sertifikalı teknisyenler tarafından ve orijinal yedek parçalarla yapılacağını da vurguladı.

İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Klasik Ağ

Ekonomik
Hastane Ağı

Yaygın
Hastane Ağı

**Klas
Ağ**





AXA S



AXA S



AXA S



AXA S

*AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık
Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay Buçukoğlu:
**Sağlık sigortası, sektörün en hızlı
büyüyen branşlarından biri haline geldi***

Sağlık sigortasında başarılı bir ilerleyiş kaydeden AXA Türkiye, sektörün öne çıkan isimlerinden olmaya devam ediyor. AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay Buçukoğlu, şirketin dijital sağlık alanındaki yaptığı çalışmaları anlattı.

Sanem Hanım merhaba, Sigorta Life okuyucuları için kendinizden biraz bahseder misiniz?

Üniversite eğitimimi Orta Doğu Teknik Üniversitesi Matematik bölümünde tamamladıktan sonra Lancaster Üniversitesi'nde ekonomi yüksek lisans programını bitirdim ve profesyonel hayata başladım. Birçok farklı global sigorta şirketinde bireysel, sağlık, teknik ve aktüerya birimlerinin yöneticiliğini üstlendim. Bu sırada Bayes Business School'da Aktüerya alanında masterımı tamamladım. 2018 yılında girdiğim AXA Türkiye'de bugün; Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı görevlerini sürdürüyorum.

AXA Türkiye olarak 2024 yılında sağlık sigortası alanındaki hedeflerinize ulaşabildiniz mi?

2024 yılında ekim sonu itibarıyla Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda 700 bine, Özel Sağlık Sigortası'nda ise 90 bine yakın sigortalı sayısına ulaştık. %100'lük bir büyüme oranına ulaştığımız sağlık sigortalarında hedeflerimizi aşmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Sağlık sigortası, prim hacmindeki artışın yanı sıra poliçe sayısındaki belirgin yükselişle birlikte sektörün en hızlı büyüyen branşlarından biri haline geldi. Sağlık sigortalılarının, trafik sigortasından sonra ikinci büyük branş olarak yerini sağlamlaştırması, bu alandaki talebin ne kadar güçlü olduğunu gösteriyor. Sağlık sigortacılığındaki büyümenin en önemli tetikleyicileri arasında, bireylerin sağlık harcamalarına yönelik endişeleri, sosyal güvenlik kapsamının sınırlılığı ve özel sağlık hizmetlerine olan talebin artışı sayılabilir.

Biz, AXA Türkiye olarak sağlık sigortasındaki bu gelişmeyi fırsat olarak görüyor, süreçlerimizi müşteriye merkeze alan inovatif ürünler ve çözümler geliştirerek yönetiyoruz. Müşterinin geçmişini iyi analiz ederek geleceğe yönelik doğru çözümler sunmanın, başarıda kilit rol oynadığına inanıyoruz. Bu bakış açısıyla yaptığımız teknoloji yatırımlarının büyük bir kısmını sağlık sigortacılığı oluşturuyor diyebiliriz. Tüm gelişmeler ile sistemimizi daha ileriye taşıyacağız.

Bugün 81 ilden toplamda 5000'e yakın poliçemiz olan dijital sağlık sigortasının da bu büyüme hikayesinde önemli bir rolü olacak.

AXA Türkiye'nin önemli bir başarı sağladığı dijital sağlık sigortaları sistemini anlatabilir misiniz?

Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük eden bir sigorta şirketi olarak, sağlık sektörüne yönelik inovatif çözümler sunan Koç Healthcare ile birlikte "AXA Dijital Sağlık Sigortası"nı hayata geçirdik. "AXA Dijital Sağlık Sigortası", poliçeye dahil edilen dijital bir muayene cihazı yardımıyla sigortalılara diledikleri yerde, diledikleri zamanda hastaneye gitmeden tedavi olma imkânı sunuyor. AXA Türkiye olarak, sigortalı müşterilerimize, yatarak tedavilerde anlaşmalı tüm sağlık kurumlarında yerinde hizmet verirken, ayakta tedavilerde ise poliçenin yanında sunulan dijital muayene cihazıyla online görüşerek muayene olabilmek fırsatı sunuyoruz.

AXA Dijital Sağlık Sigortası ürünümüzle sunduğumuz ayakta tedavilerde dijital muayene olanağı, gerçek teşhis ve tedaviye dayalı olmasıyla telefonla ya da online danışmanlık alma hizmetlerinden ayrılıyor. Dijital Muayene Cihazı, uzaktan ölçüm teknolojisiyle kalp muayenesi, kalp atış hızı, kulak muayenesi, akciğer muayenesi, boğaz muayenesi, ateş ölçümü, cilt muayenesi ve karın muayenesi gibi ölçüm ve muayeneleri yapabiliyor.

Poliçe kapsamında standart 7/24 limitsiz aile hekimi hizmeti ve 24 adet pediatri ile dahiliye branşı uzman doktor muayeneleri bu cihaz aracılığı ile dijital ortamda gerçekleştirilebiliyor. Bu sigorta türü, telefonla ya da basit online danışmanlık hizmetlerinden farklı olarak, gerçek teşhis ve tedaviye dayalı bir hizmet sunmaktadır.

AXA Türkiye'nin önemli bir başarı sağladığı dijital sağlık sigortaları sistemini anlatabilir misiniz?

Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük eden bir sigorta şirketi olarak, sağlık sektörüne yönelik inovatif çözümler sunan Koç Healthcare ile birlikte "AXA Dijital Sağlık Sigortası"nı hayata geçirdik. "AXA Dijital Sağlık Sigortası", poliçeye dahil edilen dijital bir muayene cihazı yardımıyla sigortalılara diledikleri yerde, diledikleri zamanda hastaneye gitmeden tedavi olma imkânı sunuyor. AXA Türkiye olarak, sigortalı müşterilerimize, yatarak tedavilerde anlaşmalı tüm sağlık kurumlarında yerinde hizmet verirken, ayakta tedavilerde ise poliçenin yanında sunulan dijital muayene cihazıyla online görüşerek muayene olabilmek fırsatı sunuyoruz.

AXA Dijital Sağlık Sigortası ürünümüzle sunduğumuz ayakta tedavilerde dijital muayene olanağı, gerçek teşhis ve tedaviye dayalı olmasıyla telefonla ya da online danışmanlık alma hizmetlerinden ayrılıyor. Dijital Muayene Cihazı, uzaktan ölçüm teknolojisiyle kalp muayenesi, kalp atış hızı, kulak muayenesi, akciğer muayenesi, boğaz muayenesi, ateş ölçümü, cilt muayenesi ve karın muayenesi gibi ölçüm ve muayeneleri yapabiliyor. Poliçe kapsamında standart 7/24 limitsiz aile hekimi hizmeti ve 24 adet pediatri ile dahiliye branşı uzman doktor muayeneleri bu cihaz aracılığı ile dijital ortamda gerçekleştirilebiliyor. Bu sigorta türü, telefonla ya da basit online danışmanlık hizmetlerinden farklı olarak, gerçek teşhis ve tedaviye dayalı bir hizmet sunmaktadır.

Dijital sağlık sigortası dışında dijital ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

AXA Türkiye olarak, sigortalılarımızın ihtiyaçlarına hızlıca yanıt veren dijital çözümlerimizle öne çıkıyoruz. Mobil uygulamamız AXAFit aracılığıyla sigortalılarımıza "Doktorla Görüş", "Doktorla Görüntülü Görüş" ve "Doktora Yaz" bölümlerinden doktorlar ile sesli, görüntülü ve yazılı olarak iletişime geçme; "Online Tıbbi İkinci Görüş Modülü" ile de hastalıklarıyla ilgili farklı bir uzmandan görüş alma hizmetlerini ücretsiz olarak sunuyoruz. Bu alandaki çalışmalarımızı bir adım daha öteye taşıyarak çok kısa bir süre önce sağlık sigortaları provizyon süreçlerinde e-Nabız kayıtlarının temininde yeni bir uygulamayı hayata geçirdik. Bu çalışmamızla, dijital sağlık platformu e-Nabız sağlık hasar süreçlerimizde robot entegrasyonu devreye aldık. Yeni uygulamamız ile sigortalılarımız e-Nabız bilgilerini artık doğrudan ve hızlı bir şekilde bizimle paylaşabiliyorlar. Böylelikle provizyon hasar süreçlerindeki dosya tamamlama süresinde azalma ve eksik evrak talep etme oranında düşüş gibi müşteri memnuniyetini ve deneyimini üst noktalara taşıyan bir gelişmeye imza attık.

Hizmet verdiğiniz özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortanız hakkında bilgi verebilir misiniz?

AXA Türkiye olarak, sağlık sigortalılarının daha geniş kitlelere ulaşmasını ve daha erişilebilir hale gelmesini hedefliyoruz. Bu kapsamda yenilediğimiz özel sağlık sigortası ürünlerimizle, müşterilerimize çeşitlendirilmiş ve modüler yapıda seçenekler sunuyor, böylece müşteri memnuniyetini artırmayı planlıyoruz.

AXA Türkiye’de özel sağlık sigortalarında herkese özel kapsamlı sağlık hizmetleri sunmayı hedefliyoruz. Geniş asistans hizmetleri ve esnek teminat imkânı sunduğumuz ürünlerimizle, sektörde 3 farklı network ağımla ön plana çıkıyoruz.

AXA Türkiye olarak, özel sağlık sigortalarında, başvuru formu gerektirmeden hızlı ve pratik bir şekilde teklif alma imkânı sunan ilk sigorta şirketiyiz. Özel Sağlık Sigortası (ÖSS) ürünlerimizde sunduğumuz check-up, diş bakım paketi, psikolojik danışmanlık, diyetisyen hizmetlerinden yılda bir kez ücretsiz faydalanma fırsatlarının yanı sıra, Görüntülü Doktor Danışma Hattı, Telefon-da Doktor Danışma Hattı ve AXA Bağımsız Yaşam Hattı hizmetlerinden de limitsiz faydalanma hakkı sunuyoruz. Bu teminatlarla, müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha iyi cevap vermeyi hedefliyoruz.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürünlerini ise, uygun fiyatlarıyla müşteriler için daha erişilebilir hale getirerek, sağlık sigortalarının yaygınlaşması ve bu bransa dair sigorta farkındalığının artması adına stratejik bir konuma yerleştiriyoruz. Sağlık hizmetlerini herkes için ulaşılabilir hale getirebilmek adına; değişen müşteri ihtiyaçlarına yönelik hizmetler sunarak alternatifli ürünlerimiz ile hizmet veriyoruz.

AXA Türkiye’de TSS alanındaki “Sağlığım Tamam” ve “Sağlığım Tamam Tutumlu” ürünlerimizin hizmet kapsamı, sektördeki diğer ürünlerden ayrışıyor. AXA Sağlığım Tamam, diğer markaların sunduğu benzerleri arasında en geniş anlaşmalı kurum ağına sahip olmasıyla ve hızlı provizyon süreçleriyle ayrışarak öne çıkıyor. SGK’lı olmak dışında hiçbir ön koşulu bulunmayan ürün kapsamında yatarak ve ayakta veya sadece yatarak teminatl olmak üzere iki farklı poliçe imkânı sunuluyor. Uygun fiyatlarla sunulan bu poliçe kapsamında, yatarak tedaviler anlaşmalı kurumlarda herhangi bir limit olmaksızın yüzde 100 karşılanıyor. AXA Sağlığım Tamam ile AXA müşterileri, SGK anlaşması olan özel hastanelerde fark ödmeden özel sağlık hizmetlerinden faydalanabiliyor ve yılda 10 defa ayakta tedavi hizmeti alabiliyorlar.

AXA Sağlığım Tamam Tutumlu ise sınırsız yatarak tedavi ve 5 ayakta tedavi seçeneği hakkı sunan, daha da uygun fiyatlarla daha fazla sigortalıya ulaşan bir tamamlayıcı sağlık ürünü. AXA Sağlığım Tamam Tutumlu’da, AXA Sağlığım Tamam ürününe benzer şekilde, müşterilere özel asistans hizmetleri ile birlikte aynı zamanda check-up, diş bakım paketi, psikolojik danışmanlık, diyetisyen hizmetlerinden de yılda bir kez ücretsiz faydalanma hakkı sunuluyor.

Biraz da sağlık sigortaları haricindeki ürünlerden bahsedelim. Sigortacılıkta öne çıkan gelişmeler neler, hangi trendler öne çıkıyor?

Sigorta sektörü, dijitalleşme ve teknolojik gelişmelerin etkisiyle büyük bir dönüşüm yaşıyor. Sektörümüzde dijital dönüşüm, yapay zeka, büyük veri analitiği ve müşteri odaklı yenilikçi sigorta ürünleri öne çıkan başlıca trendler arasında yer alıyor. Özellikle parametrik sigorta, siber sigorta ve iklim değişikliğine yönelik çözümler hızla yaygınlaşıyor. Tüketici beklentilerinin dijital çözümlerle karşılanması ve ürünlerin daha esnek hale getirilmesi sektörü şekillendiren başlıca etkenler.

Önümüzdeki dönemde, yeni düzenlemeler ve müşteri taleplerinin artmasıyla birlikte sektörde önemli büyümeler bekliyoruz. Bunun yanında özellikle finansal çeviklik, güçlü sermaye ve sermaye yeterlilikleriyle birlikte rezerv yönetimi sigorta sektörü için

önemli başlıklar olacak. Sigorta sektörü, çıkarılan yeni ürünler ve yatırımlarla büyüyor, büyümeye de devam edecek. Biz de bu büyümenin merkezinde olmaya devam edeceğiz. Acentelerimizi bilinçlendirerek ve destekleyerek sektördeki rolümüzü pekiştireceğiz.

Son dönemde hayata geçirdiğiniz kampanyalarınız var mı? Müşterilerinize nasıl faydalar sağlıyorsunuz bahsedebilir misiniz?

Biz AXA Türkiye olarak; sigortayı tabana yaymak için önemli adımlar atıyoruz. Bu adımlarımız arasında sigortalı başına satılan poliçe adetlerinin artmasına yönelik farklı ürün ve hizmetlerle yeni çalışmalar yapmak var. Bu çalışmalar arasında sigorta penetrasyonunu artırmak için hem elementer hem de hayat emeklilik ürünlerimizi bir arada sunduğumuz alternatifli kampanya seçeneklerimiz de yer alıyor. Örneklandırmek gerekirse son güncel kampanyamız ile uygun katkı payları ve %30 devlet katkısı avantajıyla kendileri ve sevdikleri için “Rahat ve Kazançlı” bir gelecek sunan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) planlarımızdan faydalanan katılımcılarımıza, yıl sonuna kadar kasko teminatında %10 indirim sağlıyoruz.

Kampanyamız ile bugünlerini güvence altına alırken yarınlarına da yatırım yapmak isteyen müşterilerimizi, AXA Sigorta ve AXA Hayat ve Emeklilik’in sunduğu yepyeni fırsatlarla buluşturmaya devam ediyoruz. Aynı zamanda farklı ihtiyaçlara uygun çözümleri bir araya getiriyor, kapsamlı teminatlarımızla müşterilerimizin her alanda güvenceleri olmaya devam ediyoruz.

‘İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak’ misyonumuz ile müşterilerimiz için yeni hizmet ve kampanyalarımız ile fayda odaklı çözümler sunmaya devam edeceğiz.

Önemli bir dağıtım ve satış kanalı olan acentelerin gelişimi için ne tür faaliyetleri hayata geçiriyorsunuz?

Sigorta şirketi olarak acentelerimizi, daha sürdürülebilir karlar elde etmeleri, geniş kitlelere ulaşmaları ve müşteri ağına kalıcılık sağlamaları için kapsamlı bir şekilde destekliyoruz. Bu doğrultuda ilk olarak, acentelerimize düzenli eğitim ve gelişim programları sunuyoruz. Bu programlardan biri olan “Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi”, yeni nesil sigortacıları yetiştirmeye devam ediyor. Acentelerimize profesyonel katkı sağlamak ve yeni nesil acenteleri geleceğe hazırlamak amacıyla Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz “Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi” geçtiğimiz günlerde 5. dönem eğitimlerine başladı. Her yıl eğitim içeriğini gelişen teknolojiye ve değişen müşteri beklentilerine göre güncellediğimiz fakültemiz, acentelerimiz için yaptığımız ve çok olumlu geri dönüşler aldığımız en güzel faaliyetlerimizden biri.

Sürdürülebilir gelişim ve tutkulu büyüme yolculuğumuzda önemli bir yıl olacağına inandığımız 2025’te acentelerimizle her zamanki gibi tutarlı ve sürdürülebilir ilişkiler kurmaya devam edeceğiz. Tüm yıla yayılan çeşitli organizasyonlar düzenleyerek acentelerimizle fiziksel olarak sık sık bir araya gelmeyi ve güçlü bölge yapılanmalarımız sayesinde acente kanalıyla sürekli temasımızı sürdürmeyi planlıyoruz. Her alanda zengin ürün alternatiflerimizle birlikte yüksek kazançlara ulaşma imkânı veren, daha da sadeleşmiş kampanyalarımızla acentelerimizin yanında olmayı sürdüreceğiz.

BES'li Olduğu neşesinden Belli

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

%30
DEVLET KATKISI

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Herkese İyi Gelecek



Magdeburger Sigorta, Başarılı Acenteleriyle KKTC’de Bir Araya Geldi

Sigorta sektöründe yenilikçi çözümleriyle adından sıkça söz ettiren Magdeburger Sigorta, son zamanlarda başarılı acenteleriyle gerçekleştirdiği yurt içi ve yurt dışı programlarıyla gündem olmaya devam ediyor.

Bu yılın ikinci yarısında “Ferdî Kaza Teminatı” kapsamında düzenlenen kampanyada başarı elde eden 100’e yakın acentenin temsilcileri ile 6-8 Kasım tarihleri arasında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nde (KKTC) bir araya gelen firma, iş ortaklarıyla birlikte uçtan uca bir sektör analizi gerçekleştiren, 2025 yılı vizyonunu da paylaştı.

KKTC’deki programa, Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Satış Koordinatörü Uğur Atilla, Doğu Bölgeler Koordinatörü Nihan Bakmaz, İş Geliştirme ve Strateji Koordinatörü İlknur Öztürk, Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Direktörü Gökhan Özden ve Kanal Yönetimi Direktörü Damla Esin de eşlik etti.

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, keyifli bir kahvaltıyla başlayan programın devamında iş ortaklarına sektörün ve şirketin genel durumu üzerine bir sunum gerçekleştirdi. Sunum sonrasında, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu ile birlikte katılımcıların soruları yanıtlandı.

‘Kazan kazan’ yaklaşımıyla iş ortaklarımızın yanında olmaya devam edeceğiz”

Ceyhan Hancıoğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, 2024 yılının son seyahat kampanyası kapsamında 100’e yakın iş ortağıyla bir araya geldikleri KKTC’de çok verimli zaman geçirdiklerini ifade ederek, 3 günlük seyahatte hem iş hem de sosyal yaşantıları hakkında konuşma fırsatı bulduklarını belirtti.

Hancıoğlu, program süresince samimi bir ortamda yapılan görüşmelerde ortak hedeflere doğru ilerleneceği konusunda mutabık kaldığını belirterek, “Misyonumuz ve vizyonumuz doğrultusunda sürdürülebilir bir büyümeyi önceliklendiren bir şirketiz. Sürdürülebilir büyüme yolunda dengeli bir ‘kazan kazan’ yaklaşımıyla her zaman iş ortaklarımızın yanında olmaya devam edeceğiz.” ifadelerini kullandı.

Katılımcılar, geniş bir perspektifte ele alınan “Sigorta Sektörü Sohbetleri” toplantısında hep birlikte interaktif bir şekilde sektörü konuştular, kalan zamanlarında ise KKTC’nin halen devam eden bahar havasında dinlenme fırsatı elde ettiler.

“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

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



Serkan Uğraş
Kaygalak

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik, ALFA Awards'ta Yine Zirvede!

Anadolu Hayat Emeklilik, Marketing Türkiye ve Akademetre Research and Strategic Planning tarafından düzenlenen ALFA Awards 2024'te, bir kez daha "Bireysel Emeklilik" kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü. Şirket, "Müşterilerine En İyi Deneyimi Sunan Marka" ödülünü bu yıl da kazanarak müşteri memnuniyeti konusundaki başarısını bir kez daha kanıtladı.

Bu yıl 10'uncusu düzenlenen ALFA Awards'ta, "Customer Brand" olarak "Bireysel Emeklilik" kategorisinde birincilik elde eden Anadolu Hayat Emeklilik, müşteri odaklı hizmet anlayışıyla sektördeki liderliğini sürdürmeye devam ediyor.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, ödül ile ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi; "Anadolu Hayat Emeklilik olarak, daha önce beş kez alma şansını yakaladığımız bu prestijli ödüle bir kez daha layık görülmenin gururunu yaşıyoruz. Şirket olarak, temas noktalarımızın çeşitliliği sayesinde pek çok platformdan müşterilerimizle iletişim kurmayı sürdürüyoruz. Dijital dönüşüm çalışmalarımız, genişletilmiş iş birliklerimiz ve robot fon danışmanımız FonMatik ROBO ile müşterilerimize sunduğumuz hizmeti daha da geliştirdik. Sektördeki yenilikçi yaklaşımımızla bireysel emeklilik sistemine katılan müşterilerimize daha kolay ve pratik çözümler sunmaya devam ediyoruz. Bu ödül, müşteri memnuniyetine olan bağlılığımızın bir göstergesi. Gelecek dönemde de ürün ve hizmetlerimizde dijitalleşmeyi daha yüksek seviyelere taşıyarak müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz".



OPEN HIZLI TEKLİF

YILIN SON FİYAT TEKLİFİNİ KAÇIRMAYIN

"Hızlı ve kazançlı teklif sorguları ile sektörde rakiplerinizden daima önde olun."

→ Trafik Sorgusu

→ Kasko Sorgusu

→ TSS Sorgusu

→ Konut Sorgusu

→ Dask Sorgusu

→ IMM Sorgusu

TÜM TEKLİFLER
SADECE 2 DK



0850 800 07 60

www.openyazilim.com



OPEN ASİSTANS

YENİ NESİL YOL YARDIM HİZMETLERİ

"Beklenmedik anlarda yol arkadaşınız olarak hızlı çözümlerle yanınızda olmaya hazırız."

→ Lite Otomobil Yol Yardım Paketi

→ Elite Otomobil Yol Yardım Paketi

→ Modüler Yol Yardım Paketi

→ Lite Ticari Yol Yardım Paketi

→ Elite Ticari Yol Yardım Paketi

0850 800 2 444

www.openasistans.com

Quick Finans ve Carvak İş Birliği, 2. El Otomobil Pazarına Yenilikçi Finansal Çözümler Getiriyor

Meksika'nın ilk unicornu ve dünyanın lider ikinci el otomobil platformlarından Kavak'ın, Türkiye markası olan Carvak ile Türkiye'nin bir Sigorta Grubu tarafından kurulan ilk finansman şirketi olan ve yeni nesil finansman şirketi vizyonundaki 2. el otomotiv sektöründe sunduğu istikrarlı finansman çözümleri ile sektörün güçlü markası Quick Finans, önemli bir iş birliğine daha imza attı.

Carvak Genel Müdürü Çağdaş Yıldırım, Carvak İş Geliştirme Direktörü Mehmet Ali Özışık'ın ve her iki şirket yetkililerinin katılımı ile 7 Kasım 2024'te Quick Tower'da gerçekleştirilen imza töreninde konuşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ: "Bir Sigorta Grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olan ve yeni nesil finansman şirketi vizyonunda kredi ve sigorta ürünlerinin bütünleşik, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatındaki geniş yelpazede kredilendirme hizmetleri sunan Quick Finans, faaliyetindeki 2 yılı içerisinde geliştirdiği stratejik iş birlikleri, distribütörleri ve bayi satış ağı ile ülke sahında geniş bir kapsayıcılığa ulaştı.

Belirtilen misyon ve stratejilerimiz ile ulaşmış olduğumuz kapsayıcı ve istikrarlı finansman olanaklarımız, sektörde Şirketimize karşı çok güçlü bir yönelim sağlamış olup, daha önce birçok farklı ülkeden ve sektörden global lider markalarla gerçekleştirdiğimiz iş birliklerine bir başka global lider markanın daha katılması bu yönelimin güçlenerek artmasını desteklemektedir.

Araba alma ve satma sürecini güvenli, şeffaf ve hızlı bir deneyime dönüştürmeyi amaçlayan ve yenilikçi hizmetlerini teknoloji kullanımı ile destekleyen Carvak ile benzer vizyon ve tercihleri paylaşıyor olmamız, başlatılan iş birliğimizin çok güçlü sonuçlara dönüşeceğinden emin olmamızı sağlamakta ve bundan mutluluk duymaktayız.

Carvak ve Quick Finans iş birliğinin hayırlı olmasını ve tüm taraflar ile finansal ekosistemimizde yer alan tüm bayilerimize katkı sağlamasını, yeni fırsatlar sunmasını diliyorum." açıklamalarını yapmıştır.

2. el araba alım satımında, hızlı ve cazip krediye ulaşmanın kurumsal galeriler açısından önemini vurgulayan Carvak Genel Müdürü Çağdaş Yıldırım şunları dile getirdi: Carvak olarak çok güçlü bir kurumsal galeri ağıımız bulunuyor. Beraber çalıştığımız galerilerin Carvak'tan satın almak istediği arabalarda kullanılmak üzere hızlı krediye ulaşması bu iş birliğinin tüm paydaşlarının ticaret hacmini artıracaktır. Aynı zamanda galerilerin, kendi müşterilerine daha geniş araç yelpazesi sunma imkanı verecektir."

Çağdaş Yıldırım sözlerine şöyle devam etti: Finans sektöründe Yeni nesil finansmanın öncülerinden Quick Finans ile 2. el araba alma satma deneyimini dönüştüren Carvak'ın iş birliğinin; gelecekteki büyük projelerin de ilk adımı olduğunu düşünüyorum. Faaliyet gösterdikleri sektörlere getirdikleri yenilikler ile fark yaratan iki şirketin; birbirlerine güç ve müşterilerinin hayatlarına kolaylık katacağını inancım tam."



UniKasko ile Sürüş Keyfinizi Güvence Altına Alın!

12 ay ücretsiz lastik saklama, yılda 2 defa ücretsiz lastik değişimi ve balans hizmetinden faydalanın.



ÜCRETSİZ LASTİK SAKLAMA
VE DEĞİŞİMİ HİZMETİ



SERBEST SERVİS SEÇİMİ



ORJİNAL YEDEK PARÇA



YEDEK ARAÇ HİZMETİ



MİNİ ONARIM HİZMETİ



unicosigorta

0 850 222 28 00 | www.unicosigorta.com.tr

UNI'CO
SİGORTA

Değerini Bilir, Güven Verir.



EN YAKIN ACENTE

*“Türkiye’nin
en yaygın
sigorta
şirketiyiz!”*

Hepiyi Sigorta Genel Müdürü
Şenol Ortaç, Sigorta Life
Sohbetleri’nin konğu oldu.
Genç olmalarına rağmen en
yaygın sigorta şirketi olduklarını
vurgulayan Ortaç, sorularımızı
cevapladı. Sigorta sektörüne
dair bu keyifli sohbeti Sigorta
Life Dergi sayfalarından
okuyabilirsiniz.

Şenol
Ortaç

Hepiyi Sigorta Genel Müdürü

Şenol Bey sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Evli ve iki kız babasıyım. Birkaç ay sonra sektördeki 30'uncu yılım dolacak. Sektördeki birçok arkadaş gibi ben de spon-tane bir şekilde girdim ama sektörde olmaktan mutluyum. 30 yıl içinde çok önemli dostluklar ve iş birlikleri yaşadım.

Hepiyi Sigorta'nın kuruluşundan bugüne kadar olan hikayesini özetler misiniz?

Hepiyi, çok genç bir sigorta şirketi. İlk poliçesini Haziran 2022'de kesti, 2 buçuk yaşında diyebiliriz. Birbirini tanıyan, daha önce beraber çalışmış bir ekip tarafından kuruldu. Farklı olan yönümüz, şirketin yüzde 10'u kurucu ekibe ait. Ana sermayenin yüzde 90'ı Doğan Holding'e ait. Özellikle bireysel alanda çok kuvvetli kasları olan, genç, dinamik, teknolojiyi kullanmayı seven, farklı ve ezber bozan bir sigorta şirketiyiz diyebilirim.

Hepiyi Sigorta için hem bu zamana kadar olan süreç hem de 2024 yılı nasıldı?

Bizim için fırtına gibi geçti. Projelerle, 'farklı neler yapabili-riz' tartışmalarıyla ve onları hayata geçirmekle geçti bu süreç. Bir yandan da çok hızlı büyüdük. 2024, bizim için büyüme yılı da oldu. Müşteri sayımız 2 milyonu aştı. Kaskoda yaklaşık % 5, trafikte de %6'lık bir pazar payına ulaştık. Bizim yaşımızda ve yenileme portföyü olmayan bir şirket için güzel rakamlar. Yılı yaklaşık 15 milyar ciro ile kapatacağız ve güzel de bir kâr elde edeceğiz. Hedefler tuttu diyebilirim.

Müşterilerinize en çok hangi ürünleri sunuyorsunuz?

Bireysel ürünlerde kasları kuvvetli bir şirketiz. Başta kasko ve trafik olmak üzere, tamamlayıcı sağlık, seyahat sağlık, konut gibi bireysel ürünlerde varız. Bizim farklı bir özelliğimiz de Türkiye'nin en yaygın sigorta şirketi olmamız. 8.000'e yakın acentemiz var. Türkiye'nin sadece her ilinde değil, hemen hemen her ilçesinde bir Hepiyi acentesi var.

Dijitalleşmeye bakış açınız nedir? Dijitalleşmenin avantajlarından bahsedebilir misiniz? Yapay zekayı hizmetlerinizde kullanıyor musunuz?

Hepiyi Sigorta, genç olmanın getirdiği avantajla teknolojiyi yoğun kullanıyor. Satış aşamasından hasara kadar teknoloji-yi her alanda çok yoğun bir şekilde kullanıyoruz. Türkiye'nin en verimli sigorta şirketlerinden biriyiz. Gelir-gider oranı en düşük sigorta şirketiyiz diyebilirim. Bu bizim bir miktar iş yapış tarzımızla, bir miktar da yeni kurulmanın getirdiği avantajla teknolojiyi yoğun kullanmaktan geliyor. Özellikle müşteri ile bulduğumuz her alanda hem makine öğrenmesi hem de yapay zekayı kullanmaya çalışıyoruz. Tarife çalışmalarımızda makine öğrenmesinin önemli katkıları var. Hasar anında, hasar ile ilgili tüm süreçlerde yapay zekayı yoğun kullanıyoruz.



TUR ASSIST Katkılarıyla

“ ”

*Türkiye'de en hızlı hasar
ödeyen sigorta şirketi
olmak istiyoruz.*

“Hep İyi Teklif, Hep İyi Fiyata” mottosuyla çıktığınız bu yolda müşterilerinize sunduğunuz hizmetler nelerdir?

Reklamlarımızda da dediğimiz gibi, uygun fiyatla müşteriye çok iyi hizmet veren bir sigorta şirketi olmak istiyoruz. Türkiye'nin en hızlı hasar ödeyen sigorta şirketi olmak istiyoruz ve bununla ilgili çalışıyoruz. Bizim ölçeğimizin ve verimliliğimizin verdiği gücün de neredeyse tamamını müşteriye yansıtmak istiyoruz. O da bizim müşteriye uygun fiyatla, iyi hizmet vermek için elimizde bir silah oluyor. Gelir/gider oranımız çok uygun, ölçek sorunumuz yok hatta tam tersi. Yaklaşık 200 çalışanımız var ve biz 200 kişi ile 2 milyon poliçe üretiyoruz. Sermayedarımız Doğan Holding de güçlü bir grup. Hem sigortacılığı hem de finansı bilen, dijitalde çok önemli başarıları olan bir Holding. Onların gücü de hep yanımızda, beraber kol kola çalışıyoruz. Ben burada tanıştım Doğan Holding ile ama ekip olarak onlarla çalışmayı çok sevdik. Çalışması hem kolay hem de keyifli bir grup. Ben daha önce birkaç farklı sermaye grubu ile çalıştım. Hepsinin farklı özellikleri var ama bunlar içerisinde belki de en rahat, en özgür çalıştığım grup Doğan Holding oldu. Bizim başarımızın üzerinde bunun da etkisi var bence.

Sizi rakiplerinizden ayırtıran özellikler nelerdir?

Sigorta, müşteri tarafından bakıldığında satılması zor bir ürün. Kimse sigorta poliçesi aldım diye sevinmiyor. Sigorta, ucuz bir ürün değil, hizmeti hemen almadığınız, hasar anında devreye giren, biraz da karmaşık bir ürün. Biz bu işi biraz daha basitleştirmek istiyoruz. İnsanların sigortayı aldığında ve onu kullanmaya ihtiyaç duyduklarında hayatlarını kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Teknolojiyi bu alanda kullanıyoruz. Teklif almayı da hasar hizmetlerimizi de hem hızlı hem de basit ve anlaşılabilir hale getirmeye çalışıyoruz. Daha gidecek çok yolumuz var. Sigorta poliçesini halka indirebildiğimizde, doğru anlatabildiğimizde hem sigorta penetrasyonu yükselecek hem de insanların daha mutlu olabilecekleri bir ortam olacak. Biz bunun için çalışıyoruz.

Hepiyi Sigorta olarak şu an mevcut olan ya da planladığınız bir sosyal sorumluluk projeniz var mı?

Aydın Doğan Vakfı ile özellikle kız çocuklarının eğitimine yönelik farklı sosyal sorumluluk projelerinde bulunuyoruz. Onlara destek vermeye çalışıyoruz. Grubun o alanda önemli yatırımları ve projeleri var, ona hem maddi hem de manevi destek vermek için elimizden geleni yapıyoruz.

Sektörle ilgili bir yorumunuz var mı? Reasürans görüşmeleri nasıl geçiyor?

Reasürans konusunda bu sene bir kapasite sorunu yaşamayacağız. Sadece biz değil sektörün tamamının bir kapasite sorunu yaşayacağını düşünmüyorum. Bir miktar fiyatlar yükselecek olabilir ama geçtiğimiz yıl depremin etkisi ile yaşanan problemlerle kıyaslandığında önümüzdeki yılın reasürans ile ilgili problem yılı olacağı söylenemez. Sigorta sektörünü olumlu görüyorum. Şirketler kâr elde etmeye başladı. Bunun bir kısmı finansal kâr bir kısmı da şirketlerin kendi yetileri ile gerçekleşen kâr. Sigorta sektörü büyüyor. Bundan 5-6 yıl öncesine bakıldığında, hayat dışında 10 milyar dolarlık bir sektör vardı, bu hızla 20 milyar dolara gidiyor. Avrupa'daki diğer ülkeler ile kıyaslandığında hiç de az olmayan bir ölçek. Saygınlığı ve önemi her geçen gün artıyor. Yakın zamanda finansal güçlenmenin müşteriye de yansıdığını göreceğimizi düşünüyorum. Güçlenen sigorta şirketleri, daha kalifiye insan kaynağına yatırım yapıyor. Yapılan yatırım da eninde sonunda müşteriye, hizmet ve ürün olarak dönüyor. Sektör, pandemide ve sonrasında yaşanan depremlerde çok büyük ve önemli bir sınav verdi. Sadece hasar ödeme değil, poliçe yenileme, tahsilat, hasar, acente, dağıtım kanalı gibi konularda da sektör çok başarılı bir dönem geçirdi. Her geçen gün daha iyiye gittiğimizi düşünüyorum.

2025 yılı için hedefleriniz neler?

Oto sigortalarındaki payımızı, muhtemelen devam ettireceğiz. Diğer ürünlerimizde de bir miktar daha büyümeyi öngörüyoruz. Hasar hizmetimizde fark yaratmak istiyoruz. Çok yakın zamanda farklı iş yapış şekillerini görmeye başlayacak müşterilerimiz. Sektörün en hızlı hasar ödeyen sigorta şirketi olmak istiyoruz ve bununla ilgili sürekli çalışıyoruz. Sigorta sektörü gibi Hepiyi Sigorta da karlılık açısından oldukça pozitif bir yılı geride bıraktı. Önümüzdeki senenin de özellikle kendi şirketim adına benzer sonuçlar doğuracağını düşünüyorum.



66 99

Hepiyi Sigorta karlılık açısından oldukça pozitif bir yılı geride bıraktı.



Şenol Ortaç

Hepiyi Sigorta Genel Müdürü

Kısa Kısa...

Şenol Bey, çalışma hayatınızda olmazsa olmazınız nedir?

Bu olmazsa olmaz dediğim aslında pek bir şey yok. Hem kendi adıma hem de ekibim adına yaptığımız işin sonuç üretmesini seviyorum. Sonuç bazen kâr bazen verimlilik oluyor. Hesaplı ve kitaplı iş yapmayı seven bir ekibiz. Şirketin, kâr etmeyi bilen, farklı olmayı seven ve ezber bozan bir kültürü var. İş hayatında önem verdiğim alanlar bunlar olabilir.

Çalışma arkadaşlarınızda hangi özelliklere dikkat ediyorsunuz?

Hepimizin farklı, kuvvetli olduğu kasları var. Doğru olan herkesin o kuvvetli olduğu kasları ortaya çıkarabilmek. Farklı özellikleri olan bir ekibiz. Hepsini beraber topladığında ve herkesin o kuvvetli kasını ortaya çıkarıp bundan yararlanabildiğinde başarı gelebilir. İllaki özellik söyleyeceksem adil olmak ve empati yapabilmek diyebilirim. Ekip arkadaşlarına, müşterilerine ve sermayedarına adil olmak ve onlarla empati kurabilmek çok önemli. Daha önce de söylediğim gibi, doğru olanın ekipteki herkesin kuvvetli yanlarını ortaya çıkarabilmek olduğunu düşünüyorum.

Şenol Bey, eğer bu mesleği yapmasaydınız hangi mesleği yapardınız?

Eğer bu mesleği yapmasaydım eğlence sektöründe ya da spor alanında yer almak isterdim. Basketbol koçu olmak isterdim. Orada da yöneticiliğin, takım kurmanın ve takıma anında müdahale etmenin çok önemli olduğunu görüyoruz. Farklı olarak da tiyatro ya da sinema ile ilgili bir iş yapmak isterdim. Özel hayatımda da iş hayatımda da farklı şeyler yapmayı, ezberleri bozmayı seviyorum. Farklılık yaratabileceğim bir sektörü seçerdim.

Hobileriniz nelerdir?

Hobilerimde ilk sıraya kayak sporunu koyabilirim, bu sporu çok seviyorum. Basketbol da hobilerim arasında. Tiyatroyu seviyorum. Eşimle birlikte ayda birkaç defa tiyatroya gitmekten ve değişik tarzda oyunları izlemekten çok keyif alıyoruz. Çiçekleri severim ve onlarla konuşurum. Benim için çok değerli olan ve 30-35 yıldır sürekli baktığım çiçeklerim var. Çiçeklerle konuştuğumda onların tepki verdiğine inanırım. Kitap okumayı da çok severim.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.

Hakan Erdoğan

Craftgate Kurucu Ortağı

Craftgate, Online Poliçe Satışındaki Ödeme Süreçlerini Yeniden Tanımlıyor

Online poliçe satışlarındaki ödeme süreci, müşteri deneyimini ve şirketlerin operasyonel verimliliğini doğrudan etkileyen önemli bir alan. Bu noktada, Craftgate olarak sigorta şirketlerinin karşılaştığı temel zorluklara çözüm sunan bağımsız bir ödeme orkestrasyonu platformu olarak devreye giriyor.

Craftgate, sigorta şirketlerinin diledikleri ödeme sağlayıcılarına tek bir entegrasyonla erişim imkânı tanırken, sunulan değer bunun çok ötesine geçiyor.

Craftgate, Kesintisiz Ödeme Deneyimi ile Sigorta Şirketlerinin Cirolarını Artırıyor!

Yapılan araştırmalar, kullanıcıların %9'unun ödeme işleminin başarısız olması nedeniyle satın almadan vazgeçtiğini ortaya koyuyor. Bu, şirketler için ciddi bir ciro kaybı anlamına gelirken, müşteriler için de olumsuz bir deneyim yaratıyor.

Craftgate'in Autopilot özelliği ise, tam olarak bu problemi ortadan kaldırmak için tasarlandı. Autopilot, sanal POS veya ödeme sağlayıcılarında herhangi bir kesinti tespit ettiğinde, devre dışı kalan sağlayıcıyı otomatik olarak pasif duruma alır ve işlemi başka bir sağlayıcıya yönlendirir. Bu sayede sigorta şirketlerinin kaybedecekleri ciroyu geri kazanmalarını sağlıyoruz.

Öyle ki, üye işyerlerimize 2024 yılı içerisinde toplamda 367.8 milyon TL kazandırdık.

Farklı Ödeme Sağlayıcılarına Ayrı Ayrı Entegrasyon Gerekmiyor!

Sigorta şirketleri, geniş bir müşteri kitlesine hitap etmek için çeşitli ödeme yöntemlerini desteklemek istediklerinde farklı ödeme sağlayıcıları ile ayrı ayrı entegrasyon yapmaları gerekiyor. Ancak bu durum, teknik ve operasyonel iş yükünü ciddi şekilde artırıyor.

Bu noktada sigorta şirketleri, çalışmak istedikleri sanal POS, ödeme kuruluşu, dijital cüzdan gibi alternatif ödeme yöntemlerine Craftgate sayesinde ek bir entegrasyon yapmadan kolayca ulaşabiliyorlar.

Ayrıca, Akıllı ve Dinamik Ödeme Yönlendirme çözümüyle de web sitelerine gelen ödeme isteklerini ticari anlaşmaları doğrultusunda farklı sağlayıcılara yönlendirebiliyorlar.

Tek Panel Üzerinden "Mutabakat Süreçlerini" Yürütmek Mümkün!

Birden fazla sanal POS ile çalışmak, sigorta şirketlerinin mutabakat süreçlerini ayrı ayrı yönetmesini zorlaştırıyor. Craftgate, tüm sanal POS'ları tek bir panelden yönetme imkânı tanıyor ve böylece sigorta şirketlerinin tahsilat ve finans ekipleri işlem detaylarını tek bir ekrandan takip edebiliyor.

Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München

Kelkit Vadisi'nde güvenlik güçleniyor: Quick Sigorta'dan Koyulhisar'a itfaiye aracı bağışı

Quick Sigorta, Sivas Koyulhisar Belediyesi itfaiyesine destek amaçlı aldığı itfaiye aracını, 2 Aralık 2024 tarihinde Ankara'da düzenlediği törenle Koyulhisar Belediye Başkanı Bora Karakullukçu'ya teslim etti. "Güçlü itfaiye, güçlü yarınlar" sloganıyla gerçekleşen törene Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ekibi, Koyulhisarlı Aydın Milletvekili Ömer Karakaş, Ankara bölge acenteleri, itfaiye teşkilatı üyeleri ve basın mensupları katıldı.

Quick Sigorta'nın, önleyici sigortacılık misyonu çerçevesinde gerçekleştirdiği bu projenin açılış töreninde konuşan Koyulhisar Belediye Başkanı Bora Karakullukçu, itfaiye aracının bağışlanmasında destek veren Maher Holding Sigorta Grubu'na teşekkür ederek şunları söyledi: "Gerek ilçemizdeki yeşillik alanların çokluğu gerekse şehirleşmede artan yüksek binaların varlığı nedeniyle, belediyemize yapılan bu bağış ayrıca bir öneme sahip ve çok anlamlı. Koyulhisarlı hemşehrımız Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Levent Uluçeçen ve kıymetli anne babası Yurdağül ve Erol Uluçeçen'e, bu projeye önyak oldukları için çok teşekkür ederim."

Törende konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın toplumsal sorumluluk projelerine verdiği öneme vurgu yaparak şu açıklamayı yaptı: "Bugün burada teslim ettiğimiz itfaiye aracı, yalnızca bir yangın müdahale aracı değil, aynı zamanda toplumun güvenlik hissini güçlendiren bir semboldür. Bununla birlikte Koyulhisar'da modern bir itfaiye binası da inşa ediyoruz" dedi.

Ahmet Yaşar, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Sigortacılıkla itfaiyecilik arasındaki köklü bağ, modern itfaiyeciliğin temellerinin sigorta şirketlerinin girişimleriyle atılmış olmasından kaynaklanıyor. 19'uncu yüzyılda İstanbul'un Beyoğlu yangını sonrası hazırlanan sigorta raporları, yangın müdahalesindeki eksiklikleri ortaya koymuş ve bu raporlar modern itfaiyeciliğin gelişimine zemin hazırlamıştır. İzmir'de ise itfaiye teşkilatlarını kuran ilk kurumlar yine sigorta şirketleriydi."

Yaşar, Quick Sigorta'nın önleyici sigortacılık misyonunun, toplumsal dayanışma ve güvenlik konularındaki projelere katkıda bulunmayı gerektirdiğini belirterek şunları ekledi: "Quick Sigorta olarak, toplumun güvenliğini güçlendirecek projelerde yer almaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Bu süreçte vizyonuyla bize yol gösteren Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanımız Mahmut Erdemoğlu ve CEO'muz Levent Uluçeçen'e teşekkürlerimi sunuyorum."

2025 ilkbaharında yeni açılış

Quick Sigorta'nın desteğiyle daha önce temelleri atılan ve şu anda inşaatı süren modern itfaiye binasının açılış töreni, 2025 ilkbaharında gerçekleştirilecek. Koyulhisar'a kazandırılan itfaiye aracı ve bina, güvenli bir geleceğin teminatı olarak Kelkit Vadisi'nde hizmet verecek.



Baba

bana

BES

yaptır.

Erken BES ile çocuğunuzun geleceğine
şimdiden yatırım yaparken;
birikimlerinizi tamamı katılım esaslı
emeklilik fonlarımız olan Altın,
Döviz, Hisse Senedi vb. fonlarımızda
değerlendirebilirsiniz.

%100
FAİZSİZ

+%30
DEVLET
KATKISI

Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Albaraka Türk Katılım Bankası şubeleri ile Katılım Emeklilik acentelerimize bekliyoruz.



0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

[f /katilimemeklilik](https://www.facebook.com/katilimemeklilik)

[X /katilimemek](https://www.twitter.com/katilimemek)

[@ /katilimemeklilik](https://www.instagram.com/katilimemeklilik)

[in /katilimemeklilik](https://www.linkedin.com/company/katilimemeklilik)



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için QR-Code'u okutun.





Sompo Sigorta, bu sene de SASDER Kongresi'nin altın sponsoru oldu

Hayat dışı sigorta sektörünün öncü markası Sompo Sigorta, Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği'nin (SASDER) "Sınırların Ötesinde" teması ile Antalya'da düzenlenen 11. Ulusal Kongresi'ne bu yıl da Altın Sponsor olarak katıldı. Sektörün önemli oyuncularını bir araya getiren kongrede, sağlık ve sigorta sektöründeki önemli gelişmeler değerlendirildi.

Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği tarafından 7-10 Kasım tarihlerinde Antalya'da düzenlenen SASDER 11. Ulusal Kongresi, sağlık ve sigorta sektörlerinin birçok paydaşını bir araya getirdi. Sompo Sigorta'nın altın sponsor olarak destek verdiği etkinlik, sağlık hizmet sağlayıcılarından teknoloji firmalarına kadar geniş bir katılımcı kitlesine ev sahipliği yaptı.

T.C. Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu, TSB Başkanı Uğur Gülen'in, OHSAD Başkanı Dr. Reşat Bahat, Türk Tabipler Birliği Başkanı Prof. Dr. Alpay Azap, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanı Prof. Dr. Asım Hocaoğlu ve birçok paydaşın yanı sıra; Sağlık Bakanlığı, sigorta şirketleri, hastaneler, TSB, TTB, OHSAD, TOBB, asistans, ilaç, medikal malzeme ve teknoloji şirketlerinden üst düzey yöneticiler ve akademisyenlerin yoğun katılımıyla gerçekleşen kongre, katılımcılar tarafından büyük beğeni ve takdirle karşılandı.

Sağlık sigortacılığında dijital dönüşüm ve geleceğin trendleri ele alındı

"Sağlık Sigortacılığında Sınırların Ötesi" paneli ise küresel sağlık trendlerini, dijital dönüşümün sigorta sektöründeki etkilerini ve teknolojinin sigortacılıkta yeni nesil çözümler yaratmadaki rolünü ön plana çıkardı.

Programda yer alan diğer oturumlar, sağlık ve sigorta ilişkisini sadece yerel değil, küresel perspektiflerden de ele aldı. Katılımcılar; pandeminin sigorta sektörü üzerindeki uzun vadeli etkileri, dijitalleşmenin sağlık sigortacılığındaki uygulamaları ve tüketici beklentilerindeki değişimler gibi konularda bilgilendirildi. Bu sayede katılımcılar sektördeki en yeni trendler ve uygulamalar hakkında derin bir bakış açısı kazanarak, gelecekteki stratejilerini bu bilgiler doğrultusunda şekillendirme imkanı buldu.

Sompo Sigorta sponsorluğunda düzenlenen etkinlikte; Sompo Sigorta Sağlık Sigortaları Başkanı Çağatay Çımar, "Yeni Dünya, Yeni Tüketici, Yeni Şirket" başlıklı oturum sonrası, moderatör Serdar Kuzuloğlu'na plaketini takdim etti.

ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİMİZ

AcnTurk
SİGORTA

AKSigorta

Allianz 

ANADOLU
SİGORTA


ANA SİGORTA
"İyi Olarak Zorunda"

Ankara
Sigorta

AREX
SİGORTA

ATLAS MUTUEL
SİGORTA

 **AXA SİGORTA**

BEREKET
SİGORTA **b**

 **CORPUS**
SİGORTA

Doğa sigorta
güven doğasında var

 **emaa**
sigorta

ethica sigorta

eureko
sigorta

 **Fibasigorta**

 **GENERALI**

Gulf | **gig**
Sigorta Turkey

HDI
SİGORTA

HDI
KATILIM
SİGORTA

hepiyi
SİGORTA

 **KORU SİGORTA**
her yanarda

 **Magdeburger**
Sigorta

 **MAPFRE** Sigorta

NEOVA
SİGORTA

 **orient**
sigorta a.ş.

 **PaySigorta**

 **PRIVE**
Sigorta

QUICK
SİGORTA

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

 **SOMPO SİGORTA**

Şeker  **Sigorta**

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA

 **TÜRKİYE**
KATILIM
SİGORTA

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

UNI'CO
SİGORTA

 **ZURICH**
SİGORTA

*Alfabetik sıralanmıştır.



QCAR Mobilite Ankara'da üç yeni şubeyle hizmet ağını genişletiyor

QCAR Mobilite, ikisi franchise olmak üzere Ankara'da üç yeni şubenin açılışını gerçekleştirdi. Franchise şubelerinin sahibi ise Quick Sigorta'nın Ankara Yenimahalle acentesi Muhsin Önder oldu.

Mayıs 2023'te faaliyetlerine başlayan ve Maher Holding'in en dinamik iştiraklerinden biri olan QCAR Mobilite, Esenboğa Havalimanı ile başlayan Ankara yolculuğuna üç yeni lokasyon daha ekledi. 21 Kasım'da Ankara'da gerçekleşen yeni şube açılışlarına Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen ve Ankara Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Baran katılım sağladı. Çok sayıda Quick Sigorta acentesinin de katılım gösterdiği açılışlarda QCAR Mobilite ve Quick Sigorta'nın yönetim ekibi de tam kadro yer aldı.

Konuşmasına hayatını kaybeden Ankara'nın önde gelen sigortacılarından Başkent Sigorta Kurucusu merhum Recai Rençberoğlu'na rahmet dileyerek başlayan Yaşar, "Ankara'da ilk QCAR ofisini Esenboğa Havaalanı'nda açmıştık. Bugün üç ayrı lokasyonda daha QCAR şubesi açtık ve Türkiye genelinde 12. QCAR ofisine ulaştık. Yıl sonuna kadar bu sayı 20'yi bulacak. Önder SM Sigorta'nın sahibi Muhsin Önder'in bu yeni franchise şubeleri ise Maher Holding Sigorta Grubu'nun finansal market ekosisteminin işlerliğini ortaya koyuyor." dedi.

Türkiye genelindeki genişleme adımları sürüyor

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, açılışta yaptığı konuşmada şunları söyledi: "QCAR Mobilite olarak araç kiralamanın ötesinde hizmetler sunma yolculuğumuz, her yeni şubeyle daha da büyüyor.

Türkiye genelindeki genişleme adımlarımız, hizmet kalitemizi daha fazla kişiye ulaştırma amacımızın bir göstergesi. Ankara'da açtığımız yeni şubelerimizden olan YHT, ücretsiz cafe ve çalışma alanı hizmetleriyle QCAR'ın gücünü ve kullanıcılarımızın ihtiyaçlarına olan bağlılığımızı bir kez daha ortaya koyuyor. Aynı zamanda şunu da söylemeliyim ki büyüyen finansal ekosistemimizin Quick Sigorta acenteleriyle de QCAR aracılığı sayesinde geliştiğini görmek gurur verici."

Yeni şubeler de yolda

QCAR Mobilite'nin büyüme rotası Adapazarı, Mardin Havalimanı, Midyat, Konya Yüksek Hızlı Tren Garı, Diyarbakır, Denizli, Adana, Hatay, İskenderun, Ordu, Büyükçekmece, Antalya ve Mersin gibi birçok şehirdeki açılışlarla devam edecek.

Ankara'daki yeni şubeler nerede?

QCAR Ankara Next Level Şubesi: Kızılırmak Mahallesi, Dumlupınar Bulvarı, No: 3 / C1-35, Çankaya / Ankara

QCAR Ankara Gazi Mahallesi Şubesi: Gazi, Silahtar Caddesi, 136 A, 06560 Yenimahalle / Ankara

QCAR Ankara Yüksek Hızlı Tren Şubesi: Hacı Bayram Mahallesi, Celal Bayar Bulvarı, 06570 B1 katı, Çankaya / Ankara



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

 **TUR** | ASSIST

Hasar Destek Merkezi ile
Ankara'da hizmetinizdeyiz!



0850 755 53 72

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

Sektörden Kısa Kısa

Doğa Sigorta Yönetimi, 15 Kasım 2024 Cuma günü, İstanbul Mövenpick Bosphorus Otel'de Acente Temsilcileriyle buluştu.

Tüm Doğa Sigorta Bölge Müdürlüklerinden katılım sağlayan acente temsilcilerinin bulunduğu toplantıda açılış konuşmasını Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar gerçekleştirdi. Hem Doğa Sigorta'nın hem de sektörün ekim sonuçlarına ve 2024 yılının geneline değinen Gölpınar, yılın son iki ayındaki beklentilerinden de bahsetti.

Toplantının devamında, Yangın ve Mühendislik Sigortaları Grup Müdürü Selçuk Pazar ile Yangın ve Mühendislik Sigortaları Müdür Yardımcısı Bahar Güven, Sağlık Sigortaları Bölüm Müdürü Emine Köse, Sorumluluk Sigortaları Birim Müdürü Nilüfer Akbaş kendi alanlarındaki konulara değinerek, teknik detaylar içeren eğitimler verdiler.

Toplantı, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay'ın sunum ve bilgilendirmeleri ile tamamlandı.

Doğa Sigorta Acente Temsilcileri, bir araya gelerek Genel Müdürlük Yöneticilerinin görüşlerini almanın ve verilen teknik eğitimlerin kendilerine ve işlerine büyük ölçüde fayda sağlayacağını ifade ettiler.



Doğa Sigorta Yönetimi, Acente Temsilcileri ile 2024 yılını değerlendirmek için bir araya geldi.



Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut Emekliye Ayrıldı

Türk Reasürans A.Ş. Finans Grubu ve Doğal Afet Sigortaları Kurumu'ndan (DASK) sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erdal Turgut emekliye ayrıldı.

Şirketten yapılan açıklamada, Eylül 2019'dan beri Finans Grubu'ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı ve DASK Koordinatörlüğü görevini yürüten Erdal Turgut'un, 14.11.2024 tarihi itibarıyla emekliye ayrıldığı duyuruldu.

Erdal Turgut'a, görev süresi boyunca Türk Reasürans'a sağladığı değerli katkılar için teşekkür edildi.

Sompo Sigorta 'Samuraylar Kulübü' Acenteleri Güney Afrika'da Buluştu

Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü üyesi acenteleri için 13-19 Kasım tarihleri arasında Cape Town ve Kruger Ulusal Parkı'nı kapsayan özel bir seyahat düzenledi. Bu keyifli yolculuğa katılan 37 kişilik ekip, bölgenin büyüleyici doğasını keşfederken, aynı zamanda kültürel zenginliklerini yakından deneyimleme fırsatı buldu.

Sompo Sigorta, acentelerini destekleyen etkili motivasyon ve iletişim stratejilerini sürdürmeye devam ediyor. Şirketin 2019 yılından beri acentelerini eşsiz seyahat deneyimleri ve ayrıcalıklarla buluşturan 'Samuraylar Kulübü', 2024 yılının son seyahatini gerçekleştirdi.

13-19 Kasım tarihleri arasında Cape Town ve Kruger Ulusal Parkı'nda gerçekleştirilen geziye, Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur'un yanı sıra Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya ve Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer katıldı. Samuraylar Kulübü üyeleri, muhteşem doğa ve vahşi yaşamın modern şehir hayatı ile birleştiği bu eşsiz coğrafyada yeni bir kültürü keşfetme fırsatı buldu.



Acenteler, Güney Afrika'nın nefes kesici manzaralarını keşfetti

Güney Afrika'nın en gözde turistik şehirlerinden biri olan Cape Town'da gerçekleştirilen tur; Ümit Burnu Kalesi, Malay Mahallesi ve Table Mountain ziyaretleriyle başladı. Teleferik ile çıkılan Table Mountain'da katılımcılar, olağanüstü manzaraları seyretti ve Cape Town'un ünlü noktalarını keşfetme şansı yakaladı. Kruger Ulusal Parkı'ndaki safari deneyimi ise vahşi hayvanları doğal yaşam alanlarında gözlemleme imkanı sundu.

Cape Town'un renkli sokaklarında yapılan şehir turları ve safari gezisi ile Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü acentelerine unutulmaz anılarla dolu bir gezi deneyimi yaşattı.



DASK Koordinatörlüğü Görevine Özgür Bülent Koç Atandı!

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Koordinatörlüğü görevine, Türk Reasürans I.Genel Müdür Yardımcısı Özgür Bülent Koç atandı. Yapılan açıklamada, Özgür Bülent Koç'un yeni göreviyle birlikte, DASK'ın stratejik hedeflerini ileriye taşımaya hedeflediği dile getirildi. Koç'un hem kurum içindeki gelişim süreçlerine hem de kamuoyundaki farkındalık çalışmalarına katkı sunacağı belirtildi.

Özgür Bülent Koç Hakkında

1975 yılında Ankara'da doğan Koç, ortaokul ve lise eğitimini Bursa Erkek Lisesi'nde tamamladıktan sonra 1996'da Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına 1996 yılında Risk Mühendisi ve Reasürans Uzmanı olarak başlayan Koç, Ocak 2009'da Neova Sigorta'da kurucu Genel Müdür olarak göreve başlamıştır. Neova Sigorta'da on üç buçuk yıl boyunca Genel Müdürlük görevini yürütmüştür. Mart 2023'te Türk Reasürans, DASK Strateji ve Proje Danışmanlığı ve T-Rupt Yönetim Kurulu Üyeliği görevini üstlenmiştir. Koç, 1 Ağustos 2024'ten bu yana ise Türk Reasürans I.Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmektedir.

Open Yazılım ile rakiplerinizden daima önde olun



Sigorta acenteleri için özel olarak geliştirilen Open Yazılım, hızlı ve kazançlı sorgulama ile çalıştığı şirketleri rakiplerinin önünde olmaya çağırıyor.

Türkiye'deki tüm acentelere en iyi hizmeti sunarak daha fazla çalışana istihdam sağlamak ve ülkemizin farklı sektörlerine yenilikçi yazılım çözümleri sunmayı amaçlayan Open Yazılım, çeşitli ülkelerde de yazılım hizmetleri vererek global arenada etkin bir rol oynamayı hedefliyor.

Open Yazılım, "Open Asistan Yol Yardım Hizmetleri" ile vatandaşların yolculukta karşılaşılabilecekleri her türlü sorunda güvenli, hızlı ve ekonomik yol yardım hizmetleri ile fark yaratıyor. Open Asistan Yol Yardım Hizmetleri içinde bulunan Lite Otomobil Yol Yardım paketi, Elite Otomobil Yol Yardım Hizmetleri Paketi, Lite Ticari Yol Yardım Hizmetleri Paketi, Elite Ticari Yardım Hizmetleri Paketi ve Modüler Yol Yardım Hizmetleri Paketi ile hızlı çözümlerle vatandaşlara yardım etmek için çalışıyor.



Uğurlu Glass, oto cam üretimiyle başladığı faaliyetlerini, bugün toplamda 8 farklı kategoride sürdürüyor.

Uğurlu Glass Oto Cam A.Ş., 1971'den bu yana vatandaşlara hizmet vermeye devam ediyor. İlk olarak oto cam üreterek başladıkları çalışma hayatına bugün, otomotiv camları, otobüs ve ticari araç camları, iş ve tarım makineleri camları, deniz taşıtları camları, raylı sistem camları, mimari camlar, kurşuna dayanıklı camlar ve tencere cam kapakları ile toplam 8 kategoride faaliyetleriyle tüketicilerin yanında yer alıyor.

Uğurlu Glass, Denizli'de oto cam montaj servisi olarak başladıkları ticari hayatlarına, üretimden montaja ve ihracata uzanan geniş ürün yelpazesini her geçen gün geliştirerek çalışmaya devam ediyor.

Uğurlu Glass, ürün yelpazesini her geçen gün geliştiriyor

 **birdebanasigorta.com**

"Sigorta almanın en kolay hali"

**ÇOK
YAKINDA**

"Hayatını Kolaylaştır,
Sigortanı Online Yönet!"



Sigorta Sözlü- ğü

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

• Kotpar Nedir?

Sigorta şirketleri, düzenledikleri poliçeler gereği belirli oranlarda riskler üstlenir. Mali yapılarının izin verdiği ölçüde poliçe üretmek zorunda olan sigorta şirketleri, yeni poliçe üretebilmek için üzerlerindeki risklerin bir kısmını reasürör olarak adlandırılan sigorta şirketlerine devreder. Reasürans işlemleri kapsamında yapılan prim ve risk devri, standart anlaşmalar ile yapılabilirdiği gibi, arada rutin bir anlaşma olmadan da gerçekleşebilir. Kotpar sözleşmeleri, reasürör ve sedan olarak adlandırılan sigorta şirketi arasında her yıl yenilenen risk ve prim devir anlaşmasıdır.

• Lokavt Nedir?

Toplu İş Sözleşmesi'nde yer alan ilgili kanunun 26. maddesine göre lokavt; işverenin, işçiler ile yaşadığı anlaşmazlıklar sonucu işçileri süresiz olarak işten uzaklaştırmasıdır. Lokavtın geçerli olabilmesi için üç ana unsur gözetilir:

1. İşçilerin toplu şekilde işten uzaklaştırılmaları
2. İş yerindeki faaliyetlerin tamamen durması
3. İşverenin kendisi ya da işveren sendikası kararına uyarak harekete geçmesi

Lokavtın Yasak Olduğu Haller

1982 Anayasası'nın 54. Maddesi'ne göre, lokavt şartları ve sınırları düzenlenmiştir. İlgili düzenlemeye göre, iş yerinde lokavt uygulanması sırasında kamu malına zarar vermek yasaktır. Ayrıca lokavt sırasında işçiler, iş yerine maddi zarar verirse bağlı olunan sendika oluşan zararı iş yerine tazmin etmekle yükümlüdür. Bunların yanı sıra bazı kurum ve kuruluşlarda lokavt ve grev faaliyeti yasaklanmıştır. Hayatı öneme sahip ve vatandaşların daimi ihtiyacı oldukları bu birimler şöyle sıralanabilir:

- Cenaze işleri ile ilgilenen birimler
- Eczane, hastane ve sağlık klinikleri gibi iş yerleri
- İnsan hayatını ve malını kurtarmakla görevli kurumlar
- Huzurevleri, çocuk ıslah evleri, eğitim veren okul ve kuruluşlar
- Vatandaşın savunma ihtiyacına yönelik çalışan askerî birimler ile bakanlıklar
- Su, elektrik, petrol, gaz işleri gibi normal hayatı doğrudan etkileyen kurumlar

Bunların yanı sıra ülke genelinde seferberlik ilân edilmişse ya da savaş durumu mevcut ise lokavt ve grev yasaktır.



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

RS Servis

HIZLI - EKONOMİK - PROFESYONEL

www.rsservis.com.tr

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

MET teknik

EĞİTİMİN USTASI

www.met-teknik.com

OtoKonfor

SİZ KEYFİNİ SÜRÜN..

www.otokonfor.com

GARANTİLİ OTO SERVİS

GARANTİYİ BOZMAYAN
GARANTİLİ SERVİS

www.garantilioservis.com

CARSHINE

OTO BAKIM ve KORUMADA
PROFESYONEL DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

RS Assurance

360° GÜVENCE ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

RS Mobility

ELEKTRİĞİN GÜCÜYLE GELECEĞE...

www.rsmobility.com.tr

SigortaAcentesi

SİGORTA ACENTEDEN ALINIR

www.sigortaacentesi.com





TÜRK SPORUNUN ve SPORCUSUNUN DESTEKÇİSİ

