

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/37

EKİM 2023 • sigortalifedergi.com • 40 TL



CUMHURİYETİMİZİN YÜZÜNCÜ YILI

Bir tıkla kapında!

hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

n11

amazon

**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Yaşasın Cumhuriyet



Merhaba Sigorta Life okurları... Yoğun geçen ve dolu dolu geçen bir eylül ayından sonra yep yeni bir sayı ile karşınızdayız. Öncelikle Türkiye Sigorta Birliği seçimlerinde başkan seçilen Uğur Gülen Bey'i tebrik ederim. Nisan ayına kadar sürecek görevi içinde kendilerine tekrar başarılar diliyorum. Malum nisan ayında yeniden seçim var belli mi olur yine çoklu aday yarışı olur ve belki de ipi bir başkası göğüsler ya da Uğur Bey yine fark atarak devam eder. TSB seçimlerde birçok analizim ve gözlemlerim oldu. Bunlardan ilki bazı önemli isimlerin olmayıştı. Mesela Selva Eren ve Taha Çakmak bu isimlerin başında geliyor. Acaba seçimlere katılmayarak bir mesaj mı verdiler? Orasını bilemem. Âmâ Taha Bey'in "ben aday olmam olursam da tek olurum" dediği kulağıma gelenler arasında. Bir diğer gözlemimde 3 başkan adayının hazırlıklı ve kendilerinden emin tavırlarıydı. Ama beklenen oldu ve Uğur Bey 55 oyla ipi göğüsledi. Aslında ipi göğüsledi gibi cümlelerini ben futboldaki seçimlerden ya da siyasi seçimlerden duyar ve orda kullanırım. Şahsen bir çok STK' da görev alan hem de bir çok kongrede bizzat çalışmış biri olarak söylüyorum bunu, alışkın olmadığımız bir TSB seçimi oldu. Bu arada sadece TSB seçimleri değil hem sigorta zirvesi hem de sigorta haftasını harika bir şekilde yöneten ve arı gibi çalışan tüm organizasyonun kusursuz geçmesinden büyük pay sahibi olan Özgür Obalı ve ekibini de huzurlarınızda kutluyor cam gönülünden kendilerini tebrik ediyorum. Hakikatten kusursuz sayılacak nitelikte organizasyonlar gerçekleştirildi. Tabi bu arada sigorta haftasıyla ilgilide bir iki kelam etmezsem olmaz. Evet gayet yerinde ve çok şık bir sigorta haftası geçirdik. Gerek sigorta zirvesi gerek hafta içindeki etkinlikler, paneller, oturumlar, evet hepsine 10 puan ama bende tıpkı SEDDK Başkanı Mehmet Akif Bey'in dediği gibi "Sigorta haftasını acentelere kadar hatta tabana kadar indirip Valilikler ile temasta bulunarak illere yayılması taraftarayım"

Bu arada BES ile ilgili gelişmeleri birçok sektör yöneticisi ile görüştüm.

Taleplerin ne durumda olduğunu sorduğumda, son zamanlarda talep yoğunluğunun arttığından bahsettiler. Finansman ihtiyacından dolayı bireysel emeklilik sistemi ve otomatik katılım sistemi kapsamından giren katılımcıların BES'i çözüm olarak gördüklerine dikkat çektiler. Böyle giderse ilerleyen süreçte BES havuzunda yapılacak yüklü ödemelerin sistemin büyümesini durağanlığa sürükleyebileceğine vurgu yaptılar.

Sanayiciden iş insanlarına ve vatandaşa kadar talep telaşesi içine girilmiş. Ekonomide karşılaşılan bu durum devam ettiği sürece finansman çözümü için BES'e müracaatın artacağı yönünde belirtilerin olduğuna değinildi.

Bir yönden katılımcılar için avantaj olan ve öte tarafta sistem için soru işareti yaratan çözüm...

Aslında kısmi çekim hakkı ile katılımcılar sistemde daha uzun süre kalarak sistemin olanaklarından bir şekilde faydalanma olanağı bulacak.

Fakat yeterliliğini ilerleyen süreçte göreceğiz tabi...

Ne var ki, bankalardan umudunu kesen finansman kaynağı için BES'e sarılmış oldu.

Kötü gün dostu BES..

Elinizde tuttuğunuz bu sayımızda yine özel bir tema işledik. Cumhuriyetin 100. Yılında bizlerde ekip arkadaşlarımızla bu sayıda böyle bir kapak yapmayı uygun gördük umarız beğenirsiniz. Ulu Önder Mustafa Kemal'in bizlere emanet ettiği bu kutsal vatanın ve Cumhuriyetimizin ilelebet yaşaması için elimizden ne geliyorsa yapmaya devam edeceğiz.

Kasım ayında görüşmek üzere.

Yaşasın Cumhuriyet

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin- deki- ler

8-9

HABER |

TSB'nin yeni başkanı Uğur Gülen oldu!

10-11-12

HABER |

AXA Sigorta ve Koç Healthcare'den Türkiye'nin İlk Dijital Sağlık Sigortası

14-15

HABER |

Bina Tamamlama Sigortası İlk Kez Orta Vadeli Program'a Girdi

16-17

HABER |

İş Yeriniz Türk Nippon Sigorta ile Güvence Altında

18

HABER |

RS Assurance Sigorta Sektörüne Yeni Bir Soluk Getirecek!

20-21

HABER |

BES'teki kısmi ödeme düzenlemesi sistemden kısa sürede çıkışı azaltacak.

22

HABER |

BES'te Kısmi Ödeme Dönemi Resmen Başladı: BES Katılımcılarına Fırsat!

24-25

HABER |

Aksigorta'dan 'Bambaşka Sigortacılık Akademisi' ile Sektörün Gelişimine Katma Değer

26

HABER |

Neova Sigorta, deprem bölgesindeki acenteleriyle bir araya geldi.

28-29

HABER |

AXA Sigorta Milyoner Acenteleri'ni The Peninsula Hotel'de Ağırladı

30

HABER |

Corpus Sigorta acentelerin gelirlerini artıracak!

32-33

HABER |

"Daha yeşil bir gelecek için sigorta güvencesi sunuyoruz"

34

DUYURU |

DASK Hukuk Süreçlerine İlişkin Kamuoyu Açıklaması

36-37

HABER |

Türkiye Sigorta Hedeflerine Emin Adımlarla İlerliyor

38

RAPOR |

Yılın ilk yarısında toplam sigorta prim üretimi %131 arttı!

40-41

HABER |

SPK onayladı,Quick Finans borçlanma aracı ihraç edecek.

42

RAPOR |

Piyasa 2. El Alımlarında Genç Araçlara Yönelde



S İ G O R T A L I F E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Rekvizyon Matbaa San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ 📺 f @ in ≡ @ | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



44-45-46-47

HABER |

Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin odağında 'Deprem' ve 'Dayanıklı Şehirler' var.

48

HABER |

Tur Assist, Europ Assistance'ın Türkiye Partneri Oldu!

50-51

HABER |

Ray Sigorta'da Üst Düzey atamalar yapıldı

52

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

54-55

CUMHURİYET |

100 Yılda Türkiye ve Sigorta

56-58-60-62-64

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa

66-67

ÖZEL HABER |

Yüksek Topuklar Zirvesi gerçekleşti.



Evim Garantide Konut Sigortası'yla eviniz ve eşyalarınız koruma altında.

Evim Garantide sigortasını Garanti BBVA şubelerinden ve
Garanti BBVA Mobil'den yaptırabilirsiniz.



Türkiye Sigorta Birliği'nin Olağanüstü Genel Kurulu, sektör paydaşlarının ve üye şirketlerin katılımıyla düzenlendi. Seçim sonucunda TSB'nin yeni Başkanı Uğur Gülen oldu.

Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB), 14 Eylül 2023 tarihinde düzenlendiği Olağanüstü Genel Kurul'da Uğur Gülen Başkan seçildi. Aksigorta Genel Müdürü Gülen, aynı zamanda TSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini de yürütüyordu. Uğur Gülen, Nisan 2024'te yapılacak TSB Genel Kurulu'na kadar TSB Başkanlığı görevini sürdürecektir.

Açılış konuşmasını Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'nun yaptığı Olağanüstü Genel Kurul'da önceki Başkan Atilla Benli'ye plaketini Başkan Vekili Taylan Türkölmez takdim etti.

Atilla Benli'nin 3 Ağustos'ta TSB Başkanlığı'na veda etmesinin ardından görevi, TSB Başkan Yardımcılarından Taylan Türkölmez vekaleten üstlenmişti. Benli yaptığı veda konuşmasında, zorlu geçen son birkaç yıla vurgu yaptı. Sigorta şirketlerinin yöneticilerine hitap eden Benli şöyle konuştu: "Dört yıldır pandemi, seller, yangınlar ve yüzyılın afeti depremlerin yaşadığı, emsali olmayan bir dönemde şirketlerimizi yönettik ve büyümümüzü ispatladık... Bundan sonrasında sektörümüzü daha da ileriye götüreceğine yürekten inandığım yeni Başkanımıza ve Yönetim Kuruluna başarılar diliyorum." Atilla Benli, TSB'de çözüm odaklı bir yönetim anlayışı sergileyebildiklerini belirterek Yönetim Kurulu üyelerine ve sigorta şirketleri yöneticilerine teşekkür etti.

TSB Olağanüstü Genel Kurulu'nda yaptığı konuşmada Türkiye ekonomisinin büyümesine paralel olarak sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinin de büyüdüğüne dikkat çeken SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, bilançolardaki pozitif ivmenin ilerleyen dönemlerde de görüleceğini, bunu sağlarken piyasa disiplininin ödün vermeden, yerinde denetimlerle kurallara uygun şekilde ilerleneceğini belirtti. Orta Vadeli Program'a giren Zorunlu Afet Sigortası'na da değinen Eroğlu, değişecek sistemle artan risklere karşı sigortalıların korunacağı bir döneme geçileceğini vurguladı. SEDDK Başkanı Eroğlu ayrıca, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi üzerinde titizlikle çalışıldığını, sistemin BES kadar başarılı olacağını altını çizdi.

Açılış konuşmalarının ardından başkan adayları Adnan Süphanoglu, Murat Büyükcılebi ve Uğur Gülen söz alarak katılımcılara hitap ettiler. Sonrasında geçilen oylamaya toplam 74 delegenin 66'sı katıldı. Geçerli oy sayısı 63 olan seçimde; Uğur Gülen 55 oy alırken, Murat Büyükcılebi 6, Adnan Süphanoglu ise 2 oy aldı.



TSB Başkanı -
Aksigorta
Genel Müdürü
**Uğur
Gülen**



TSB Başkan Adayı -
Arex Sigorta Yönetim
Kurulu Başkanı
**Adnan
Süphanoglu**



TSB Başkan Adayı -
AcnTURK Yönetim
Kurulu Başkanı
**Murat
Büyükcılebi**

TSB'nin yeni başkanı Uğur Gülen oldu!

TSB'nin yeni Başkanı Uğur Gülen seçim sonrası yaptığı konuşmasında şu ifadelerle yer verdi: "Sektörümüz, aracılar, yerli ve yabancı reasürörler, hasar tamircileri, avukatlar, hasar aracıları, düzenleyici kurumlar, müşteriler, yerli ve yabancı ortaklardan oluşan devasa bir ekosistemin ağırlık merkezi, temel direğidir. O nedenle de sektörümüzün sürdürülebilirliğini sağlamak ve söz konusu ekosistemden, verdiği katkıya karşılık hak ettiği değeri, payı alabilmesi hayati önemdedir. TSB'nin amacı, aslında tam olarak bunu güvence altına almaktır. O nedenle sigortacılığı yeniden konumlandırmak için Birlik olarak yoğun bir çalışma yürüteceğiz. Şimdi yapacaklarımızı, yapmak istediklerimizi hayata geçirme vaktidir. En kısa zamanda Birliğimizin organlarıyla birlikte icraatlarımıza başlayacak; öncelikle de Yönetim Kurulu'muzu tamamlayacak seçimimizi yapacağız. Teveccühünüz için hepinize çok teşekkür ediyorum. İyi ki varsınız; umuyorum bundan sonra daha sık birlikte olacağız."



*TSB Başkanı
Uğur
Gülen*



AXA Sigorta ve Koç Healthcare'den Türkiye'nin İlk Dijital Sağlık Sigortası

130 yılı aşkın süredir Türkiye’de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, Koç Healthcare iş birliğiyle Türkiye’de bir ilk olan “Dijital Sağlık Sigortası”nı hayata geçirdi. Tıpta dijitalleşmeyi sigorta sektörüne taşıyan AXA Sigorta ve Koç Healthcare, bu iş birliğiyle sigortalılar için hastaneye gitmeden, diledikleri zaman ve diledikleri yerden muayene olabilecekleri uzaktan muayene dönemini başlatıyor.

Yenilikçi yaklaşımı, ürün ve hizmet inovasyonlarıyla 130 yılı aşkın süredir Türkiye’de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, Türkiye sağlık sektöründe inovatif çözümler sunan Koç Healthcare ile sağlık branşında bir ilki gerçekleştirerek “AXA Dijital Sağlık Sigortası”nı hayata geçirdi. 13 Eylül’de Arter’de AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken ve Koç Healthcare CEO’su Dr. Erhan Bulutcu’nun katılımıyla tanıtılan “AXA Dijital Sağlık Sigortası”, poliçeye dahil edilen dijital bir muayene cihazı yardımıyla sigortalılara diledikleri yerde, diledikleri zamanda hastaneye gitmeden tedavi olma olanağı sunuyor.

“AXA Dijital Sağlık Sigortası” ile sağlık alanında yeni bir döneme imza atan AXA Sigorta, sigortalı müşterilerine, yatarak tedavilerde AXA Sigorta’nın anlaşmalı olduğu özel sağlık sigortası kapsamındaki tüm sağlık kurumlarında yerinde hizmet verirken, ayakta tedavilerde ise poliçenin yanında sunulan dijital muayene cihazıyla Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorlarıyla online görüşerek muayene olabilmeye fırsatı sunuyor.

Yatarak tedavi, dijital ayakta tedavi, dijital muayene sonrası ilaç giderleri ve laboratuvar hizmetleri, isteğe bağlı dijital Check-Up ve ferdi kaza teminatlarını kapsayan “AXA Dijital Sağlık Sigortası”, AXA Sigorta’nın Türkiye’de bir ilk olarak müşterilerinin hizmetine sunduğu yepyeni bir özel sağlık sigortası ürünü olma ayrıcalığını taşıyor.

“Poliçeye Dahil Edilen ‘TytoCare’ Dijital Muayene Cihazı ile Hastaneye Gitmeden Kapsamlı Dijital Doktor Muayenesi ve Tedavi Olanağı”

AXA Sigorta, “AXA Dijital Sağlık Sigortası” sahiplerine hediye olarak verdiği “TytoCare” Dijital Muayene Cihazı’yla diledikleri zaman, diledikleri yerden muayene gerçekleştirme olanağı sunuyor. “AXA Dijital Sağlık Sigortası” ile sigortalılar kalp, akciğer, kulak, burun ve boğaz rahatsızlıkları ile cilt sorunları için Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi bünyesinde yer alan doktorlardan uluslararası standartlarda muayene hizmeti alabiliyorlar. Doktorlar, “TytoCare” Dijital Muayene Cihazı’yla kulak, burun ve boğaz bölgesini uzaktan

muayene edip, ateş, nabız ve kalp atışı ölçümleri yapabiliyor. Poliçe kapsamında standart 7/24 limitsiz aile hekimi muayenesi ile 24 adet pediatri ve dahiliye branşı uzman doktor muayeneleri bu cihaz aracılığı ile online gerçekleştirilebiliyor. Bunların yanı

sıra sigortalılara, poliçeye isteğe bağlı olarak dahil edilebilen ek teminatlarla cildiye, nöroloji, göz ve kardiyoloji de dahil olmak üzere, birçok branşta reçete yazımını da kapsayan tanı ve tedavi imkânı sunulabiliyor. Hizmet kapsamında doktorlar, teşhis süreci sonunda hastaya online reçete yazabiliyor, ayrıca hastanın sağlık verileri Sağlık Bakanlığı e-Nabız sistemine de entegre edilebiliyor. Bu yönüyle “AXA Dijital Sağlık Sigortası”nın sunduğu dijital teşhis ve tedavi çözümü, özellikle pandemi döneminde yaygınlaşan telefonla ya da online sağlık danışmanlığı alma hizmetlerinden ayrılıyor.

AXA Sigorta’nın Koç Healthcare iş birliğiyle Türkiye’deki müşterilerine sunduğu “TytoCare” Dijital Muayene Cihazı, iki şirket arasındaki münhasırlık anlaşması gereği, ülkemizde 4 yıl boyunca yalnızca AXA Sigortalılarına sunulan bir ayrıcalık olacak.

“AXA Dijital Sağlık Sigortası çocuklu aileler, sıklıkla yurt dışına seyahat edenler ve yurt dışında 1 yıldan az süreli iş veya eğitim amaçlı bulunan Türk vatandaşları, gençler, yaşlılar ve fiziksel hareketliliği kısıtlı bireyler için kurtarıcı bir çözüm”

AXA Dijital Sağlık Sigortası’nın tanıtıldığı basın toplantısında konuşan AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, ürünün yalnızca bireyler değil, aileler için de çözüm sunduğuna ve özellikle belli demografik gruplar için kurtarıcı olacağına dikkat çekti. Ölken, konuşmasında şunları söyledi: “Uzun yıllar önce başlattığımız dijitalleşme yolculuğumuz bizleri sektörde ayrıştıran önemli çalışmalarla meyvelerini vermeye devam ediyor. AXA Sigorta olarak, ülkemiz sağlık ekosisteminin önemli oyuncusu Koç Healthcare iş birliğiyle, Türk sigorta sektörüne öncülük edecek, sağlık alanında değer yaratacak yenilikçi bir sağlık çözümü olan “AXA Dijital Sağlık Sigortası”nı hayata geçirmenin heyecanı içindeyiz.

‘İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak’ marka amacımız doğrultusunda, yalnızca hasar durumunda zarar tazmini yapan bir sigorta şirketi olmanın ötesine geçerek, ülkemiz için katma değer yaratan çalışmalar yapıyoruz. Türkiye’de ilk ve tek olan ‘AXA Dijital Sağlık Sigortası’ ile sigortalılarımızın sağlık hizmetlerine ulaşımını kolaylaştırıyoruz. Ürünümüzle sunduğumuz dijital muayene olanağının çocuklu aileler, dijitalle yatkın olan gençler ve çalışanlar, şehir merkezinden uzakta yaşayanlar, yaşlılar ve fiziksel hareketliliği kısıtlı bireyler, yurtdışında 1 yıldan az süreli iş veya eğitim amaçlı bulunan Türkler ve sık seyahat edenler için alternatif bir çözüm olmasını umuyoruz.

Ayrıca, ‘TytoCare’ Dijital Muayene Cihazı’yla yalnızca poliçe sahiplerine değil, poliçe sahiplerinin sigortalı olmayan yakınlarından 4 kişiye de 7/24 aile hekimliğinden dijital muayene olma hakkını ücretsiz ve limitsiz olarak sunuyoruz. Üstelik sigorta



kapsamına alınamayan aile büyükleri de yaş sınırı olmaksızın bu hizmetten yararlanabiliyorlar. AXA Dijital Sağlık Sigortası ile yüksek kaliteli, her yerden erişilebilir ve sürdürülebilir yeni nesil sağlık çözümünü sigortalılarla buluşturmaktan dolayı çok mutluyuz”.

“Türkiye’de dijital sağlık alanında büyük fark yaratacağımıza inanıyorum”

AXA Sigorta iş birliğiyle Türkiye’de dijital sağlık alanında yeni bir dönemi başlattıklarını açıklayan Koç Healthcare CEO’su Dr. Erhan Bulutcu, “Koç Healthcare olarak sağlık hizmetlerimizi eksiksiz olarak sunarken, yenilikçi ve vizyoner yaklaşımımızla en güncel teknolojileri bir araya getiriyoruz. Tıpta dijitalleşmenin, proaktif yaklaşımla daha büyük sağlık sorunlarını engelleyerek ayakta hasta hizmetlerinde hastanelerin yoğunluğuna çözüm olacağı gibi, aynı zamanda sağlığa erişimi de kolaylaştıracağını düşünüyoruz. 2021 yılından beri ‘Siz neredesiniz, biz oradayız’ misyonuyla hizmet vermeye devam ettiğimiz ‘Koç Sağlık Yanımda’ markasıyla Türkiye’de sağlık alanında önemli bir ayrıcalık sunuyoruz. Yer ve zamandan bağımsız olarak, doktora gitmeden

doktorla görüşülebilen ve 24 saat muayene olanağı tanıyan bir tele-tıp sistemi olan ‘Tytocare’ adlı cihazımız, evde muayene hizmeti sağlıyor. Türkiye’de bir ilk olan ‘Tytocare’, hastanın hem online olarak doktora bağlanmasına hem de eş zamanlı olarak muayene olmasına olanak tanıyor. ‘Tytocare’, hasta ve hasta yakınlarının evden çıkmasına gerek kalmadan, kulak, akciğer, kalp hastalıkları, boğaz, cilt hastalıkları, ateşli hastalıklar, abdomen ve vücudun diğer bölgelerindeki hastalıkların muayenesini ve doktor görüşmelerini gerçekleştirebiliyor. Doktorla görüntülü görüşme sonrasında hastanede, bekleme odasında zaman geçirmeden ya da uzun randevu süreçlerine girmeden doktor tanısı alınarak, tedavi süreci başlatılabiliyor. Hastalarımız yurtdışında olsalar dahi uzaktan muayene olabiliyor veya hastalık durumlarına göre tedavilerini sürdürebiliyor. Koç Healthcare olarak, dijital sağlık alanındaki tüm bu yetkinliğimizi AXA Sigorta’nın gücüyle birleştirerek, gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde Türkiye’de dijital sağlık alanında büyük fark yaratacağımıza ve Türkiye sağlık sektörüne son derece önemli katkılar sunacağımıza yürekten inanıyorum.” diye konuştu.

MHR GYO HALKA ARZ OLUYOR

BORSADA SATIŞ TARİHLERİ

12-13 EKİM

10.30 – 13.00 saatleri arası

Borsa Kodu: MHRGY
Halka Arz Fiyatı: 4,30 TL

 **YapıKredi**
Yatırım
ARACILIĞIYLA



Türkiye’de ilk kez, değerini sigortanın garantisi ve finansın gücüyle yükselten gayrimenkul yatırım ortaklığı MHR GYO halka arz oluyor.

Şehrin kalbinde, iş dünyasının beklentilerini karşılayan, uluslararası otoritelerin ödüllendirdiği yıldız yatırımı Quick Tower’ı hayata geçiren MHR GYO, yepyeni projelere hazırlanıyor. Finansal gücünü, konut sektöründe yeni finansal modeller geliştirmek, getiri potansiyeli yüksek projeler gerçekleştirmek için kullanıyor. Gelin, siz de bu potansiyele ortak olun.

Payların halka arz fiyatının belirlenmesinde Sermaye Piyasası Kurulu’nun ya da Borsa İstanbul A.Ş.’nin herhangi bir takdir yetkisi ya da onayı bulunmamaktadır. Şirket ve halka arz edilecek paylarla ilgili bilgileri içeren izahname ve tasarruf sahiplerine satış duyurusu Kamuyu Aydınlatma Platformu’nda (www.kap.gov.tr), MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. (www.mhrgyo.com.tr), Yapı Kredi Yatırım Menkul Değerler A.Ş. (www.ykyatirim.com.tr) web sitelerinde yayınlanmaktadır. Yatırımcıların yatırım kararlarını izahname ve tasarruf sahiplerine satış duyurusunun incelenmesi suretiyle vermeleri gerekmektedir.

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

“Geleceğe değer...”

mhrgyo.com.tr

Maher Holding
Sigorta Grubu Başkanı

Ahmet Yaşar



Bina Tamamlama Sigortası İlk Kez Orta Vadeli Program'a Girdi

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, 2024-2026 dönemini kapsayan Orta Vadeli Programa göre bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılacağını belirterek, afetlere hazırlık anlamında, özellikle bina tamamlama sigortasının OVP'de yer almasını memnuniyetle karşıladıklarını söyledi. Yaşar, halen uygulanmakta olan bina tamamlama sigortasının yaygınlaşabilmesi için bazı düzenlemelere ihtiyaç olduğunu vurguladı.

2024-2026 dönemini kapsayan Orta Vadeli Programa (OVP), bina tamamlama sigortası da girdi. Programa göre, bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılmasına ilişkin çalışmalar yürütülecek. Sigortanın oto denetim rolü hayata geçirilerek inşaat kalitesinin yükseltilmesini teminen yapı denetim sürecinde yer alan kişi ve kuruluşların mesleki sorumluluk sigortası ve yapı müteahhitlerinin yapı sorumluluk sigortası yaygınlaştırılacak.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, konu hakkında değerlendirmeler yaptı. Yaşar, afetlere hazırlık anlamında, özellikle bina tamamlama sigortasının OVP'de yer almasını memnuniyetle karşıladıklarını söyledi.

Sorumluluk Sigorta Şirketinde Olacak

Yapı ve sigorta kavramlarının birbirinden ayrı tutulamayacağını, bina tamamlama sigortasının hem depreme dayanıklı konut yapımında hem de kentsel dönüşümde kritik öneme sahip olduğunu vurgulayan Yaşar, şunları söyledi: "Projeden konut almanın ya da arsa karşılığı konut sahibi olmanın en büyük risklerinden biri, binanın veya projenin tamamlanmaması. Bu gibi endişeler yaşamamak için satın alma işleminden önce müteahhitten o bina için bina tamamlama sigortası istenirse tüm bu endişeler yersiz hale gelir. Bina tamamlama sigortası ile sigorta şirketi, sigortalayacağı inşaat şirketinin mali yapısını, tecrübelerini inceleyecek. Sigortacı, inşaat şirketini riskli görür, projeyi bitiremeyeceğine karar verirse; sigorta yapmayacak ya da ek teminatlar isteyecek. Riskli görmezse, bina tamamlama sigortasını yapacak. İnşaat süresi içinde şirket, sigortacıya karşı yükümlülüklerini yerine getirmez, mali yapısını bozacak girişimler içinde bulunur ya da eksik malzeme kullanımı gibi yollara saparsa; sigorta şirketi sözleşmeyi sona erdirecek ve bunu da yetkili kurumlara bildirecek. İnşaat süresi içinde müteahhit iflas eder, konutları sahiplerine teslim edemezse; devreye sigorta şirketi girecek, konut için o tarihe kadar ödenen tüm bedeli tüketiciye ödeyecek ya da sigorta şirketi, inşaatın tamamlanmasını sağlayacak, tüketiciye konutu teslim edecek."

Kentsel Dönüşümde Kritik Öneme Sahip

Ahmet Yaşar, bina tamamlama sigortasının kentsel dönüşüm sürecinde de kritik öneme sahip olduğuna dikkat çekerek, bu konuda da şu açıklamaları yaptı: "Ülkemizde kentsel dönüşüm projelerinde yaygın olarak kullanılan arsa payı, kat karşılığı inşaat sözleşmelerinde risk arsa sahipleri üzerinde bulunmaktadır. Yüklenicilerin ve finansal kurumların yüklendiği risk düşüktür. Zaman zaman arsa sahipleri, daha fazla getiri talebiyle, risklerini daha fazla artırabilmektedir. Oysa kentsel dönüşümde konu projelerdeki arsa sahipleri, genel olarak ülkemizde gelir seviyesi yüksek olmayan kesimlerden gelmektedir ve üzerlerinde tuttıkları risk açısından ve risk gerçekleştiğinde yüklenicileri zarar bakımından korunmaları gereken kesimlerdir. Bu risklerin kontrol altında tutulması ve oluşabilecek zararların yüklenilmesi açısından sigorta şirketleri ve bina tamamlama sigortaları en gerçekçi araçlardır. Sigorta şirketlerinin dahil edilmediği kentsel dönüşüm projeleri ülkemizde sistemik risk oluşturabilecektir."

Düzenleme Gerekliyor

Yaşar, bina tamamlama sigortasının 2018'den beri uygulandığını, ancak sigorta sürecinde bazı sıkıntılar olduğunu vurgulayarak, sigortanın Ticaret Bakanlığı kapsamında uygulamaya girdiğini ve maketten konut satışına yönelik uygulamaya alındığını, ancak bugün gündemde kentsel dönüşümün olduğunu söyledi. Yaşar, "Kentsel dönüşüm Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın konusu. Bakanlık da bina tamamlama sigortasının kullanılabilmesi için düzenleme beklentisi içinde. Bu konuda Türkiye Sigorta Birliği, SEDDK ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile ortaklaşa yürütülen çalışmalar tamamlanmak üzere. Sanıyorum kısa süre içerisinde SEDDK düzenlemelerini tamamlayarak bir paket halinde taslağı görüşe açacak. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın beklediği düzenlemeler gerçekleştirilecek ve önündeki engeller kalkacak. Bir engel de bankalar karşısında haksız rekabete uğramamak adına kefalet ve bina tamamlama kefalet sigortalarında alınacak ipotek ve rehinler için vergi ve harç istisnası getirilmesi. Sanıyorum bu iki düzenleme yapıldığında bina tamamlama sigortasının önünde engel kalmayacak. Bu açıdan değerlendirildiğinde bina tamamlama sigortasının Orta Vadeli Program'da yer alması kritik öneme sahip" dedi.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Dr. E. Baturalp
Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor.

Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü KOBİ'ler için yeni klotlarla zenginleştirilmiş paket bir ürün. Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "İşletmeler sigorta ile öncelikli olarak maddi varlıklarını sigortalananabilir risklerle karşı korumaktadır. Risklerin gerçekleşmesi durumunda meydana gelen zararın şiddetine bağlı olarak işletmelerin eski durumuna geleceği süreçte günümüz ekonomik koşulları da göz önüne alındığında hem maddi olarak hem de müşteri ile sürdürülebilir ilişkilerinin zarar görmemesi için yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli hale gelmiştir. Türk Nippon Sigorta olarak önceliğimiz müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunarak, geniş ve kapsamlı ürünlerimiz ile işletmeleri yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, sel ve su baskını, grev, terör, fırtına, kar kaybı gibi teminatların yanında 3.şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz, gibi birçok riske karşı koruma sağlayarak müşterilerimize iş yerinde güven ve huzurla çalışmalarına olanak sağlamaya çalışmaktayız. Bunun yanında İş yeri Sigortası ürünümüz ile sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleri ile tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için sıkıntı olabilecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz." dedi.

İş Yeriniz Türk Nippon Sigorta ile Güvence Altında

KOBİ paket ürününde yapılması planlanan değişikliklerden de bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, KOBİ Paket ürünümüzün yapısı ile alakalı bazı değişiklikler yapmak için çalışmalar yapıyoruz. Ürünümüzü daha anlaşılabilir, yalın ve kapsamlı olmasını hedefleyerek acentelerimizin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırarak, otorizasyon adetlerini azaltacak aksiyonlar almayı planlıyoruz. Müşteri tarafında ise ürün paketi teminat limiti ve ek teminat limitlerinin artırarak müşterilerimize maksimum fayda sağlamayı hedefliyoruz." şeklinde konuştu.



RS Assurance Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su

Nihal Asker

RS Assurance Sigorta Sektörüne Yeni Bir Soluk Getirecek!

RS Assurance, sigorta şirketleri ile gerçekleştireceği anlaşmalarla sektöre yenilikler getirmeye hazırlanıyor. Grup şirketlerinin sahip olduğu know-how birikimini ve arıza onarımı, dolu/hasar onarımı, oto ekspertiz, oto yıkama gibi hizmetleri tek çatı altında toplayarak iş birliği içinde bulunduğu sigorta şirketleriyle sektöre değer katacak RS Assurance, sigorta şirketlerinin hizmet kalitesini artırırken araç sahiplerinin de aracını güvence altına almış olacak. RS Assurance Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Nihal Asker konuyla ilgili paylaştığı satır başlarında "RS Otomotiv Grubu bünyesindeki şirketler tarafından sunulan hizmetlerin; sigorta sektöründeki şirketler başta olmak üzere, kurumsal firmaların ürünlerine entegre edilerek prim bazlı ücretlendirilmesi noktasında RS Assurance olarak tek merkezden tek bir sözleşme ile yönetilmek üzere kuruldu. Bu sayede RS Otomotiv Grubu, yeni şirketi ile poliçelere değer katacak yeni ürün ve hizmetlerini sigorta sektörüne sunacak. Verimliliği ve hizmet kalitesini destekleyen yapımızla fark yaratacağız." açıklamasını yaptı.

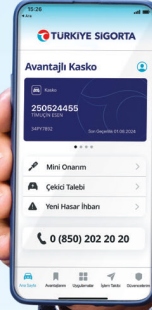
Geçtiğimiz ay ticari hayatına başlayan RS Assurance, özellikle sigorta sektöründeki iş yapış modellerini dönüştürmeyi ve yenilikler katmayı hedefliyor. Periyodik bakım, lastik saklama, oto yıkama, dolu/hasar onarımı, mini onarım, oto ekspertiz gibi birçok farklı nitelikteki hizmetin tek bir sözleşmeyle, tek çatı altında sigorta şirketlerine ve kurumsal yapılara sunacak olan şirket, sürücülerin sahip olduğu araca da değer katacak. Sigortada verimliliği ve hizmet kalitesini destekleyeceğiz. Sektörde çok yönlü hizmetleri sunabilme konusunda yenilikçi ihtiyaçların doğduğunu ve dönüşen trendleri yakalamak adına RS Assurance'ı kurduklarını ifade eden RS Assurance Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Nihal Asker, "Grup şirketlerimizin sahip olduğu tecrübe, bilgi birikimi ve teknolojilerden teminat vasıtasıyla sigorta sahibi tüm araç sahiplerinin faydalanmasını, bu sayede araçlarının değerinin de korunmasını hedefliyoruz. Üstelik tüm bu hizmetleri tüm Türkiye'de ve KKTC'de sunabilme kapasitesine sahibiz. Verimliliği ve hizmet kalitesini destekleyen yapımızla fark yaratacağız." şeklinde konuştu.

Kaza riskini azaltacak, araçların ömrünü uzatarak katma değer yaratacağız

Öte yandan RS Assurance Ürün Geliştirme ve Satış Direktörü Nilay Gür ise "Başta sigorta sektörü olmak üzere kurumların ayrıştırıcı ve katma değer yaratan projelere ihtiyaçlarının bilincindeyiz. RS Otomotiv Grubu temelde otomobil ile ilgili birçok konuda bireysel ve kurumsal müşterilere hizmet sunuyor. Yapılan işlem günün sonunda aracın ömrünü uzatıyor, kaza riskini azaltıyor, değerini koruyor ve araç sahibine çeşitli ayrıcalıklar sağlıyor. RS Assurance olarak B2B çalışma modeli ile başta sigorta şirketleri olmak üzere tüm kurumlara avantajlı primler sunarak bunları kurumun ana ürününe entegre ediyoruz. Gerek IT altyapısı gerek operasyonel ve teknik yeterlilik anlamında RS Otomotiv Grubu'nun gücüyle ilerleyerek bütünleşik bir değer sunuyoruz." dedi.

Hem kapsamlı hem de hesaplı **Türkiye Sigorta Avantajlı Kasko!**

Anlaşmalı özel servis ağı, geniş teminat
seçenekleriyle Türkiye Sigorta Avantajlı Kasko,
hem kapsamlı hem de hesaplı!



✓
**UYGUN
FİYAT**

✓
GENİŞ
ANLAŞMALI
**ÖZEL
SERVİS
AĞI**

✓
ÜCRETSİZ
**ÇEKİCİ
HİZMETİ**

✓
ÜCRETSİZ
**İKAME
ARAÇ***

Avantajlı Kasko için anlaşmalı bankalarımıza ya da acentelerimize başvurunuz.

*Poliçede yazılı koşullar ve limitler çerçevesinde (yılıda 2 defa) yararlanılabilir.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

 TÜRKİYE SİGORTA

Tüm gücüyle
yanınızda!

Türkiye'nin değerli
umutları güvencemiz

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

**Taha
Çakmak**

BES'teki kısmi ödeme düzenlemesi sistemden kısa sürede çıkışı azaltacak.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Çakmak, yürürlüğe girecek BES düzenlemesine ilişkin, "Katılımcıların BES'i düzenli bir yatırım aracı olarak görmelerinde ve sistemden kısa sürede çıkışları azaltmada etkili olacak." dedi.

Resmi Gazete'de yayımlanan "Bireysel Emeklilik Sistemi Kısmen Ödeme Hakkı Yönetmeliği" ile BES katılımcılarına konut alımı, evlenme, eğitim ve doğal afet hallerinde sistemden ayrılmadan hesabındaki birikim tutarının yüzde 50'sine kadar kısmen ödeme yapılabilmesine; ilave olarak, konut alımı ve evlilik hallerinde kendisine kısmen ödenen tutarının yüzde 20'sine, eğitim ve doğal afet hallerinde ise yüzde 25'ine kadar devlet katkısı hesabındaki tutarla sınırlı olmak üzere bu tutardan da ödeme yapılabilmesine olanak sağlanacak.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde kısmen ödeme dönemi

Konuya ilişkin AA muhabirine açıklamada bulunan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak, yapılan değişiklik ile katılımcıların artık sistemden tamamen çıkmadan birikimlerinin yüzde 50'sine kadar olan kısmını toplu olarak alabileceklerini bu sayede sözleşmelerini sonlandırmadan konut alımı, evlenme, doğal afet ve eğitim durumlarında birikimlerini kullanabileceklerini söyledi.

Mevcut yapıda katılımcıların birikimlerini kullanabilmek için tamamına ihtiyacı olmadığı hallerde dahi, sistemden çıkarak devlet katkısı ile hak ettiği bazı haklarını kaybettiğini dile getiren Çakmak, "Yürürlüğe girecek yeni düzenleme ile katılımcılar nakit ihtiyaçlarında birikimlerinin tamamını çekip haklarını kaybetmek yerine kısmi çekim yaparak birikimlerinin yanı sıra devlet katkılarını alabilecekler. Bir taraftan sistemdeki katılımcıların nakit para ihtiyacı BES'teki birikimleri vasıtasıyla giderilirken diğer taraftan katılımcılar tasarruflarına ara vermeden sistemde kalabilecek ve BES'teki haklarını koruyabilecekler." şeklinde konuştu.

"Bu düzenleme tasarrufların artırılmasında etkili olacak"

Çakmak, Nisan 2024'te yürürlüğe girecek düzenlemenin hem sektör hem katılımcılar nezdinde olumlu sonuçlar doğuracağına inandıklarını aktararak, "Düzenleme, özellikle son 10 yıllık dönemde başarısı giderek artan emeklilik fonlarındaki büyümenin sürdürülebilirliğini sağlayacak. Ayrıca, bu düzenleme ülke tasarruflarının artırılmasında, katılımcıların BES'i düzenli bir yatırım aracı olarak görmelerinde ve sistemden kısa sürede çıkışları azaltmada etkili olacak." ifadelerini kullandı.

Konut alımı veya evlenme durumlarında sözleşmeden kısmen ödeme için en az 5 yıl yürürlükte olan ve katkı payını ödemiş katılımcıların faydalanabileceğini bildiren Çakmak, şunları kaydetti:

"Her 5 yılda bir kısmi ödeme imkanından da tekrar yararlanılabiliyor. Kısmen ödenen tutarın yüzde 20'si oranında da devlet katkısından yararlanılabilir. Eğitim nedeniyle talep edilen kısmen ödemelerde BES'te 5 yıl sistemde kalma süresi ve 21 yaşı aşmama koşulu bulunuyor. Bu kapsamda talep edilen kısmen ödemelerde 4 yıl süreli yıllık gelir sigortası alınmasına müteakip dördüncü yılın sonunda kısmen ödenen tutarın yüzde 25'i oranında devlet katkısından faydalanılabiliyor. Doğal afet durumunda ise kısmen ödeme alınacak tutar, birikimin yüzde 50'si ile sınırlı olup BES'te sistemde geçirilen süre için koşul bulunmuyor. Kısmen ödeme alınan tutarın yüzde 25'i oranında devlet katkısı da katılımcının birikimine aktarılıyor."

BES'te Kısmi Ödeme Dönemi Resmen Başladı: BES Katılımcılarına Fırsat!

Resmi Gazete'de yayınlanan yönetmelik değişikliği ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcılar, sistemden çıkmadan birikimlerinin yüzde 50'sine kadar olan kısmını toplu olarak alabilecek.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) kısmen ödeme hakkının kullanımına ilişkin temel esaslar belli oldu. İlgili yönetmelik, Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcılar belirlenen hal ve koşulları sağladığında birikimlerinin yüzde 50'sine kadar olan tutarın kısmen ödenmesi için başvuru yapabilecek. Buna göre katılımcılar, sözleşmelerini sonlandırmadan konut alımı, evlenme, doğal afet ve eğitim gibi durumlarda birikiminin yüzde 50'sini kullanabilecek. Kısmen ödeme tutarı başvuru sonrasında gerçekleşecek. Devlet katkısının oranı ise talep durumuna göre değişecek.

Doğal afet durumlarında süre şartı aranmayacak

Doğal afet durumunda kısmen ödenen tutarın yüzde 25'i oranında devlet katkısı verilecek. Bu durumda kısmen ödeme için süre şartı aranmayacak.

Eğitim için 21 yaş şartı

Eğitim halinde yapılan kısmen ödemelerde sözleşme sonlandırma süresi 4 yıl olacak. Öğrenciler, 4 yıl boyunca kendi hesabından kısmen ödeme olarak eğitim masraflarında kullanabilecek. Kısmi ödemeden aylık veya yıllık ödemeli gelir sigortası ürünü olarak faydalanılacak. Katılımcı, 21 yaşını aşmamış olmak koşuluyla Türkiye'de faaliyet gösteren üniversitelerin herhangi bir örgün eğitim lisans programına kayıtlı olması halinde başvuruda bulunabilir. Başvuru sırasında katılımcı, e-Devlet üzerinden alınmış öğrenci belgesinin bir nüshasını şirkete ibraz etmeli.

Evlilik veya konut alımı halinde kısmen ödeme

Katılımcılar ayrıca konut alımı veya evlenme durumlarında sözleşmesinden kısmen ödeme başvurusunda bulunabilir. Konut alımı için faydalananlar kendi adına en az yüzde 50 sahiplik payını gösteren tapu belgesinin, evlilik için faydalanan katılımcılar ise evlendiğini gösteren nüfus kayıt örneğinin bir nüshasını şirkete ibraz etmeli.

Sözleşmelerin en az 5 yıl yürürlükte olması gerekiyor

Kısmi ödemeden sözleşmeleri en az 5 yıl yürürlükte olan ve katkı payını ödemiş katılımcılar faydalanabilirken her 5 yılda bir kısmi ödeme imkanından yararlanılabilecek. Öte yandan kısmen ödeme başvurusu yapanlar sözleşmelerini 3 yıl boyunca sonlandıramayacak. Söz konusu yönetmelik, yayımı tarihinden altı ay sonra yürürlüğe girecek.

Kısmen ödeme başvurusu

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDEK), BES'te kısmen ödeme hakkında yönetmeliğine göre, kısmen ödeme hakkını en az beş yıl kullanmamış katılımcıların, başvuru tarihi itibarıyla geçerli olan aylık brüt asgari ücret tutarının en az beş katkı payı ödediği sözleşmesinden kısmen ödeme başvurusu gerçekleştirebilecek.

Taahhüt verme şartı

Katılımcılar kısmen ödeme alma hakkını, kısmen ödeme tarihinden itibaren üç yıl içinde; emeklilik, vefat veya maluliyet halleri hariç, kısmen ödemeye konu sözleşmesini sistemden çıkış işlemi ile sonlandırmayacağına dair taahhüt vermek şartıyla kullanabilecek.

Afet ilan edilen bölgelerde

Ayrıca, genel hayata etkili afet ilan edilen bölgelerde, afetten zarar gören katılımcılar, doğal afetin meydana geldiği tarihi müteakip altı ay içinde kısmen ödeme başvurusunda bulunabilecek.

Emeklilik sözleşmelerinde yer alan taahhütler yerine getirilmediğinde

Katılımcılar, emeklilik sözleşmelerinde yer alan taahhütlerini yerine getirmediğinde, emeklilik şirketi devlet katkısı ödemelerini, gecikme zammı ve faiz ekleyerek katılımcının hesabından kesecek ve bu tutarı vergi dairesine ödeme yapacak. Eğitim amaçlı kısmi ödemelerde ise bu yaptırım, devlet katkısı hesaplamasında yer alan oranlara göre sınırlı olarak uygulanıyor.

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!
Ailem • Evim • Aracım • Sağlığım • İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



**Uğur
Gülen**

*Aksigorta
Genel Müdürü*

Aksigorta'dan 'Bambaşka Sigortacılık Akademisi' ile Sektörün Gelişimine Katma Değer

Sigorta sektörünün en önemli oyuncularından Aksigorta, sektörün gelişimini desteklemek ve daha ileriye taşımak amacıyla 2021 yılında hayata geçirdiği 'Bambaşka Sigortacılık Akademisi' eğitim projesine devam ediyor. Bilgi Üniversitesi iş birliği ile yalnızca Aksigortalı acenteleri değil, sektörün tüm paydaşlarını ve üniversite öğrencilerini de kapsayan eğitim projesinde yeni kayıtlar başladı.

Türkiye'deki sigorta sektörünün oyun kurucularından Aksigorta, 2021 yılında başlattığı ve sektörün gelişimine katma değer sunan 'Bambaşka Sigortacılık Akademisi'nin üçüncü eğitim dönemini başlatıyor. Bilgi Üniversitesi iş birliği ile tüm sektör paydaşlarının geleceğine ve gelişimine katkı sunmayı amaçlayan Aksigorta, bu proje kapsamında yalnızca Aksigortalı acenteleri değil, sektörün tüm paydaşlarını ve üniversite öğrencilerini de gelişimleri için destekliyor.

Sorumluluk bilinciyle sektör gelişimine destek

Sigorta sektörünün gelişimini sorumluluk bilinciyle desteklediklerini ifade eden Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, şöyle konuştu: "Aksigorta olarak, Türkiye'deki sigorta sektörünün önde gelen oyuncularından birisiyiz. Sigorta sektörünün gelişimi konusunda biz ve bizim gibi sektör yapıtaşlarının sorumluluğu bir hayli fazla. Bugüne kadar hayata geçirdiğimiz her yeni hizmet ve uygulamada değerli acentelerimize eğitim desteğinde bulunduk. Bambaşka Sigortacılık Akademisi ile bu eğitimleri genişleterek, tüm sektör paydaşlarının faydalanacağı kapsamlı bir eğitim programını hayata geçirdik. Geçtiğimiz 2 yılda olduğu gibi projenin yeni döneminde de gösterilen bu yoğun ilgi bizi çok mutlu etti. Acentelerin özellikle bilgi birikiminin güncel değişime adaptasyon gücünün artırılması için büyük bir çaba sarf ediyoruz. Bunu 60 yılı aşkın süredir var olan köklü bir şirket olarak, ticari herhangi bir kaygı gütmeden sorumluluk olarak addediyoruz."

Amaç yetkinliği artırmak

Sigorta sektörünün en önemli görevinin müşterilerin risk farkındalığını oluşturmak, onların hayatını kolaylaştırabilmek olduğunu belirten Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Osman Akkoca ise; "Bilgi Üniversitesi iş birliği ile hayata geçirdiğimiz Bambaşka Sigortacılık Akademisi; farklı ürün segmentasyonlarında acentelerimizin yetkinliğini artırmayı amaç ediniyor. Aksigorta olarak, sektörel sorumluluk bilinciyle hayata geçirdiğimiz bu benzersiz eğitim fırsatının sigorta sektörüne katma değer ve iç görü sağlayacağına inancımız tam. 3 ay sürecek gelişim programı ile başta acente kanalı olmak üzere tüm sektöre paydaşları, alanında uzman akademisyenleri ile bir araya gelerek, ilk ağızdan eğitim alma şansına sahip olacaklar. Sigortacılıktan dijital pazarlamaya, satış yönetiminden muhasebeye kadar birçok eğitimi Bambaşka Sigortacılık Akademisi'nde sizlerle buluşturuyoruz" diye konuştu.

Tüm sektöre ücretsiz eğitim fırsatı

'Bambaşka Sigortacılık Akademisi', 3 aylık bir eğitim takvimi içeriyor. Sağlık sigortaları, yangın, nakliyat, alacak ve siber gibi pek çok ürünün yanı sıra risk mühendisliği, vergi hukuku, dijital pazarlama, yeni dünyada satış teknikleri ve uzaktan satışta müşteri ilişkileri gibi oldukça geniş bir perspektifte eğitim programı sunan 'Bambaşka Sigortacılık Akademisi' alanında uzman akademisyenler tarafından katılımcılara ücretsiz eğitim fırsatı sunuyor. Katılımcılara gerçekleşen eğitim sonrası sertifika da verilecek.

**Osman
Akkoca**

**Aksigorta
Genel Müdür
Yardımcısı**



Neova Sigorta, deprem bölgesindeki acenteleriyle bir araya geldi.



Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Katılım Sigorta, deprem bölgesindeki acenteleriyle bir araya geldi. Hatay, Kahramanmaraş, Malatya ve Adıyaman'daki acentelerin katıldığı buluşmalarda Neova'nın deprem bölgesine yönelik hasar dosyalarının değerlendirilmesi ve önümüzdeki dönem planlamaları üzerine konuşuldu.

Neova Katılım Sigorta, 6 Şubat Kahramanmaraş'ta meydana gelen ve ülkece hepimizi derinden sarsan deprem felaketi sonrası bölgeye yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Genel müdür yardımcılarının ev sahipliğinde yapılan buluşmada Teknik, Hasar ve Satış ekiplerinin katılımıyla bölgedeki acentelerle bir araya gelindi. 6 Şubat Kahramanmaraş depremi sonrasında bölgede neler yapıldığının, yeniden inşa sürecinin, iş kabul tarafındaki çalışmaların ve gelecek dönem planlamalarının konuşulduğu buluşmalara Hatay, Kahramanmaraş, Malatya ve Adıyaman'dan acenteler katıldı.

Neova, deprem bölgesinde hızlı aksiyon aldı

Deprem bölgesinde 11 ilde toplam 418 acentesi olan Neova, depremin hemen sonrasında hızlı aksiyonlar aldı. Acenteler ve servislerine destek olmak amacıyla depremden bir hafta sonra 3 adet karavanı bölgede konuşlandırdı. 17 Mart itibarı ile bunlara bilgisayar ve internet erişimi sağlanan 3 adet konteyner daha eklendi. Malatya, Kahramanmaraş ve Adıyaman'da yer alan konteynerler, acenteler, eksperler ve tüm iş ortakları için hizmete alındı ve iş ortakları bu konteynerleri ofis olarak kullanmaya başladı. Bu doğrultuda alınan aksiyonlar, hızlı hasar ödemesi yapılmasına destek olurken, Neova'nın depremin meydana geldiği günden itibaren acenteler ve iş ortaklarına desteğini sürdürmesini sağladı. Kurulan deprem komitesiyle depremden etkilenen illerde yer alan 369 acentenin komisyon ödemeleri muaccel borçlarına bakılmaksızın yapıldı. Yapılan aksiyonlar ve ziyaretlerle birlikte acentelerine büyük önem verdiğini gösteren Neova Sigorta'nın deprem bölgesindeki çalışmaları acenteler tarafından da takdir edildi. Neova, deprem bölgesinde acentelerinin ihtiyaç ve beklentilerine yönelik çalışmalarını önümüzdeki dönemde de sürdürmeyi hedefliyor.



Trafik - Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

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

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



**Türkiye
Sigorta Birliği**

tsb.org.tr

AXA Sigorta Milyoner Acenteleri'ni The Peninsula Hotel'de Ağırladı

Küresel bilgi birikimi ve köklü geçmişiyle 130 yılı aşkın süredir Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, acentelerine sunduğu destek ve motivasyonla sektörün sürdürülebilirliğine katkı sağlamaya devam ediyor. Yüksek prim üretimi başarısı kaydeden acenteleriyle her yıl özel bir organizasyonda bir araya gelen AXA Sigorta, bu yıl farklı bir konseptte Milyoner Acenteleri'ni 21 Eylül akşamı The Peninsula Hotel'de ağırladı. Ülkemizi derinden yaralayan deprem felaketinin ardından ilk günden beri bölgeye maddi ve manevi desteklerini sürdüren Şirket, sene başında yaptığı açıklamada 2023 yılı acente pazarlama faaliyetlerine ayrılan bütçeyi deprem bölgesine kalıcı bir çözüm olarak kullanacağını açıklamıştı. Yoğun çalışmalar ve detaylı incelemeler sonucu Hatay'ın Antakya ilçesine bağlı Büyükdalyan Mahallesi'ne bir ilköğretim okulu yapmaya karar veren AXA Sigorta, bu güzel ve anlamlı projesini ilk olarak Milyoner Acenteler Gala Yemeği organizasyonunda acenteleriyle paylaştı.

AXA Sigorta icra kurulu üyelerinin, bölge koordinatörlerinin ve genel müdürlük yöneticilerinin katıldığı İstanbul'un en popüler otellerinden The Peninsula'da gerçekleşen özel davette 200'e yakın acente ağırlandı. Etkinlik esnasında AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, AXA Sigorta Hukuk, Rücu, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar ve AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay Buçukoğlu kısa konuşmalar gerçekleştirdi.

“



Hosgeldiniz konuşması ile açılış yapan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, şu açıklamalarda bulundu:

“AXA Sigorta olarak her yıl düzenlediğimiz ve başarılarıyla öne çıkan acentelerimizle bir araya geldiğimiz Milyoner Acenteler etkinliklerimizi oldukça önemsiyoruz. Bu buluşmaların hem bizleri hem de acentelerimizi motive ettiğini görüyoruz. Fakat bu yılki organizasyonumuza hazırlanırken başarıları kutlamanın heyecanının yanı sıra bambaşka bir motivasyonumuz daha vardı. Biz AXA Sigorta çalışanları, AXA Tüm Kalplerde Gönüllüleri, AXA Grubu ülkelerinin çalışanları ve AXA Grubu'nun üst düzey yöneticileri olarak ülkemizde Şubat ayında yaşanan deprem felaketinin acısını hala kalbimizde yaşıyoruz. Ben bu süreçte Hatay'daki çok kıymetli bir büyüğümün 'Yaşamak için yaşamak zorundayız.' cümlesini kendime pusula aldım, tüm ekip arkadaşlarıma da sıklıkla bu sözü hatırlattım. 2023 yılı acente faaliyetlerine ayırdığımız bütçemizi yöre halkına kalıcı bir çözüm için kullanmaya söz vermiştik. Bugün değerli Milyoner Acentelerimiz'in ve diğer prestij kulüpleri üyelerimizin gönüllülük esasıyla katılımı ve katkısıyla Hatay'da bir ilköğretim okulu yaptırıyoruz. Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu'nun, depremden etkilenen birçok çocuğun eğitimine devam etmesini sağlayacak olması AXA ailesi olarak bizi çok gururlandırıyor. Bu özel projemize katkı sağlayan tüm acentelerimize gönülden teşekkür ediyoruz.”



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken konuşmasının ardından projede büyük emeği geçen AXA Sigorta Hukuk, Rücu, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı Onur Koçkar'ı sahneye davet etti. Sigorta profesyonelleri olarak yaşanan her felakette büyük bir sorumlulukları olduğunu dile getiren Koçkar sözlerine şöyle devam etti:

“İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak marka amacımız doğrultusunda deprem felaketinin ardından bölgede kalıcı bir destek sağlayabilmek adına oldukça fazla düşündük. Araştırmalar yaptık, bölge halkından destek aldık, farklı projeler değerlendirdik. Geleceğimizin çocuklarımıza emanet olduğunu biliyoruz. Bir çocuğun geleceğinin sigortasının ise eğitim olduğuna gönülden inanıyoruz. Bu bakış açımızdan hareketle en doğru kalıcı projenin bir okul yaptırmak olduğuna karar verdik. Deprem öncesinde dahi bir okul ihtiyacı olduğunu öğrendiğimiz Hatay'ın Antakya ilçesine bağlı Büyükdalyan Mahallesi'ne ilk gittiğimizde muhtarımızdan mahalle ahalisine herkesin projemizi duyduğundaki sıcak yaklaşımı bizleri çok mutlu etti. Bu samimi tutum bizlere doğru yolda olduğumuzu bir kez daha hissettirdi. Geçtiğimiz günlerde, bölgede faaliyet gösteren değerli acentelerimizin de destekleriyle, Hatay Valiliği'nde Hatay Valisi Sn. Mustafa Masatlı'nın da katılımıyla Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu için protokolümüzü imzaladık. Buraya kadar önemli bir kısmı başardık ama asıl iş şimdi başlıyor. Projemizin bir parçası olan tüm AXA Sigorta Milyoner Acenteleri'ne ben de şükranlarımı sunuyorum.”



AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı Sanem Çınğay Buçukoğlu ise hem okul projesine istinaden görüşlerini paylaştı hem de AXA Sigorta Milyoner Acenteleri'nin başarılarını kutladı. Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlköğretim Okulu projesiyle gurur duyduğunu ve katkı sağlayan tüm acentelere teşekkürlerini aktaran Sanem Çınğay Buçukoğlu konuşmasına şöyle devam etti:

“Bugün burada bu çok kıymetli projemizin lansmanını gerçekleştiriyor olmamızın yanı sıra, 2022 yılında AXA Sigortayı hedeflerine taşıyan Milyoner Acentelerimiz'in başarılarını da kutlamak için birlikteyiz. Milyoner Acentelerimiz olarak ülkemizin içinden geçtiği zorlu dönemleri çok başarılı bir şekilde yönettiniz. Fedakarlıkla yaptığımız çalışmalar için hem sizlere hem de sizlere destek olan ailelerinize ayrıca teşekkür ederiz. 2023 yılına, grubumuzun ülkemize olan inancını ve Şirketimiz'in tutkulu büyüme isteğini destekleyen bir haberle başladık ve Groupama Sigorta'yı satın alarak başarı yolculuğumuzda önemli bir mesafe daha kat ettik. Birleşme sonrası kasko branşında yüzde 12 Pazar payına ulaştık, hedefimiz bunu daha da yukarı taşımak. TSS'de sigortalı adedimiz 600.000'e ulaştı, hedefimiz bu sayıyı daha da artırmak. Müşteri sayımız 3 milyona yaklaştı, hedefimiz önce bu sayıya ulaşmak ve daha sonra da bu sayıyı aşmak. 2023 yılı sene sonu hedefimiz olan 35 milyar TL'yi siz değerli acentelerimizle omuz omuza çalışarak başarabileceğimize inancımız tam.”

Corpus Sigorta acentelerin gelirlerini artıracak!



Risk mühendisliğinde sektörün en güçlü aktörlerinden Corpus Sigorta, 2023 yılı hedefleri arasındaki acente kanalımda penetrasyonu artırma çalışmaları için İstanbul Hilton Bosphorus'da acenteleriyle bir araya geldi.

Yeni ve eski İstanbul acentelerinden oluşan bir grup sigorta acentesi Corpus Sigorta'nın hedeflerini ve sektöre dair değerlendirmelerini Genel Müdür Murat Şişli başta olmak üzere Corpus Sigorta yöneticilerinden dinleme şansı yakaladı.

Keyifli bir mekânda acentelerle sohbet etme fırsatı elde ettiklerini söyleyen Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, "Sektörün en önemli satış kanallarından biri olan acente dostlarımız ile hem sektörün güncel sorunlarını konuşmak hem de pazardaki fırsatları birlikte nasıl değerlendireceğimize ilişkin görüş alışverişinde bulunmak üzere, kahvaltıda bir araya geldik. Yılın henüz başında ülke olarak yaşadığımız deprem felaketinin ardından, yurt içinde ve yurt dışında şekillenen piyasa koşulları hakkında acente meslektaşlarımızı bilgilendirdik, oluşan mevcut koşullarda onların ihtiyaçlarını dinledik. İlerleyen zamanlarda artan sıklıkta, Türkiye'nin her yerinde faaliyet gösteren acentelerimiz ile bu tür organizasyonlar yapmaya devam edeceğiz" dedi.

Yurt içi ve yurt dışı piyasalar değerlendirildi

Corpus Sigorta olarak tüm satış kanalları ile olan iş birliğini üst seviyelere çıkarma çabalarının artarak devam ettiğini belirten Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Haldun Çelik ise şunları aktardı: "Sektörün en önemli atardamarlarından biri olarak tanımladığımız acentelerimizin güncel ihtiyaçlarını birebir onlardan dinlemek ve Corpus Sigorta olarak bu ihtiyaçların karşılanması adına alacağımız aksiyonları tespit etmek amacıyla acente dostlarımız ile İstanbul'da bir araya geldik. Onların ihtiyaçlarını dinlerken yurt içi ve yurt dışı piyasalarda sektöre ilişkin, tespit ve öngörülerimizi acentelerimize aktarma fırsatı bulduk. Önümüzdeki süreçte, broker kanalımda yakaladığımız başarı ve penetrasyonu, acente kanalımda da gerçekleştirmek üzere var gücümüz ile çalışmaya devam edeceğiz. Bunu yaparken, acentelerimizin ihtiyaçlarını, şirketimizin gelişim alanlarını kesintisiz şekilde acentelerimizden dinlemeye her platformda devam edeceğiz."

Çelik aynı zamanda ekonomik koşulların gün geçtikte zorlaştığı bu sürece de dikkat çekerek "Maher Holding bünyesinde yer alan grup şirketlerimizin faaliyetleri hakkında kısa bilgilendirmeler yaparken holding bünyesinde yer alan şirketlerin, acentelerimizin gelirine nasıl katkı yapabileceğine ilişkin iş modellerimiz üzerinde de görüş alışverişinde bulunduk. Kurguladığımız modeller ile acentelerimizin gelirlerinde ciddi artış sağlamayı hedefliyoruz" diye ekledi.



ZOR ZAMANLAR İÇİN PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

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

**GAYRİMENKUL DEĞERLEME UZMANI
MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI**

KLİNİK ARAŞTIRMALAR
SORUMLULUK SİGORTASI

ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASI

ETKİNLİK SİGORTASI



C O R P U S
S İ G O R T A



“Daha yeşil bir gelecek için sigorta güvencesi sunuyoruz”

Gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakmak ve daha yeşil bir gelecek oluşturmak amacıyla çevreye duyarlı araç kullanımı giderek artış gösteriyor. Gelecek 10 yıl içerisinde elektrikli/hibrit araç kullanımı hakkında açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Elektrikli ve hibrit araçlar otomotiv sektörünün geleceğinde çok önemli bir yere sahip. Çevreci, sürdürülebilirlik odaklı, yakıt ve maliyet avantajlı olması ile bu araçlara rağbet giderek yükselmekte. Gelecek 10 yıl içerisinde elektrikli araç kullanımının %50 seviyelerine ulaşması tahmin edilirken yeni teknoloji ve atılımlar ile birlikte araçların %70’inde sürücüsüz/otonom/entegre sistemlerin kullanılması da bekleniyor. Artık tüketicilerin otonom/sürücüsüz/elektrikli araçlar gibi alternatif sistemleri tercih etmesi sera gazının iklim üzerinde yarattığı negatif etkilerini de azaltacaktır” dedi. Elektrikli araç kullanımını sigortacılık açısından da değerlendiren Kırmızı, “Sigortacılık açısından bakıldığında ise şahıs kullanımlı araçlardan sürücüsüz araçlara geçiş yapılmasının hasar frekansı da ciddi bir seviyede düşüş yaratması ön görülmekte. Fakat mevcut oto sigortalarında bir kaza durumunda sürücüdeki kusur dikkate alınırken, sürücüsüz araç kullanımı sırasında olası kazalarda araç üreticisinin kusurlu bulunması da söz konusu olabilir” açıklamalarında bulundu.

‘Çevre Bilinci ile İlerliyoruz’

Çevre dostu sigorta ürünlerinin sürdürülebilirliğe olan katkısına değinen Nihat Kırmızı, “Sigorta ürünleri aynı zamanda sürdürülebilirliğe de katkı sağlamalı, sadece bugün için değil yakın ve uzak gelecek için de akıllı çözümler sunarak sigortanın önemini ortaya koymalı. Bu konuda farkındalık oluşturmak, sürdürülebilir çevreye hizmet edecek ürünler ortaya koymak amacıyla elektrikli ve hibrit araç sahiplerinin karşılaşabilecekleri riskleri teminat altına alan Doğa’l Kasko özel ürünümüzü iki yıl önce devreye almıştık. Daha yeşil bir gelecek için sigorta güvencesi sunuyor, gelecek nesillere sağlıklı bir dünya bırakma arzusuyla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Çevre dostu sigorta ürünümüz Doğa’l Kasko ile kasko sigortası teminat kapsamına giren durumlarda sigortalıda, araçta ya da üçüncü şahıslarda ortaya çıkabilecek zararı teminat limitleri tutarında karşılamakla birlikte; deprem, yangın, dolu, toprak kayması gibi doğal afetler nedeniyle aracın zarar görmesi durumunda sigortalımızı yalnız bırakmıyoruz” ifadelerini kullandı.

Sektörde ses getiren Togg ile iş birlikleri hakkında da bilgi aldığımız Kırmızı; “Türkiye’nin mobilite alanında hizmet veren küresel teknoloji markası Togg ile bize gurur veren bir iş birliğine imza attık. Togg T10X kullanıcılarının akıllı cihazlarına özel olarak hazırladığımız ayrıcalıklı bir Kasko sigortası geliştirdik. Bu ürün, Doğa Sigorta olarak gelişmiş sigorta hizmet ve çözümlerimizin çağdaş bir yansıması olarak Togg T10X kullanıcılarına özel kapsamla, kaliteli hizmet güvencesi ve ayrıcalıklı teminatlarla tasarlandı.

Uçtan uca dijital çözümler sunduğumuz ürünümüz, Togg ile yapılan ayrıcalıklı iş birliği ile akıllı cihazın en önemli parçası olan batarya ünitesini muafiyetsiz olarak teminat altına almakta ve akıllı cihazdan alınan geri bildirimler ile kullanıcı odaklı kişiselleştirilebilir özellikler sunmakta. Son derece kapsamlı ve özenli bir süreç ardından kullanıcıların hizmetine sunduğumuz bu ürün ile elektrikli araçlara doğayı korumak adına verdiğimiz destek ve güvencenin bir başka yansıması oldu. Ayrıca dijitalleşmeye verdiğimiz önemin de bir neticesi. Ürünü çok yakın zamanda hizmete sunmuş olmakla beraber ürünümüzle 2.000 adedi aşan polişe düzenlendiğini duyurmaktan da ayrıca sevinçliyiz” sözleriyle süreci aktardı.

DASK'tan Hukuk Süreçlerine İlişkin Kamuoyu Açıklaması

6 Şubat 2023 tarihli Kahramanmaraş depremleri ardından DASK olarak tek önceliğimiz sigortalılarımızın tazminatlarına bir an önce kavuşması ve mağduriyetlerinin giderilmesi olmuştur. Bu doğrultuda, süreçler en hızlı, en kolaylaştırıcı ve en efektif şekilde yürütülürken, tüm işlemler mevzuata, kanuna, kaidelere uygun olarak ve bizden tazminat alan tüm sigortalılarımıza eşit olacak şekilde yürütülmüştür. Süreç içinde, her zaman sigortalımızın menfaati ön plana konulmuş ve sigortalılarımıza destek olunabilecek her konuda sigortalımız lehine çözümler üretilmiştir. Zira DASK, kurulduğu günden beri kâr etme amacı bulunmayan, deprem ve diğer doğal afetlerin Devlete getirdiği mali yükü önemli ölçüde azaltacak olan ve esas gelirlerini sigorta primleri ile bunlardan elde edilen mali gelirlerin oluşturduğu bir kamu kurumudur. Kısacası DASK, içinde bulunduğumuz anda yaşayan DASK poliçesi sahibi vatandaşlarımızın sahibi olduğu bir sigorta havuzu olup, tek görevi sigortalılarımızın ödediği primler karşılığında deprem sonucu oluşan hasarlarını, mevzuatın öngördüğü şekilde “poliçe limiti ile sınırlı” olmak üzere ödemektir.

Zorunlu Deprem Sigortası Genel Şartları A-4 maddesinde de Sigorta Bedelinin Tespiti hususuna yer verilmiş olup ilgili maddede Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimatı'na atıf yapılmıştır.

“A.4- Sigorta Bedelinin Tespiti

Sigorta bedelinin tespitinde, sigorta edilen meskenin yapı tarzı için Hazine ve Maliye Bakanlığınca yayımlanan “Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimatı”nda belirlenen metrekare bedeli ile aynı meskenin brüt yüzölçümünün (veya yaklaşık yüzölçümünün) çarpılması sonucu bulunan tutar esas alınır. Zorunlu Deprem Sigortası yapılan bir meskenin sigorta bedeli, her halde Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimatı'nda belirlenen azami teminat tutarından çok olamaz.”

Azami teminat tutarını düzenleyen Tarife ve Talimat'ın ilgili maddesi, Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında, bir mesken için verilebilecek azami teminat tutarını belirlemektedir. Bu mevzuat düzenlemesinden de anlaşılacağı üzere, DASK poliçe-

si rayiç değer esaslı bir sigorta niteliğinde değildir. Mevzuat ve Yargıtay kararları uyarınca, sigortalıya ödeyebileceği bedel ilgili poliçe bedeli ile sınırlı olduğundan, zeyilname düzenlenmeksizin ve ek prim alınmaksızın değişen tarifeye göre otomatik olarak ödeme yapılmasını iddia etmenin hukuki bir dayanağı yoktur.

Bununla birlikte, DASK'ın kurulduğu günden beri tabi olduğu mevzuata uygun olarak ve değişmeksizin uyguladığı hasar ödeme şekil ve şartları aksine yorumlanarak, bu yönde kamuoyu oluşturma gayreti içinde bulunduğu üzümlere müşahade edilmektedir. Zira, “zeyilname düzenlenmeksizin ve ek prim alınmaksızın tüm sigortalılara güncel tarife üzerinden ödeme yapılmalı” iddiasına ilişkin hukuki süreç devam etmektedir. Her yaptığı iş ve işlemlerde, mevzuat ve kanunlara sonuna kadar bağlı olan DASK, bahse konu hukuk sürecinin tamamlanmasının ardından kesinleşen karara göre gereğini yerine getirecektir.

Bunun yanı sıra, iddia edilenin tersi yönde, yani Kurumumuz lehine de birçok hukuki sonuç olmakla birlikte, yukarıda bahsettiğimiz üzere, herkese eşit mesafede ve tutarlı olmak adına, bu kararlara ilişkin hukuki süreçlerin de nihayetlenmesi beklenmektedir.

Sonuç olarak, bu denli hassas bir konuda, henüz kesinleşmemiş kararlar üzerinden kamunun yanlış yönlendirilmesi, gerçekleşeceğine dair hiçbir kesinlik olmayan bir konuda vatandaşlarımızın boş vaatlerle umutlandırılması ve en acısı da bu zor günlerde 35 Milyar TL tutarı 6 ay gibi çok kısa bir zamanda sigortalısına ulaştırmış güzide DASK kurumunun yıpratılması son derece üzücü olmuş ve olmaktadır. Bu doğrultuda, vatandaşlarımızın bu türden yanlış yönlendirmelere itibar etmemelerini, 6 Şubat tarihinden bu yana, yürüttüğümüz yoğun ve özverili süreç içinde vatandaşlarımızın yanında olurken, onların her zaman doğru ve şeffaf bilgilere erişimlerini sağlamayı da amaçladığımızı bilmelerini, kanun ve kurallar dahilinde alınacak her türlü kararı sigortalılarımız lehine uygulamaktan asla çekinmeyeceğimizi özellikle vurgulamak isteriz.

Saygılarımızla,

Doğal Afet Sigortalıları Kurumu





AXA SİGORTA



KOÇ HEALTHCARE

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile

Dilediğiniz Zaman Dilediğiniz Yerde Kapsamlı Doktor Muayenesi

Koç Healthcare bünyesinde yer alan Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorları ile uluslararası standartlarda yeni nesil dijital sağlık çözümleri dilediğiniz zaman, dilediğiniz yerde sizinle. AXA Sigorta'nın yüksek kaliteli, her yerden erişilebilir yeni nesil dijital sağlık çözümleri; limitsiz yatarak tedavi ayrıcalıklarıyla!

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

 E-Nabız Entegrasyonu

 Online Reçete



**Dijital Ayakta Tedavi Teminatları
Dijital Muayene Cihazı**



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

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

Yeni Nesil
Sağlık Sigortası

**Türkiye'de
İLK ve TEK**

Üçüncü yaşlarını kutlayan sigorta ve emeklilik sektörünün lider şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak, etkin kanal ve saha yönetimi stratejisiyle finansal kârlılığın sürdürülebilir şekilde artırmaya odaklanacaklarını vurguladı.

Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Sigorta Hedeflerine Emin Adımlarla İlerliyor

Müşteri memnuniyetini artırmayı, kanal ve saha yönetimini daha da etkinleştirmeyi öncelediklerini belirten Sayın Taha Çakmak, Türkiye Sigorta'yı 85 milyonun güvencesi yapmaya devam edeceklerinin altını çizdi. Sayın Çakmak, mevcut 3.800'den fazla acente ve 5.000'e yakın banka şubesi ile sigortalı sayısının 14 milyona ulaştığını belirterek, yenilikçi ve güçlü satış kanal yönetimi stratejisi ile daha aktif ve yaygın satış ağı için çalıştıklarını belirtti. Satış kanallarının çapraz satışlarla daha da güçlendirileceğini vurgulayan Sayın Çakmak; "Satış stratejimizin özünde çok yönlü kanal kullanımı ve müşterilerimiz yer alıyor. Önümüzdeki günlerde adımlarımızı bu yönde sıklaştıracacağız." dedi.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in finansal kârlılığını sürdürülebilir şekilde artıracaklarını belirten Sayın Taha Çakmak, ulaşılabilirlik ve müşteri deneyimi konusundaki çalışmalarını da sürdüreceklerini vurgulayarak; "Sigortalılarımıza ve katılımcılarımıza 7/24 hızlı ve efektif çözümler sunmaya devam ederek, Türkiye Sigorta'yı bu alanda örnek bir konuma getirecek ve tüm müşterilerimiz için "müşteri çözüm ortağı" olacağız." dedi. Sayın Çakmak sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'nin lider sigorta ve emeklilik şirketleri olarak müşterilerimizin ihtiyacına yönelik özel ürünleri; uygun teknoloji, dağıtım kanalı ve fiyatla sunmaya devam edeceğiz. Müşteriyi değer zincirindeki en önemli halka olarak kabul eden anlayışımız ve satış sonrasında da devam edecek desteğimizle müşteri memnuniyetindeki başarıımızı artıracacağız."

Türkiye Sigorta 3 Yaşında

Türkiye Sigorta'nın kuruluş yıl dönümüne ilişkin değerlendirmelerde bulunan Sayın Çakmak; "Türkiye'nin sigorta şirketi olarak adımızdan aldığımız güçle ilerlemeye ve 3. yılımızda da liderliğimizi sürdürerek, Türkiye'nin en büyük sigorta şirketi olmaya devam edeceğiz. İmza attığımız başarılı çalışmalar ve gerçekleştirdiğimiz büyük işler için tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. yılında, sürdürülebilir finansal kârlılığımızı daha da artırarak, ülke ekonomimize ve sektörümüze değer katma odaklı yaklaşımımızla Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılında da hizmet etmeye devam edeceğiz." dedi.

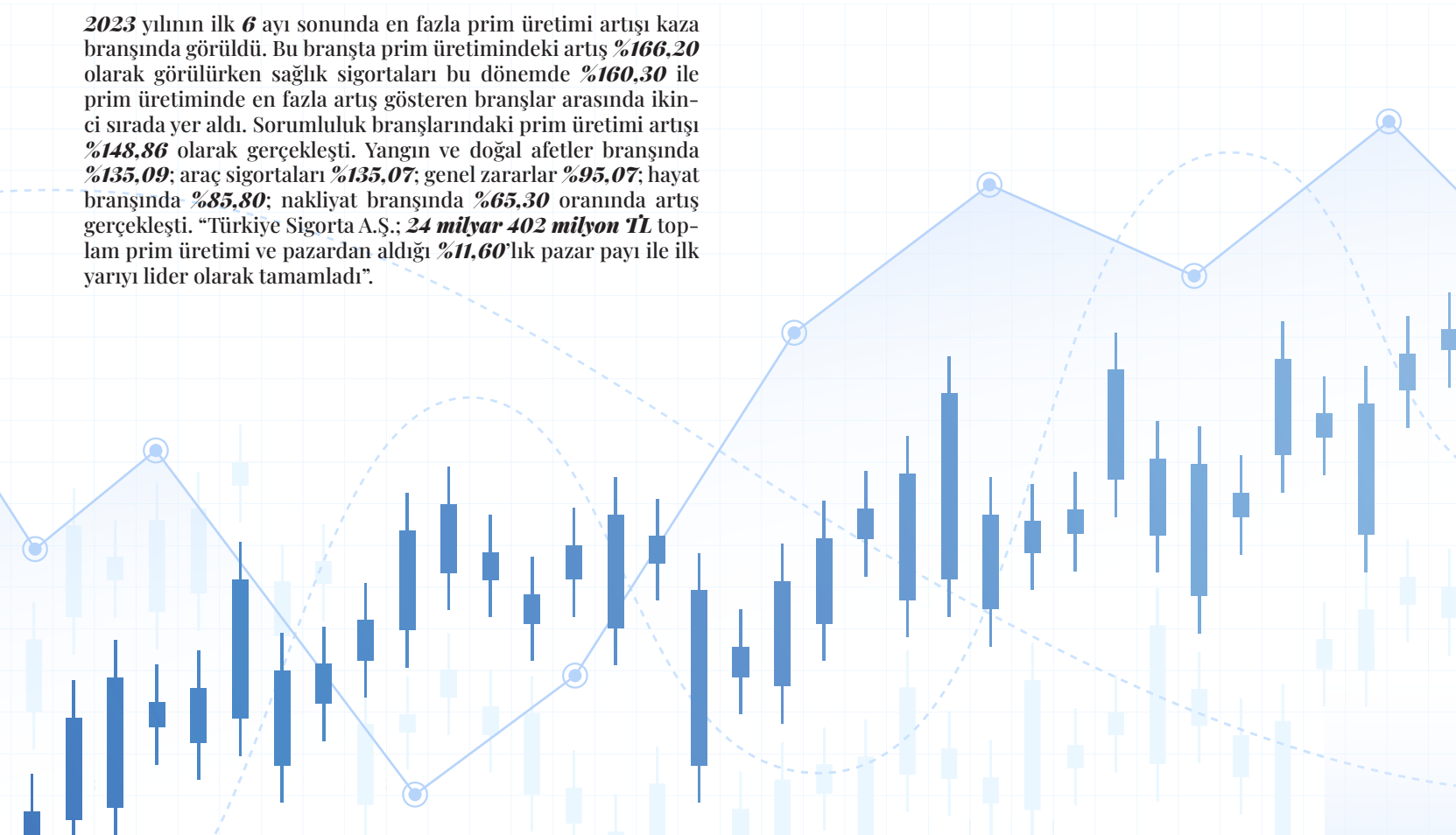
Yılın ilk yarısında toplam sigorta prim üretimi %131 arttı!

Yılın ilk yarısında, sigorta sektöründe toplam prim üretimi önceki yılın aynı dönemine göre **%131** artarak **210 milyar 299 milyon TL** oldu. Bu dönemde gerçekleşen prim üretiminde sorumluluk ve araç sigortalarının payı öne çıkarken prim üretiminde en fazla artış kaza ve sağlık branşlarında görüldü. Türkiye Sigorta Birliği (T.S.B.)'nin **2023** yılı Haziran ayı sonunda açıkladığı verilere göre sigorta sektöründe toplam prim üretimi, **2022** yılının ikinci çeyreğine göre **%131,28** artışla **210 milyar 299 milyon TL** olarak ortaya çıktı. Bu dönemde hayat dışı branşlardaki prim üretimi **%139,04** artışla **185 milyar 659 milyon TL** olurken, hayat branşı prim üretimi **%85,80** artışla **24 milyar 639 milyon TL** olarak görüldü. Yılın ikinci çeyreğinde en fazla prim üretimine sahip branşı, sektörün toplam prim üretiminin **%27,62**'sine sahip olan kara, hava, su araçları, genel sorumluluk olmak üzere toplam sorumluluk sigortaları oluşturdu. Bu dönemde kara, hava, su, raylı araçlar olmak üzere toplam araç sigortaları **%18,44**'lük pay ile ikinci sırada; sağlık branşı **%15,37** ile üçüncü sırada yer aldı. Bu dönemde yangın ve doğal afetler branşının payı **%12,59**; hayat branşının payı **%12,03**; genel zararlar branşının payı **%10,18**; kaza branşının payı **%2,34**; nakliyat branşının payı **%1,43** olarak görüldü.

2023 yılının ilk **6** ayı sonunda en fazla prim üretimi artışı kaza branşında görüldü. Bu branşta prim üretimindeki artış **%166,20** olarak görülürken sağlık sigortaları bu dönemde **%160,30** ile prim üretiminde en fazla artış gösteren branşlar arasında ikinci sırada yer aldı. Sorumluluk branşlarındaki prim üretimi artışı **%148,86** olarak gerçekleşti. Yangın ve doğal afetler branşında **%135,09**; araç sigortaları **%135,07**; genel zararlar **%95,07**; hayat branşında **%85,80**; nakliyat branşında **%65,30** oranında artış gerçekleşti. "Türkiye Sigorta A.Ş.; **24 milyar 402 milyon TL** toplam prim üretimi ve pazardan aldığı **%11,60**'lık pazar payı ile ilk yarıyı lider olarak tamamladı".

Haziran ayı sonunda, hayat ve hayat dışı branşlar toplamındaki genel prim üretimi sıralamasında **24 milyar 402 milyon TL** prim üretimi ve pazardan aldığı **%11,60**'lık pay ile Türkiye Sigorta A.Ş. ilk sırada yer almaya devam etti. Allianz Sigorta bu dönemde **20 milyar 621 milyon TL** prim üretimi ve **%9,81**'lik pazar payı ile ikinciliğini, Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi 18 milyar 243 milyon TL prim üretimi ve **%8,67**'lik pazar payı ile üçüncülüğünü sürdürdü. AXA Sigorta bu dönemde **12 milyar 869 milyon TL** prim üretimi ve pazardan aldığı **%6,12**'lik pay ile dördüncü, HDI Sigorta **12 milyar 448 milyon TL** prim üretimi ve **%5,92**'lik pazar payı ile beşinci sırada yer aldı. Bu dönemde, hayat dışı branşlarda en fazla prim üreten ilk **5** şirket; Türkiye Sigorta, Allianz Sigorta, Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi, Axa Sigorta ve HDI Sigorta olarak sıralandı.

Hayat branşı prim üretiminde ise ilk **5** şirketin sıralaması ilk çeyreğe göre değişmedi. Türkiye Hayat ve Emeklilik, AgeSA Hayat ve Emeklilik, Anadolu Hayat Emeklilik, Viennalife Emeklilik ve Hayat, Allianz Yaşam ve Emeklilik hayat branşındaki ilk **5** şirketini oluşturdu.





NEOVA KASKO SİGORTASI VARSA HAYATINIZ YARI YOLDA KALMAZ!

*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



Nihat Karadağ

Quick Finans Genel Müdürü

SPK onayladı, Quick Finans borçlanma aracı ihraç edecek.

Quick Finans, 350 milyon TL'ye kadar borçlanma aracı ihraç edecek. Türkiye'de ilk defa sigorta grubu tarafından kurulan Quick Finans'ın, borçlanma aracı ihracı için SPK'ya yaptığı başvuru kabul edilerek, onaylandı. Ödenmiş sermayesini de 787 milyon TL'ye yükselten Quick Finans, sermaye piyasası aracı ihraç belgesi ile 350 milyon TL'ye kadar borçlanma aracı ihraç edecek.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, borçlanma aracı ihracı ile yaratacakları kaynakların yatırımcılara değer kazandıracağını ve finansman erişimi konusunda piyasaların yaşadığı sıkıntılara hızlı ve acil çözüm getireceğini belirterek, "Finansman şirketlerinin en önemli özelliklerinden biri, finansmanın tabana yayılması ve geniş kesimlerin finansman kaynaklarına ulaşılabilirliğinin sağlanmasıdır. Güçlü sermaye yapımızın yanında borçlanma aracı ihracı ile de sermaye piyasalarından yaratacağımız kaynaklar, piyasalardaki güç ve potansiyelimizi daha da yükseltecek" dedi.

Kredilerin Tamamı KOBİ'lere

Nihat Karadağ, yeni nesil finansman şirketi olduklarını ve tarımdan otomotive, konuttan ticarete kadar geniş bir yelpazede finansman ürünleri sunduklarını vurgulayarak, şu açıklamaları yaptı: "Tüm kredi ürünlerini; Fatura Koruma Sigortası, Bina Tamamlama Sigortası gibi sigorta ürünleri ve Polişe Prim Kredisi ile destekliyoruz. Kredi portföyünün tamamına yakını KOBİ'lere kullanılan kredilerden oluşuyor. KOBİ'lerin tedarik, stok ve yatırımlarına yönelik ihtiyaçlarını karşılamaya devam edeceğiz."

*Daha fazlası için
QR kodu
okutabilirsiniz.*



Piyasa 2. El Alımlarında Genç Araçlara Yönelindi

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

"10 Kişiden 7'si 1-6 Yaş Araç Alımına Yönelindi"

Eylül ayında yılbaşına göre o km araç bulunurluğunun artmasına bağlı olarak filo şirketlerinin araç parkındaki genç araçların 2. el piyasasına sürmeleri ve araç fiyatlarındaki yaklaşık %15 seviyelerindeki düşüşün de etkisiyle piyasa satılan 2. el araçlar satışları genç araca doğru yöneldi. Şöyle ki; yılbaşında satılan her 10 araçtan 4'ü 1-6 yaş aralığındayken, Eylül ayında satılan her 10 araçtan 7'si 1-6 yaş olarak gerçekleşti.

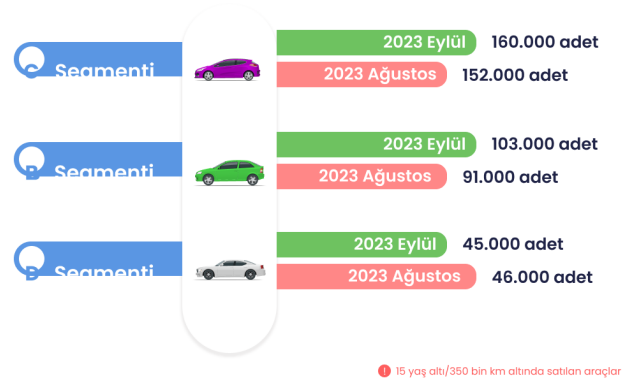
"Ortalama Satışta Kalma Süresi Uzunyor"

Rapora göre, 2023 Eylül ayında satışlar aynı yılın bir önceki ayına göre %7 arttı. Toplamda ise, 2.605.000 adet olan 2022 yılı satışları, 2023 yılında %10 artışla 2.862.000 adede ulaştı. Buna karşılık, "Ortalama Satışta Kalma Süresi" tüm segmentler bazında 2023 Ağustos ayında 47 gün iken; aynı yılın Eylül ayında 53 güne yükseldi. 2022 yılı Ocak-Eylül ayları aralığında ortalama satışta kalma süresi 29 günken 2023 yılının aynı döneminde bu rakam 47 gün oldu. Buradaki ana etkenin araç bulunurluğunun artmasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Rapordaki verilere ilişkin Quick Finans'ın önemli iş ortaklarından Otomerkezi.net'in CEO'su Muhammed Ali Karakaş: "Stok gün yaşının büyümeye devam ettiği doğru, 60-65 günleri de görebileceğini düşünüyorum. Satış fiyatlarındaki düşüş ne kadar hızlı gerçekleşirse stok günleri de o kadar düşer ve araç satışları hızlanır. Son dönemde uygulanan ekonomi politikaları çerçevesinde kredi vadelerinin kısılması tüketicilerin aylık ödeme dengelerini olumsuz etkiledi. Tüketici aylık ödemeler dengesinde taksit tutarına baktığından, vadenin uzaması faiz marjını tolere eden durumu ortaya koyacaktır." diye konuştu.

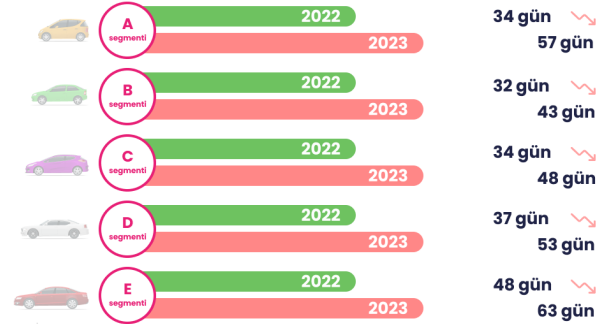
2. EL OTODA EYLÜL AYINDA SATIŞ ADETLERİ ARTTI

2023 Eylül ayında satışlar bir önceki aya göre %7 arttı. Toplamda ise, 2.605.000 adet olan 2022 yılı satışları, 2023 yılında %10 artışla 2.862.000 adede ulaştı.



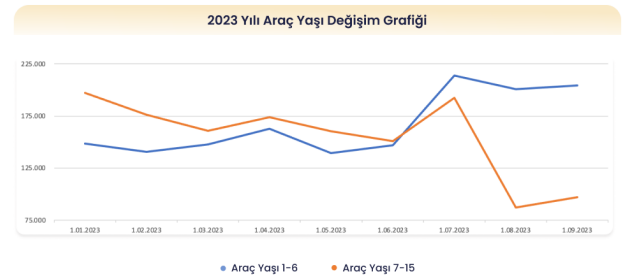
2. EL OTODA SATIŞ SÜRESİ UZUYOR

Ağustos ayında segmentler bazında ortalama satışta kalma süresi 47 günken Eylül ayında 53 gün buldu. 2022 yılı Ocak-Eylül ayları aralığında ortalama satışta kalma süresi 29 günken 2023 yılının aynı döneminde bu rakam 47 gün oldu.



ON KİŞİDEN YEDİSİ 1-6 YAŞ ARAÇ ALIMINA YÖNELDİ

Yılbaşında satılan her 10 araçtan 4'ü, 1-6 yaş aralığındayken, Eylül ayında satılan her 10 araçtan 7'si 1-6 yaş aralığında oldu. Araç fiyatlarındaki yaklaşık %15 seviyelerindeki düşüşün talebi 1-6 yaş araç alımına yönelttiğini gözlemliyoruz.

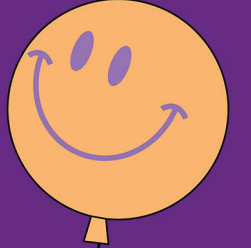




HEPİYİ ACENTESİ HIZ KESMİYOR, YOLA MG ZS COMFORT İLE DEVAM EDİYOR!

Şimdi tamamlayıcı sağlık ve yabancı sağlık poliçesi üreten Hepiyi Sigorta acenteleri, çekilişle **MG ZS Comfort** kazanma şansı elde ediyor!

Bol bol poliçe üreten, şansını katlıyor!
Yoksa siz hala Hepiyili olmadınız mı?



Bu kampanya Hepiyi Sigorta A.Ş. tarafından Milli Piyango İdaresi Genel Müdürlüğü'nün 08.09.2023 tarihli ve E-24951361-255.01.02-43346 sayılı izni ile 18.09.2023 (00.01)-31.12.2023 (23.59) tarihleri arasında gerçekleştirilecektir. Kampanya tarihleri arasında Türkiye genelindeki Hepiyi Sigorta satış kanalları (Acente ve Brokerler), TSS (Tamamlayıcı Sağlık Sigortası-602) veya YSS-Pekiyl Plan (Yabancı Sağlık Sigortası-603) poliçelerinin satışını yaptıklarında, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçesi için, poliçede yer alan kişi sayısı kadar (poliçede yer alan her ayrı gerçek kişi için 1 çekiliş hakkı), Yabancı Sağlık Sigortası için ise (YSS ürünleri tek kişiliktir) 1 çekiliş hakkı kazanacaktır. Katılımlarda ticari unvan ve poliçe no bilgilerinden herhangi biri eksik olanlara çekiliş hakkı verilmeyecektir. Kampanyaya sadece TSS (Tamamlayıcı Sağlık Sigortası-602) veya YSS (Yabancı Sağlık Sigortası-603) poliçeleri dahildir. Kampanya Hepiyi Sigorta satış kanallarına (Acente ve Brokerler) yöneliktir. Kampanya dönemi öncesinde yapılan poliçelerin ek belgelerinden gelen üretimler ya da iptaller kampanya dönemi üretimine dâhil değildir. 31.01.2024 tarihi itibarıyla poliçelerin aktif olması gerekmektedir. 31.01.2024 tarihi itibarıyla iptal edilen sözleşmelerin çekiliş hakları da iptal edilecektir. Çekilişte 1 kişi MG ZS Comfort 1.5 MT Benzinli 06 PS 2023 Model Otomobil (değeri: 6949.000) ikramiyesi kazanacaktır. Çekiliş 08.02.2024 tarihinde saat 11:00'da Hepiyi Sigorta Fatih Sultan Mehmet Mahallesi, Polygon Cad. Buyaka 2 Sitesi 1 Blok No:8A Kat:21, Ümraniye/İstanbul adresinde, noter huzurunda ve isteyen herkesin katılımına açık olarak gerçekleştirilecektir. Kazanan tarihler 14.02.2024 tarihinde Takvim Gazetesi Türkiye Baskısı'nda duyurulacaktır. Asil ve yedek talihliler taahhütlü posta yolu ile tebliğat yapılacaktır. Postada meydana gelen gecikmelerden Hepiyi Sigorta A.Ş. sorumlu tutulamaz. Katılımcının ikramiye kazanması durumunda, adres bilgileri eksik veya bilinmiyor ise gazetede yapılan ilan tebliği için yeterlidir. Kazanılan hak devredilemez, nakde çevrilemez. Hepiyi Sigorta A.Ş., U2 Tanıtım ve Promosyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. çalışanları ile 18 yaşından küçükler kampanyaya katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar bile ikramiyeleri verilmez. KDV ve ÖTV dışında ikramiye ile ilgili tüm vergiler ve yasal yükümlülükler talihlilere aittir. Bu çekilişe katılan herkes, yukarıdaki şartları kabul etmiş sayılır.

*Görseller temsildir.

Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin odağında 'Deprem' ve 'Dayanıklı Şehirler' var.

Türkiye Sigorta Birliği'nin düzenlediği "2. Uluslararası Sigorta Zirvesi" ikinci gününde deprem konusuna odaklanıyor. Kahramanmaraş depreminin Türk sigorta sektörüne etkilerinin yanı sıra depreme dayanıklı şehirler inşa etmede sigortacıların rolünün de konuşulduğu zirvede Prof. Dr. Naci Görür, olası İstanbul depremi ve önlemler hakkında açıklamalarda bulundu.

Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) bu sene 2.'sini düzenlediği Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin son günü deprem ve dayanıklı şehirlerin inşası temasıyla devam etti.

Zirve'de konuşan Prof. Dr. Naci Görür, bilim insanlarının olası İstanbul depremini 7,2 ile 7,6 arasındaki bir büyüklükte olmasını beklediklerini, İstanbul'un Asya yakasının tsunami üretme riskinin daha fazla olduğunu ve Boğaz'da 1-4 metre arasında tsunami oluşabileceğini belirtti. 1999-2014 yılları arasında Türkiye'nin Japonya, İtalya, Fransa, ABD ile birlikte ulusal ve uluslararası sismik araştırma gemileri kullanılarak yaptığı araştırmalara değinen Prof. Dr. Görür, "1200 metreye dalarak bu fayları gözümüzle gördük. Ayağını Marmara Denizi'ne sokmamış insanlar bizden çok konuşuyorlar" dedi.

"İstanbul depremi Türkiye için beka sorunu hâline gelebilir" 15 senede tüm Türkiye'yi depreme hazırlıklı kılmanın mümkün olduğunu belirten Görür, İstanbul'u dirençli hâle getirmek için çeşitli çözümlerden de bahsetti. Türkiye'yi kapsayacak bir yasa hazırlanması gerektiğini belirten Naci Görür, kentlerin yönetiminin zemin ve risk durumuna göre 'Mikro Bölgeleme' esasına göre planlanması ve yürütülmesinin önemini hatırlattı. Görür, Merkez Bankası ve hükümetin kefil olacağı, bankaların vatandaşlara uzun vadeli ve düşük faizli kredi vermesini sağlayacak bir 'Yapı Fonu' önerisi getirdi. Ayrıca altyapı ve yapı stokunun yenilenmesi ile halkın bilinçlenmesinin önemini altını çizdi.

Prof. Dr. Naci Görür, sanayinin merkezindeki İstanbul'un uğrayacağı bir yıkımın ekonomik sonuçlarına da değinerek, dış borçlanmasının önünü açabilecek bu yıkımın Türkiye için bir beka sorunu olduğunu vurguladı.

"18 milyon İstanbullu'nun can sağlığının söz konusu olduğunu unutmamalıyız"

TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez'in moderatörlüğünü yaptığı "Depreme Dayanıklı Şehirler İnşa Etmede Sigortacıların Rolü" başlıklı panelin konukları; Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Altyapı ve Kentsel Dönüşüm Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Sezayi Köse ile İTÜ'den Prof. Dr. Ufuk Yazgan ve Allianz Teknik ve Risk Mühendisliği Direktörü Dr. Ceyhun Eren idi.

Sezayi Köse, yapılan incelemeler sonucunda İstanbul'un altyapısının iyi durumda olduğunu gördüklerini, ancak binalar konusunda yapılması gerekenler olduğunu belirtti. Yapı denetimi sisteminde yeni fikirlere ve istişarelere açık olduklarını ve sigorta sistemiyle entegre edilmesine çalışılacağını ifade eden Köse, 18 milyon kişinin can sağlığının söz konusu olduğunun altını çizerek, halk nezdinde farkındalığın artırılması için herkesin üzerine düşeni yapması gerektiğini hatırlattı.

6 Şubat depremlerinin ortaya çıkardığı tabloya ilişkin bilgiler paylaşan Prof. Dr. Ufuk Yazgan mobilyalar, asma katlar gibi yapısal olmayan unsurların zarar verici etkilerinin altını çizdi. Yazgan, sigorta sektörünün dirençli ve güvenli şehirler oluşturma yolunda kullanabileceği potansiyel araçları şöyle sıraladı: "Afet Sigortası, Mesleki Sorumluluk Sigortası, Bina Tamamlama Sigortası, Bina Güçlendirme Odaklı Risk Transfer Ürünleri, Doğal Afet Bonoları, Parametrik Risk Transfer Ürünleri, İleri Teknoloji Toplama Sistemleri."

Sanayi yapılarındaki riskin nasıl yönetilmesiyle ilgili konular üzerine konuşan Dr. Ceyhun Eren, deprem hasarlarının disiplinler arası bir yaklaşımla ele alınması gerektiğini belirtti. Eren, can güvenliği ve yüksek hasar gibi etkileri vurgulayarak; depremin yapısal olmayan etkilerinin de dikkate alınması gerektiğini, depremde meydana gelen hasara sadece bina bazında değil, ikinci etkileri de dâhil ederek bakmanın önemini altını çizdi.

“Sigortacının Benimsemesi Gereken Motto: Yaşatmak İçin Yaşamak Zorundayız”

Hakan Gldağ'ın moderatörlüğündeki “Kahramanmaraş Depremi'nin Türk Sigorta Sektörüne Etkilerinin ve Alınan Derslerin Sigortacı Perspektifinden Değerlendirmesi” başlıklı panelde ise AXA Türkiye CEO'su Yavuz lken, Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Gçer, Anadolu Sigorta CEO'su Mehmet Tuğtan, Wiyo Genel Müdürü Uğur Çağlar katıldılar.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz lken, Kahramanmaraş depreminin, sektöre rekabeti bıraktıran ve herkesi bir araya getirerek müdahale edilmesine sebep olan çok büyük bir felaket olduğunun altını çizerek şunları ifade etti: “Sigortacılığın itibarına ve deneyim gerektiren bir meslek olduğuna inanarak çalışmamıza devam ediyoruz. ‘Yaşatmak için yaşamak zorundayız’ öğretisi bir sigortacının benimsemesi gereken mottodur. Bence Türk sigorta sektörü bunu yaptı.”

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Gçer, “Hayat sigortasının penetrasyonu genellikle depremden hemen sonra yükselir, depremden bir müddet sonra ise düşer” diyerek, toplum olarak hayat sigortası ve afet sigortasına bakışımızın sürekli olmadığına değindi. Gçer, dijitaldeki anlatımların sigorta

sektörünün ve şirketlerin vatandaşlara ulaşmasındaki rolünün altını çizdi.

Mehmet Tuğtan, Marmara depremi için tedbirlerin bir an evvel alınması, can güvenliği ve iş sürekliliği boyutunun da hesaba katılmasını gerektiğini ifade etti. Marmara Depremi sonrası 30 milyar dolarlık hasar meydana gelebileceğini belirten Tuğtan, deprem sonrası hemen müdahale edilebilmesi için belli hizmet alanlarını ve yetkin kadroları İstanbul dışına, Ankara'ya konumlandırmaya başladıklarını söyledi.

Wiyo Genel Müdürü Uğur Çağlar ise sektörün 6 şubat sonrasında iyi bir refleks gösterdiğini ve bu refleksin unutulmadan devam edilmesi gerektiğini söyledi. Çağlar, deprem sonrası sürecin hızlı ve etkili yönetilmesi gerektiğini vurgulayarak “Deprem sonrasındaki ihtiyaçlar devam ediyor. Bu dönem için de belli çözümler ve mikro ürünler geliştirilerek depremzedelere destek olunabilir” dedi.



**Pr. Dr.
Naci Görür**

**Türkiye
Sigorta Birliği**
Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik şirketleri Birliği

ve Alınan Dersle

Sigort

Peşpeşifinden



liği
ketleri Birliği

erin
caci
Bir



Türkiye
Sigorta ve Emeklilikleri Birliği

Türkiye Sigorta ve Emeklilikleri Birliği

Tur Assist, Europ Assistance'ın Türkiye Partneri Oldu!



Asistans sektöründe 27 yıldır verdiği yenilikçi hizmetler ile öne çıkan Tur Assist, yeni bir anlaşmaya daha imza attı. Europ Assistance'ın Türkiye Partneri olduğunu duyuran Tur Assist, bu iş birliği ile birlikte 200'den fazla ülkede var olan global şirketin Türkiye operasyonlarını hayata geçirecek. Europ Assistance Türkiye Eski Yönetim Kurulu Üyesi Mine Ayhan'ın katılımındaki imza töreninde konuşan Tur Assist CEO'su Timur Selçuk Turan, iş birliklerini sektöre duyurmaktan mutluluk duyduklarını ifade ederken, Tur Assist Yönetim Kurulu Üyesi ve RS Assurance'ın Yönetim Kurulu Üyesi & CEO'su Nihal Asker, "Özellikle Avrupa'daki ve dünya çapındaki birçok sigortalının yanında olan küresel bir şirketle geliştirdiğimiz bu iş birliği, Tur Assist'in global pazardaki firmalarla partner olma hedefleriyle de tam olarak örtüşüyor." açıklamasını yaptı.

Değişen dünyaya ayak uydurarak hizmetlerini her geçen gün geliştiren, sektörün en eski asistans şirketlerinden Tur Assist, gerçekleştirdiği yeni iş birliği ile global hizmetlerde de söz sahibi olmayı hedefliyor. Yeni partnerlik anlaşması kapsamında, dünya çapında Ferrari, Nissan gibi dev markaların yol yardım hizmetlerini bünyesinde bulunduran ve 200'den fazla ülkede faaliyet gösteren Europ Assistance'ın Türkiye'deki operasyonları, RS Otomotiv Grubu çatısı altındaki Tur Assist tarafından yönetilecek. Ayrıca yurtdışında yaşayan ve Europ Assistance'tan hizmet alan yabancı sigortalıların ülkemizdeki operasyonel süreçleri de yine Tur Assist tarafından sağlanacak.

Europ Assistance Türkiye yönetim Kurulu Üyesi Mine Ayhan'ın katılım gösterdiği imza töreninde konuşan Tur Assist CEO'su Timur Selçuk Turan, iş birliklerini sektöre duyurmaktan mutluluk duyduklarını aktarırken yeni kurulan ve sigorta şirketlerine polise bazı verilebilecek hizmetler kurgulayıp sunacak olan RS Assurance'ın CEO'su & Yönetim Kurulu Üyesi ve Tur Assist Yönetim Kurulu Üyesi Nihal Asker, konuyla ilgili olarak "Europ Assistance gibi köklü ve global bir markayla geliştirdiğimiz bu iş birliği, Tur Assist'in global pazardaki firmalarla partner olma hedefleriyle de tam olarak örtüşüyor. Bu iş birliğini tüm sektörümüze duyurmaktan mutluluk duyuyoruz. Ülkemize katma değer sağlayacak ürün ve hizmetler sunmaya devam edeceğiz." dedi.

Maximiles Black The Bodrum Cup'ta kaybetmek yok

Tekne sigortaları ile her zaman
denizcilerin yanında olan Anadolu Sigorta,
bu yıl 6. kez Maximiles Black The Bodrum Cup sponsoru.



**ANADOLU
SİGORTA**

Ray Sigorta CEO'su

Koray Erdogan

Ray Sigorta'da Üst Düzey atamalar yapıldı

Geçtiğimiz günlerde 65.yılıni kutlayan Ray Sigorta'da, uzun vadeli stratejik planlar doğrultusunda organizasyon yapısı geliştirilip yenilendi. Yeni yapılanma kapsamında, şirkette yeni genel müdür yardımcısı atamaları yapıldı.

Ray Sigorta, stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyon yapısını uçtan uca değiştirerek, yeni hedeflerine uygun üst düzey atamalar gerçekleştirdi. Buna göre, Haziran ayı itibarıyla Finans Genel Müdür Yardımcılığı görevine Emre Yağcı'nın atandığını duyuruldu. Yaklaşık 15 yıldır sigorta sektöründe görev yapan Yağcı, 2016-2020 yılları arasında Ray Sigorta'da Bütçe ve Raporlama Müdürlüğü görevini üstleniyordu.

Şirketin Bilgi Teknolojileri departmanı yenilenip, etki alanı genişletilerek "Teknoloji ve Dijital Çözümler" olarak yapılandırıldı. Temmuz ayı itibarıyla, Teknoloji ve Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcılığı görevine Burak Sol getirildi.

Pazarlama ve Müşteri Çözümleri Genel Müdür Yardımcılığı görevine, daha önce şirkette Pazarlama Direktörlüğü görevinde bulunmuş olan Kerem Erdoan atandı. Erdoan, yenilenen Pazarlama organizasyonunda; Pazarlama ve Kurumsal İletişim, Müşteri Deneyimi, Müşteri ve Pazar İç Görüşü, Ekosistem ve Dijital Kanallar, Müşteri Hizmetleri ve Dijital Kanallar departmanlarından sorumlu olacak.

Ray Sigorta'nın yeni organizasyon yapısında "İnsan Kaynakları" departmanının ismi "Yetenek ve Kültür" olarak değiştirilerek, sorumluluk alanı geliştirildi. Yetenek ve Kültür Genel Müdür Yardımcılığına ise Mukadder Aksoy atandı. Aksoy, yenilenen organizasyon yapısında Yetenek Yönetimi, Ücretlendirme ve Yan Haklar, Öğrenme ve Gelişim, İşe Alım departmanlarından sorumlu olacak.

Şirkette uzun yıllardır Strateji Direktörü olarak görev yapan Sevil Şener; Kurumsal Strateji ve Performans, Proje Yönetimi, Sürdürülebilirlik ve Aktüeryal Rezerv Yönetimi departmanlarından sorumlu olarak Strateji Genel Müdür Yardımcılığı görevine,

Satış Direktörü olarak görev yapan Engin Deniz Şener; Bireysel Satış ve Satış Planlama ve Performans Yönetimi departmanlarından sorumlu olarak Bireysel Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevine,

İş Zekası ve Proje Yönetimi Direktörü olarak görev yapan Ersin Tuvar ise; Oto Dışı Hasar, Oto Hasar ve Hukuk ve Bedeni Hasar, Analitik, Anlaşılabilir Kurumlar, Saha Denetim & Araştırma ve Rücu departmanlarından sorumlu olarak Hasar Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.

"Yeni bir 65 yıl için hazırız"

Şirketin yeni organizasyon yapısıyla ilgili açıklama yapan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan; "Elde ettiğimiz başarılar ve uzun vadeli hedeflerimizle paralel olarak şirketimizin organizasyon yapısını geliştirdik ve tamamıyla yeniledik. Ataması gerçekleşen tüm arkadaşlarıma çok güveniyorum ve hepsine başarılar diliyorum. Yalnızca üst düzey atamalar değil; birimler, unvanlar ve sorumluluk alanlarında da yenilemeler oldu. Yaptığımız köklü değişimlerin şirketimize ve sektöre faydalı olacağına inancım tam." dedi.

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?

• Aktüer

Sigorta şirketlerinin istatistiklere ve olasılıklara dayanan hesaplarını matematiksel olarak hesaplayan uzmanlara “aktüer” denir. Aktüerler, özellikler hayat sigortası şirketlerinin tarifelerini, risk primlerini ve rezervlerini matematik hesaplarla tespit ederler ve teknik bilançolarını hazırlarlar. Ayrıca hayat-dışı branşlarda, emekli sandıklarında ve mali yatırım kuruluşlarında da Aktüerler çalışmaktadır.

• Mücbir Sebep

İnsan iradesi, gücü ve müdahalesiyle önüne geçilemeyen, deprem, yıldırım, kasırga gibi doğal afetler mücbir sebep olarak adlandırılmaktadır ve sorumluluk hukuku açısından önem taşımaktadır.

• Teminat Belgesi

Sigorta şirketi tarafından düzenlenen ve teminatın varlığının delili olarak kabul edilen geçici bir belgedir. Sigorta poliçesinin zaman veya her- hangi bir başka nedenle teminatın hesaplandığı sırada hazırlanamaması durumunda, geçici ni- telikte hazırlanan Teminat Belgesi sigorta poli- çesinin işlevini görmek- tir. Teminat Belgesinin yürürlükte olduğu sırada bir hasar meydana gel- mesi durumunda, yasal durum açısından sigorta poliçesi ile aralarında herhangi bir fark yoktur.

• Teminat

Sigorta şirketleri, sigorta sözleşmelerinden doğan taahhütlerine karşılık olmak üzere sigorta primleri ile orantılı olarak teminat göstermek- le yükümlüdür. Teminatlar ancak tesis edilmiş oldukları branşın sigortalıların alacakları için kullanılır ve ancak yasal olarak kabul edilmiş de- ğerlere yatırılabilir. Taşınabilir değer karşılıkları Hazine Müste- şarlığı'nın gösterdiği bankalarda Müsteşarlık adına bloke edilir.

KASKO ARIZA TEMİNATI

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

Mekanik Garanti

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





100

CUMHURİYETİMİZİN YÜZÜNCÜ YILI

100 Yılda Türkiye ve Sigorta

Türkiye’de Sigortacılık Sektörünün 150 yıldan fazla bir geçmişi bulunmaktadır. 19. yy’ın ikinci yansında meydana gelen yangınlar ve bunların sonucunda uğranılan büyük hasarlar ve özellikle 1870 yazında Beyoğlu’ndaki yangında (Büyük Pera Yangını) çok sayıda işyeri, ev, cami ve kilisenin yanması, daha çok yabancı ve yabancılarla ilişkide olan zenginlerin oturduğu bu bölgede sigortanın gelişme süreci hızlanmıştır. 1872 yılında İngiliz sigorta şirketleri, açtıkları temsilciliklerle Türkiye’de ilk sigortacılık faaliyetlerini başlatmışlardır. İngilizler’den sonra Fransızlar da Türkiye’ye ilgi göstermişler ve 1878 yılında ilk faaliyetlerine başlamışlardır. Bu şirketleri, Alman, İtalyan, İsviçre ve diğer yabancı ülkelerin sigorta şirketleri izlemişlerdir. Osmanlı Devleti’nde kurulan ilk sigorta şirketi, sermayesi yabancılara ait olan Osmanlı Bankası, Tütün Rejisi ve Duyun-ı Umumiye İdaresi’nin ortaklığıyla kurulan Osmanlı Umum Sigorta şirketi idi. Şirketin acentelik işlerini Osmanlı Bankası ve Tütün Rejisi şubeleri yerine getiriyordu. Bu şirketler duyulan gereksinimi karşılamakla beraber, o tarihlerde sigorta şirketlerinin kuruluşunu ve sigorta faaliyetini düzenleyen devlet denetimini öngören kanunların, hatta bu konuya değinen bir hükmün dahi bulunmayışı nedeniyle tamamen denetimsiz bir biçimde çalışıyorlar, diledikleri gibi hareket edip, merkezlerinden aldıkları talimatlarla işlem yapıyorlardı. Poliçelerini İngilizce veya Fransızca düzenliyorlar, anlaşmazlık durumunda da dava mercii olarak Londra mahkemelerini veya ilgili şirket merkezinin bulunduğu yerel mahkemeleri gösteriyorlardı. Diledikleri zaman sigorta poliçelerini iptal ediyorlardı. İlk yıllar sigorta şirketleri adlarını duyurmak ve sigorta düşüncesinin yayılmasını sağlayarak portföylerini genişletmek amacıyla vaatlerini yerine getirip, hasar ödemede dürüst davrandılar. Ancak zaman geçtikçe, kapitülasyonların da etkisiyle, çok karlı olarak görülen Türk Piyasalarında, çok sayıda yeni sigorta şirketi açıldı, sigorta ahlakı bozuldu ve haksız rekabet ve ekspertiz suiistimalleri başladı. Hiçbir denetim olmayışı yüzünden sigorta şirketleri uzun süre en normal yangın hasarlarını bile ödemekten kaçınıp, sigortalıların hak ve hukukunu hiçe sayan bir biçimde davranmaya başladılar. 12 Temmuz 1900 tarihinde 43 tanesi yabancı olmak üzere 44 sigorta şirketi bir araya gelerek sabit bir yangın tarifesi belirlədiler. Bu Türkiye’deki ilk tarifiedir. Yangın Sigorta Şirketleri’nin Sendikası adında bir örgütün oluşturulması ve sürekli bir denetim kurulunun bulunması kararı alındı. Londra’da bulunan Fire Office Committee’ nin emirleriyle çalışmalarını yürüten sendika tarafından, yangınlara zamanında yetişerek büyümesini önlemek, yangının nedenlerini araştırmak üzere Fasman adlı bir örgüt kuruldu. Denetim mekanizması ve içeriği geliştirildi. Sendikanın bu olumlu çalışmalarına rağmen çalışan şirketlerin tamamı sendikaya girmediler ve haksız rekabet yapmaya, alman kararların tersine davranmaya devam ettiler. 1908 ve 1914 yıllarında kanunlarda yapılan değişikliklerle yabancı şirketler kontrol altına alınmaya çalışıldı. 1914 yılındaki kanunla yabancı şirketler teminat göstermeye ve vergi vermeye zorunlu tutuldular. Sendikanın adı ise “Türkiye’de Çalışan Sigorta Şirketleri” olarak değiştirildi. Bu yeniliklerle yabancı şirketler Türkler ile ortaklık kurma yoluna gittiler. 1908’den sonra sayılan Osmanlı Devleti’nde 120’yi bulan sigorta şirketlerinin 1923’de 93’e ve daha sonra 53’e indiği görülmektedir. (Birinci Dünya Savaşı’nın neden olduğu koşullar, Yunanlıların işgali ve kenti terk ederken çıkarttıkları büyük yangındır.) Ancak, Cumhuriyetin ilanına kadar tümü yerli sermaye ve teknisyenlerle işletilen bir sigorta şirketinin bulunmadığı görülmektedir. 1923 yılında İzmir İktisat Kongresi’nde ele alınan kararlar içinde sigortacılık ile ilgili kararlar da vardı. Kongre’de sigortacılık ile ilgili belirlenen ilke ve kararların, sigortacılık üzerinde daha önce şikâyetle konu olan hususların giderilmesi amacıyla devlet kontrolünü mümkün kılacak ilke ve kararlar olduğu

anlaşılmaktadır. Cumhuriyet'in ilanını izleyen yıllarda milli sigortacılığın gelişimi yönünde gerek yasal gerek kurumsal önemli girişimler ortaya çıkmıştır. 1924 yılında Türkçe'yi kullanma zorunluluğu getiren yasa ile, poliçelerin İngilizce ve Fransızca düzenlenmesine son verildi. Aynı yıl Sigortacılar Kulübü kuruldu. Daha sonra bu Kulüp yerini 1925 yılında kurulan "Sigortacılar Daire-i Merkeziyesi"ne bırakmıştır. 1927 yılında Sigortacılığın ve Sigorta Şirketlerinin Teftiş ve Murakabesi hakkındaki kanun yürürlüğe girdi. Yerli ve yabancı sigorta şirketlerinin denetlenmesi, döviz çıkışının önlenmesi amacını taşıyan bu kanunun çıkışıyla sigortacılık gelişmeye, yerli sermaye ile kurulan şirketlerin sayısı artmaya başladı. 14 Mart 1925'te Güneş Sigorta AŞ tesis edilmiş ve bunu 19 Eylül 1926'da Bozkurt Türkiye Umum Sigorta şirketi'nin kuruluşu izlemiştir. Bu dönemde Türkiye İş Bankası, bankacılık faaliyetlerinin yanı sıra sigortacılıkla da ilgilenmeye başlamış ve acentelik biçiminde başlayan girişimlerini geliştirmiş ve dönemin ilk milli sigorta şirketi olan Anadolu Sigorta Şirketi'ni kurmuştur. Dönem içinde kurulan Türk sigorta şirketlerinin hemen tamamının yabancı ortaklara sahip olduğu da dikkat çekici bir olgudur. 1929'da Türkiye İş Bankası, Milli Sigorta ile Compagnie Suisse de Reassurance ortaklığı olarak Milli Reasürans T.A.Ş kuruldu. Milli Reasürans şirketi, sigortacılığın millileştirilmesine zemin ve imkan hazırlamak, reasürans primlerinin imkan nispetinde memlekette kalmasını sağlamak suretiyle döviz tasarrufunda bulunmak ve hazineye gelir temin etmek amaçlarıyla kurulmuştu. Ayrıca 1920'lerde devletçiliğin eşiğindeki Türkiye'de devlete gelir yaratmak, yabancı şirketlerin egemenliğini kırmak ve hükümetin toplumsal ve ekonomik politikalarının araçları olarak kullanılmak üzere tekeller oluşturmak amacı da güdülmekteydi. Bu tarihten itibaren Türkiye'de reasürans tekeli başladı ve ülkedeki yerli yabancı bütün sigorta şirketleri topladıkları primlerin bir kısmını Milli Reasürans'a devretmeye zorunlu tutuldu. Hemen hemen dünyada kurulan ilk reasürans tekeli olan Milli Reasürans'dan önce çeşitli tepkiler gördüyse de suistimalleri önlemek, haksız rekabetin kakmasını ve ödemelerin zamanında yapılmasını sağlamak gibi yanlarıyla Türk sigortacılığının gelişmesinde olumlu rol oynadı, halkın sigortaya olan güvenini artırdı. 1932 yılı itibarıyla Türkiye'de 8'i Türk 29'u yabancı toplam 37 sigorta şirketi faaliyet göstermekteydi. Bu şirketlerin tamamı bütün branşlarda yani yangın, nakliyat, kaza ve hayat branşlarında birden faaliyet göstermemekteydi. (Bu şirketlerin en çok faaliyet gösterdiği branş 24 şirket ile yangın branşı idi. Bunu 14 şirket ile nakliyat branşı, 4 şirket ile kaza branşı ve 3 şirket ile hayat branşı izliyordu.) Devletin planlı sanayileşme politikalarını yürütmek üzere 1933'de kurulan Sümerbank tamamen yerli sermayeye dayanmak üzere 1935 yılında Güven Sigorta'yı kurdu. 1936'da ise bir diğer yerli sermayeye dayanan sigorta şirketi olarak Anadolu Sigorta tarafından Ankara Türk Sigorta şirketi kuruldu. 1942 yılında ise, ilk özel sermayeli sigorta şirketi olan "Doğan Sigorta" kurulmuş ve onu 1944'de "Halk Sigorta", 1945'de "Destek Reasürans", 1948'de "Türkiye Genel Sigorta", 1950'de "İnan Sigorta", 1955 yılında "Şeker Sigorta", 1957'de "Güneş Sigorta" 1958'de "Birlik Sigorta" ve "Ray Sigorta", 1959'da "Başak Sigorta" ve "Cihan Sigorta" izlemiştir. 1942 başında sigorta faaliyetinde bulunan kuruluşların 24'ü yabancı şirket temsilcilikleri, 7'si yerli kuruluşlardı. 1942'de Doğan Sigorta, 1944'de Halk Sigorta kurulmuştur. 1942 yılında, 15 milyon liralık Türk sigorta portföyünün 10 milyon TL'lik kısmını Türk sigorta şirketleri üretmekteydiler. Bu oranın önemi, sadece 17 yıl önce prim üreten bir sigorta şirketi olmadığa dikkate alındığında, daha da iyi ortaya çıkmaktadır. 1945'de serbest reasürans piyasasında faaliyet göstermek üzere İş Bankası, Milli Reasürans şirketi, Güven Sigorta, Anadolu Sigorta ve Ankara Sigorta'nın iştirakleri ile Destek Reasürans şirketi kuruldu. 1947'de Genel Sigorta faaliyet

geçti. 1939 yılında sigorta şirketleri Ticaret Bakanlığı'na bağlanmasını takiben, 1959 yılında, sigorta sektörünü ciddi bir biçimde ele alan 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu yürürlüğe girdi. 1950'lerden sonra ulaştırma politikalarında karayolu ulaşımının ön plana çıkartılması ve 1953'den itibaren motorlu taşıt araçlarının Zorunlu Kaza Sigortası kapsamına alınması, sigortacılığın gelişmesinde önemli rol oynamıştır. 1952'de "Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği" adıyla tüzel kişiliğe haiz bir meslek birliği kurulmuş ve 16.07.1952 tarihinde Bakanlar Kurulu tarafından "Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği" ana sözleşmesi tasdik edilmiştir. 1952-1954 yılları arasında "Sigortacılar Daire-i Merkeziyesi" adı "Türkiye Sigortacılar Cemiyeti" olarak değiştirilmiştir. - Ocak 1954'de "Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği" kapanmış ve "Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği" nizamnamesi yayınlanmıştır. 1960 yılında DPT'nin kurulmasıyla, Türk ekonomisinde planlı dönem başlamış ve bu sigorta sektörüne de yansımıştır. 1963-83 dönemini kapsayan ilk dört 5 yıllık planın ikinci beş yılından itibaren, özel sigorta sistemine önem verilmeye başlanmıştır. Ancak bu önem, 4. Beş yıllık kalkınma planından sonra tekrar azalmıştır. Planlı dönemde, sektörün yeniden düzenlenmesi üzerinde durulmuş, ancak bu dönemde reasürans tekeli gündeme oturduğu için, bu konuda gerekli ilerleme sağlanamamıştır. Sigorta sektörü açısından 1980'li yıllar, devletin sektör üzerindeki göreceli kontrolünün azaldığı ve sektörde liberalleşme hareketlerinin gündeme geldiği yıllar olarak karşımıza çıkmaktadır. 1923'den 1987'e kadar geçen 64 yıllık dönemde, kişi başına düşen prim üretimi, ancak 0.35 dolardan, 5.5 dolar seviyesine çıkmıştır. 1968-1984 yılları arasında planlı dönemde alınan bir ilke karar sonucunda sigorta sektörüne yeni şirket girişine izin verilmemiştir. Bu 16 yıllık süre içinde yalnızca bazı reasürans şirketlerinin kurulması söz konusu olmuştur. 1980'lerin ortalarından itibaren Hazine'nin yeni şirket oluşumlarına yeşil ışık yakmasıyla birlikte, sektöre yerli ve yabancı sermayenin ilgisi artma eğilimine girmiş ve şirket sayıları 2-3 misline çıkmıştır. Bu dönemde Batı Sigorta'nın ardından Commercial Union, Toprak, EGS, Merkez, Universal, Rumeli, Sanko, İhlas, Bayındır, Demir, Ege, Emin, Ticaret, Işık gibi sigorta şirketleri piyasaya girmiştir. Özellikle 1994 sonrası dönemde sektörde faaliyet gösteren sigorta şirketleri sayısındaki artışın kaynağında, mevcut şirketlerin hayat branşından ayrı olarak şirketleşmeye gitmesi olgusuna da dikkat çekmek gerekmektedir. 30.01.1989 tarihinde "Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliğinin Çalışma Usulleri Hakkında Yönetmelik" yürürlüğe girmiştir. 1987 yılında yürürlüğe giren 3379 sayılı yasa ile 7397 sayılı yasada, yasal alandaki boşlukları doldurmak, sigorta şirketlerini mali yönden geliştirmek ve sigorta araçlarının durumunu yeniden düzenlemek amacıyla önemli ve köklü değişiklikler yapılmıştır.

09/12/1994 tarihli ve 4059 sayılı Hazine Müsteşarlığı Teşkilat Kanunu ile Sigortacılık Genel Müdürlüğü kurulmuştur. Aynı Kanunla ayrıca Sigorta Murakabe Kurulu, Sigorta Denetleme Kurulu adı altında Hazine Müsteşarlığı merkez denetim birimleri arasına dâhil edilmiştir. Sigortacılık sektörü Hazine Müsteşarlığı bünyesindeki söz konusu iki birim tarafından düzenlenmekte ve denetlenmektedir.

2001 yılında Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu kabul edilmiştir. Son olarak, 2007 yılında artık günün ihtiyaçlarına cevap vermeyen 7397 sayılı Kanun yürürlükten kaldırılarak 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu yasalaştırılmıştır. Bu dönemde Avrupa tek sigorta piyasasına uyum çalışmaları hızlanmış ve sektör daha liberal hale gelmiştir.



İstanbul Valisi Sayın Davut Gül, Quick Sigortaya ziyarette bulundu.

Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Sayın Mahmut Erdemoğlu ve Yönetim Kurulu
Üyeleri ile bir araya geldi.

Türkiye Sigorta'dan 33,5 Milyar TL Prim Üretimi

Sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta'nın 2023 yılı Ağustos ayında toplam brüt prim üretimi; 33 milyar 539 milyon 326 bin 622 TL ile bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 127 oranında arttı.

Türkiye Sigorta, 2023 yılı Ağustos ayı toplam brüt prim üretiminde 33 milyar 539 milyon 326 bin 622 TL'ye ulaşarak bir önceki yıla göre prim üretiminde yüzde 127 oranında artış yakaladı.

Ürün bazında değerlendirildiğinde geçen yıla göre en yüksek artış oranı yüzde 246 ile hastalık/sağlık branşında 1 milyar 644 milyon 970 bin 180 TL prim üretimi ile gerçekleşti. Türkiye Sigorta, kaza branşında yüzde 223 büyümeyle 2 milyar 428 milyon 62 bin 545 TL prim üretimi ve yangın ve doğal afetler branşında ise yüzde 212 büyüme oranıyla 7 milyar 586 milyon 841 bin 162 TL prim üretimine erişti.

Diğer branşlar bazında bakıldığında Türkiye Sigorta geçen yıla göre yüzde 78 artışla genel zararlar branşında 7 milyar 929 milyon 973 bin 211 TL prim üretimi elde etti. Kara araçları sorumluluk branşında yüzde 93'lük bir büyüme sağlayan şirket, 8 milyar 402 milyon 212 bin 676 TL prim üretimine erişti. Ayrıca kara araçları branşında yüzde 164'lük bir artış kaydeden şirket, 3 milyar 952 milyon 280 bin 729 TL'ye ulaştı.



Kısa Kısa

“Kolay”ın
dilimizde
yeni bir
karşılığı var:
Fibasigorta.



Cihaz korumadan kaskoya,
uzatılmış garantiden konut sigortasına
geniş ürün yelpazesi.

Net bilgi. Hızlı işlem.

Her zaman, her yerden ulaşılabilirlik.

Köklü sigortacılık deneyimi.

Güçlü dijital altyapı.

Hayat dışı sigortacılık alanında yeni bir kavram:



444 52 02
fibasigorta.com.tr



Doğa Sigorta Brokerlerini Slovenya'da Ağırladı

Doğa Sigorta, satış kanalları ve iş ortaklarının satış motivasyonunu desteklemek amacıyla düzenlediği kampanyalarını yurt içi ve yurt dışı seyahatler ile ödüllendirmeye devam ediyor. Üretim kampanyasında hedeflerine ulaşan kampanya kazananı brokerler, Slovenya seyahatinde buluştular. 3 gece 4 gün boyunca süren keyifli ve zengin içerikli tur programı ile şehri keşfeden brokerlere; Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Adnan M. Sığın, Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, Kurumsal Satış ve ADK Grup Müdürü İpek Güner ve Kurumsal Satış Müdür Yardımcısı Merve İşleyen eşlik ettiler.

Orta Avrupa'nın tarihi ile çekici destinasyonlarından biri olan Slovenya'nın kalbinin attığı başkent Ljubljana'da şehir ve kültür turu ile seyahat programına start veren brokerler, yerel restoranda lokal lezzetler ile ilk günü tamamladılar. Sarp kayalıklar üzerinde Orta Çağ stili mimarisiyle görenleri büyüleyen kalesi ve gölün tam ortasında 17. yüzyıla ait Barok tarzda inşa edilmiş ihtişamlı kilisesiyle ve doğal güzellikleri ile öne çıkan Bled Gölü çevresinde yaptıkları yürüyüşle huzur bulan katılımcılar, turun ikinci gününde Bled Gölü'nün tadını çıkardılar, akşam ise Michelin yıldızlı restaurantta yenen keyifli akşam yemeği ile günü tamamladılar.

'Seyahat Ödüllü Kampanyalarımıza Devam Edeceğiz'

Keyifli organizasyonun ardından açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, "Değerli iş ortağımız brokerlerimiz için motivasyon ve satış süreçlerini canlı tutacak spot kampanyalar düzenlemeye her yıl olduğu gibi bu yıl da devam ediyoruz. Brokerlerimizle bir araya geldiğimiz ve kurduğumuz bağın gücünü artıracak bu ve benzer organizasyonları her zaman destekliyor ve gerçekleştirmekten mutluluk duyuyoruz. İş ortaklarımızla birlikte büyümeyi prensip edindik. Bir araya geldiğimiz programlarımızda seyahatlerimizin haricinde görüş ve değerlendirmelerimizi yüz yüze görüşme fırsatı da yakalıyoruz. Seyahat ödüllü üretim kampanyalarımıza devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

Emaa Sigorta Sermayesini 450 milyon TL'ye çıkardı!

Emaa Sigorta Yönetim Kurulu, 11.08.2023 tarihinde aldığı kararla şirket sermayesini 450.000.000 TL'ye çıkarılmasına yönelik süreci resmi olarak sonuçlandırdı. Şirket yönetim kurulu bu kararıyla sermayenin artırılmasına ilişkin esas sözleşme değişikliği önerisiyle birlikte şirket genel kuruluna toplantı çağrısında bulundu. Alınan karara göre, şirketin hali hazırda tamamı ödenmiş olan sermayesine 180.000.000 TL daha ilave edilerek toplam sermayesini 450.000.000 TL'ye çıkarıldı. Merkezi İstanbul'da bulunan, turizm ve enerji sektörünün güçlü markası Gateway Management Lojistik A.Ş. 'nin kurucusu olduğu Emaa Sigorta A.Ş. hayat dışı sigortacılık branşlarında faaliyette bulunmak amacıyla 25.10.2021 tarihinde kuruldu. Hayat dışı sigortacılık alanında; kaza, hastalık/sağlık, kara araçları, nakliyat, yangın ve doğal afetler, genel zararlar, genel sorumluluk, kredi, finansal kayıplar, hukuksal koruma ve destek sigortaları branşlarında faaliyet göstermek üzere gerekli izinleri aldı ve ilk poliçesini 02.07.2022 tarihinde düzenledi.

Hali hazırda seyahat sağlık sigortası ürünü ile müşterilerine ulaşan ve bu branşta sektör lideri olan şirket, diğer branşlarda da hizmet vermek üzere acenteleri ile iş birliğine hazırlanıyor.

Daha İyisi İçin Değişimin Kendisi Ol

Sermaye artışının şirkete daha fazla güç katacağını belirten ve değişen müşteri ihtiyaçlarına yönelik tasarladığımız yeni ürünlerle sigorta pazarını geliştirmek istediklerini vurgulayan Emaa Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk şunları söyledi: "Sigortacılık sektörünün geleceğine yönelik belirlediğimiz güçlü vizyonumuzu dinamik ve tecrübeli ekiplerimizin çalışmaları ve sermayedarımızdan aldığımız güç ile birleştirerek Türk Sigorta sektörünün gelişmesine ve büyümesine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. Daha iyisi için "Değişimin kendisi ol" diyerek yola çıktık. Kurumsal kimliğimiz ve insan odaklı yaklaşımımız ile hem bulduğumuz coğrafyada hem de sınırlarımızın ötesinde, güven ve bağlılık yaratma yolunda emin adımlarla ilerleyeceğiz. Bu vizyonumuzu da sermaye artışı ile güçlendirdik. Bir başka heyecanımız ise yakın zamanda acentelerimiz ile buluşuyor olmak. Değişen müşteri ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiğimiz yeni nesil hizmetlerimizi 2023'ün son çeyreğinde acentelerimiz ile buluşturmaya hazırlanıyoruz. Çok heyecanlıyız ve gururluyuz." dedi.



**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

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

 www.dogasigorta.com

 **0 850 811 51 00**

 **Hemen indirin
App Store**

 **Hemen indirin
Google play**



AXA Uluslararası Pazarlar CEO'su Türkiye'yi Ziyaret Etti

AXA Türkiye operasyonlarının da bağlı olduğu AXA Uluslararası Pazarlar CEO'su Hassan El-Shabrawishi, AXA Türkiye ofisini ziyaret etti.

Bu yıl Haziran ayında AXA Uluslararası Pazarlar CEO'luğuna atanan Hassan El-Shabrawishi geçtiğimiz günlerde AXA Türkiye ofisini ziyaret etti. AXA Sigorta üst yönetimi ve iş birimleri ile toplantılar gerçekleştiren El-Shabrawishi daha sonra diğer AXA Sigorta çalışanları ile bir araya geldi.

AXA Sigorta genel müdürlük binasının terasında düzenlenen öğle yemeği esnasında hem üst yönetim ile hem de çalışanlarla bir araya gelen AXA Uluslararası Pazarlar CEO'su Hassan El-Shabrawishi, buluşmada sene başından beri ülke olarak yaşanan tüm zorlu koşullara rağmen AXA Sigorta'nın başarısı karşısında çok etkilendiğini belirtti. Şirket'in ülkede sene başından beri deprem, ekonomideki dalgalanmalar, doğal afetler gibi olağanüstü gündemler yaşamış olmasına rağmen istikrarlı bir şekilde büyüme gösterdiğini belirten El-Shabrawishi, sözlerine şöyle devam etti: "Yaşanılan tüm zorluklara rağmen AXA Sigorta'nın göstermiş olduğu büyüme Türk insanının ne kadar dirayetli olduğunun bir göstergesi. Bununla birlikte AXA Sigorta sene başında Groupama satın alım sürecini başlattı ve Mayıs ayında hisse devri tamamlandı. Birleşme sürecini bu denli hızlı yönetebilmiş olmanızı ve beraberinde gelen başarılı finansal sonuçlarınızı takdir ediyorum. Bu başarı AXA Türkiye çalışanlarının başarısı, Türk insanının azminin mucizesi. Bugün enerjinizi kendi gözlerimle görmek için buradayım ve tüm ekibin başarılarından gerçekten gurur duyuyorum. Bu iki gün boyunca beni etkileyen konulardan bir diğeri yenilikçi ve ino-

vatif yaklaşımıyla Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta'nın yeni ürünü 'AXA Dijital Sağlık Sigortası' oldu. Koç Healthcare ile başarılı bir iş birliği sayesinde, Türkiye'de sağlık branşında bir ilki gerçekleştirdiniz. En güncel teknolojileri, ürün ve hizmetlerinize sade ve pratik bir şekilde entegre ediyorsunuz. AXA Sigorta'nın başarılarının artarak devam edeceğine inanıyorum."

AXA Uluslararası Pazarlar CEO'su Hassan El-Shabrawishi'ye ziyareti esnasında eşlik eden AXA Madrid International Hub Genel Müdürü Nuria Fernández París ise genel müdürlük binasında gerçekleşen buluşmada sözlerine AXA Sigorta ekibine başarılarından dolayı teşekkürlerini ileterek başladı. Geçtiğimiz günlerde Fas'ta yaşanan depremin insani açıdan olduğu kadar, sigortacılık adına da önemli konulardan biri olduğunu belirterek sözlerine devam eden Fernández París şunları söyledi: "Yakın zamanda Fas'ta gerçekleşen deprem hepimizi derinden üzdü. Depreme ilişkin gelişmeleri yakından takip ettiğinizi, özellikle de bölgede yaşayan AXA çalışanlarını merak ettiğinizi biliyorum. Fas depreminin kriz yönetimi konusunda destek sağlayan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ile Hasar Başkanı Eray Kangal'a teşekkürlerimi iletmek istiyorum. Göstermiş olduğunuz dayanışma ve destek çok önemli. AXA Grubu olarak, temsil ettiğimiz değerler doğrultusunda zor zamanlarda desteğimizi esirgmeden birlik olmaya devam edeceğiz."

El-Shabrawishi ve Fernández París'in Türkiye ziyaretlerinden büyük mutluluk duyduğunu belirten AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken: "Tüm dünyada sigorta sektörüne yön veren AXA Grubu olarak, 2024 hedeflerimiz doğrultusunda yeni yapılanmalardan geçiyoruz. Yeni görevine atandıktan sonra, Sayın El-Shabrawishi'nin ülkemize gerçekleştirdiği ilk ziyareti vesilesiyle kendisiyle 2024 sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğumuzu ve pek çok konuyu paylaşma fırsatımız oldu. Bununla birlikte geçtiğimiz hafta Fas'ta meydana gelen ve hepimizi derinden sarsan deprem nedeniyle bölge halkına destek olabilmek adına nakdi ve aynı yardımlar için hızlıca harekete geçtiğimizizin bilgisini de siz değerli çalışanlarımız ile paylaşmak isterim. Çok yakın bir zamanda benzer süreçleri yaşamış bir millet olarak bu felakete kayıtsız kalamadık. Depremden sonra edindiğimiz çok kıymetli bir öğretimiz oldu: 'Yaşamak için yaşamak zorundayız.' AXA Sigorta olarak bölge halkına acil yardım desteklerinin sağlanması adına nakdi yardımlarımızı yapmak için hızlıca harekete geçtik. Aynı zamanda AXA Sigorta çalışanlarının da bağışları ile destek verebileceği bir yardım kampanyası başlattık. Deprem bölgesinde yaşanan büyük kayıplar için sadece bugün değil uzun vadede de dayanışma içinde olmak en büyük gayemiz. Desteklerimizi sürdürülebilir kılmak için çalışmaya devam edeceğiz. AXA Grubu'nun bizlere olan güvenini yinelediği ve perçinlediği bu ziyaret ile geleceğe daha umutla bakıyoruz. Tüm çalışanlarımız ile acentelerimiz ile ve dağıtım kanallarımız ile başarılarımızı sürdüreceğimize inanıyoruz." dedi



Köklerimizden Geleceğe

UNI•CO
SIGORTA
35.YIL

Tam 35 yıldır köklerimizden aldığımız güç ve
insan odaklı yaklaşımımızla
geleceğe birlikte güvenle yürüyoruz.

0850 222 28 00
www.unicosigorta.com.tr

Instagram Facebook X LinkedIn YouTube
[/unicosigorta](https://www.instagram.com/unicosigorta)



Tur Assist Smart-i Awards'ta Altın Ödülün Sahibi Oldu!

Türkiye'nin en yaygın asistans hizmeti ağına sahip Tur Assist, aldığı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Geçtiğimiz günlerde Uluslararası Sigorta Zirvesi ile eş zamanlı gerçekleşen Smart-i Awards etkinliğinde ödüle layık görülen şirket, "Hasar Odaklı Asistans Hizmetleri" uygulamasıyla Dijital Dönüşüm alanında Altın Ödül'ünü kazandı. Sigorta sektörünün ilk ve tek inovasyona dayalı ödül töreninde, 7 farklı kategoride 29 farklı ödül takdim edildi.

Sigorta sektörünün gelişimini hedef alan ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak iş modellerinin, deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla bu yıl ikinci kez düzenlenen Smart-i Awards, 12'nci Sigorta Haftası ve 2'nci Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında gerçekleşti. Sektördeki birçok önemli oyuncunun katılım sağladığı programda jüri üyeleri "Dijital Dönüşüm", "En İnovatif Ürün", "En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı", "Sosyal Sorumluluk", "Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi", "Yılın Ekibi" ve "Yılın InsurTech'i" kategorilerinde 29 projeyi ödüle layık gördü.

Ülkemizin en köklü asistans şirketlerinden RS Otomotiv Grubu çatısı altındaki Tur Assist ise ödüle layık görülen şirketler arasındaki yerini aldı. Sigorta sektöründe hasar süreçlerini kolaylaştırmak adına ortaya koyduğu "Hasar Odaklı Asistans Hizmetleri" projesi, Dijital Dönüşüm alanında Altın Ödül'ü almaya hak kazandı. Sektörde fark yaratmak adına dijitalleşmeyi ön planda tuttıklarını aktaran Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, "Hasarlı araçları henüz çekiciye yüklemeyen fotoğraflayıp, yapay destekli yazılımımız TurApp ile analiz ederek müşterilerimizin hasar süreçlerine katkı sağlayan projemizin aldığı bu ödül bizim için çok değerli. Tüm süreçlerimizde çağa ayak uyduran ve geleceği şekillendiren uygulamalarımızla katma değer sağlamaya devam edeceğiz. Bizleri bu ödüle layık gören tüm jüri üyelerimize teşekkürlerimizi sunuyoruz." şeklinde konuştu.

Türkiye Sigorta'ya Smart-i Awards'tan İki Anlamlı Ödül!

Türkiye Sigorta, Türkiye'nin ilk ve tek inovasyona dayalı sigortacılık ödül programı Smart-i Awards'ta "Sosyal Sorumluluk" ve "En İnovatif Ürün" kategorilerinde iki ödülün sahibi oldu.

Sigortacılığın gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla bu sene ikincisi düzenlenen Smart-i Awards, "İnovatif Dönüşüm" ana temasıyla 12. Sigorta Haftası kapsamında gerçekleştirildi. Türkiye Sigorta, deprem sonrasında gerçekleştirdiği "Türkiye Sigorta Tek Yürek Sosyal Sorumluluk Projesi" ile "Sosyal Sorumluluk" kategorisinde altın ve Evim Yuvan Olsun Kampanyası'na destek vererek, depremzedelere evlerini açanlara özel hazırladığı "Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası" ile "En İnovatif Ürün" kategorisinde gümüş olmak üzere iki ödülün sahibi oldu.

Türkiye Sigorta Teknik ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Sayın Çağrı Akpınar "Türkiye Sigorta olarak hızlı ve çevik yaklaşımımızla depremin ilk gününden itibaren bölgede yer alarak, halkımızın yanında olduk. Evim Yuvan Olsun Projesi'nde evini depremzedelere açanlar için "Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası" güvencesini sunduk. Depremin hemen ardından hayata geçen Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası özelinde 3 bin 12 poliçe düzenleyerek, şimdiye kadar 1 milyon 54 bin TL'yi aşan bir prim ödemesi gerçekleştirdik" dedi.

Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Sayın Selda Çamlıbel Özkoyuncu ise deprem bölgesindeki çalışmaları ile sosyal sorumluluk kategorisinde aldıkları ödülle ilgili şunları söyledi: "Kazandığımız ödül bizim için ayrı bir mutluluk ve gurur kaynağı oldu. Yaşadığımız büyük felaket sonrasında deprem bölgesini çalışmalarımızın odağına aldık. Bu kapsamda yürüttüğümüz; "Türkiye Sigorta Tek Yürek Sosyal Sorumluluk Projesi" ile altın ödül aldık. Bölgede yaptığımız projelerimizin ödülle taçlandırılması bizim için büyük bir gurur."



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

RSServis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RSOto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

otoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

RSBoyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com



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

www.garantiliotoservis.com

METteknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com



f @ in | rsotomotivgrubu

www.rsotomotivgrubu.com

444 40 77



Quick Finans Polİçe Prim Kredisi ile En İnovatif Ürün Kategorisinde Altın Ödül Kazandı!

Türkiye Sigorta Birliği'nin düzenlediği 12. Sigorta Haftası kapsamında gerçekleşen 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde yer alan ve PSM (Payment System Magazine) tarafından, sigortacılığın gelişmesini hedef alan inovatif ürün ve hizmetleri desteklemek amacıyla bu yıl ikinci kez düzenlenen Smart-i Awards (Smart Insurance Awards) ödül töreni 26 Eylül'de Swissotel'de gerçekleşti.

Smart-i Awards ödülleri Polİçe Prim Kredisi ürünü ile finale kalan Quick Finans En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje kategorisinde Altın ödülün sahibi oldu. Sigorta ve Finans sektöründen yüzlerce başvuru arasından yapılan değerlendirme sonucunda verilen ödülü Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ aldı.

Konu hakkında konuşan Karadağ; "Türkiye'de ilk defa bir Sigorta Grubu tarafından kurulan finansman şirketi vizyonu ile sigorta ve kredi ürünlerini bir arada, bütünsel ürünler olarak sunma iddiasıyla yola çıktık. Finansal teknolojiler (fintech) ve sigorta teknolojileri (insurtech) kavramlarını buluşturan bir 'finsurtech' yaklaşımı ile gömülü finans ürünü olan 'Polİçe Prim Kredisi'ni geliştirerek Türkiye'de ilk defa uygulamaya aldık. Bu şekilde, SEDDK Başkanımız Sayın Mehmet Akif Eroğlu'nun Zirvedeki konuşmasında ifade ettiği gibi; geleneksel yöntemlerden uzaklaşarak, yenilikçi bir anlayışla müşteriye fayda sağlayacak, finansal kapsayıcılığı yüksek bir ürün geliştirmiş olduk.

Quick Sigorta, Grup teknoloji şirketimiz Valde ve ana yazılım sağlayıcımız Cybersoft'un ortak çalışmaları ile geliştirilen inovatif ürünümüzü aşamalı olarak tüm sektörün kullanımına sunmayı planlıyoruz. Sigorta Sektörü'nün önemli bir ihtiyacını karşılayacak olan ürünümüzle hem ticari hem de bireysel polİçe müşterilerinin artan polİçe prim tutarlarının polİçe süresine kadar esnek taksitlendirilmesi ile nakit akışlarına uygun olarak ödemelerini kolaylaştırmaktayız. Böylelikle acentelerimiz polİçe teklifini sundukları anda, alternatif bir finansal çözümle müşterilerine Polİçe Prim Kredisi'ni önererek polİçe alımlarında esneklik sağlamaktadır.

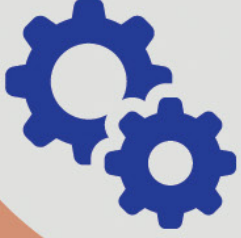
Quick Finans'ın henüz ilk yılında, sektörün en prestijli ödülllerinden biri olan Smart-i Awards'ta Altın ödülü kazanmış olmak hepimiz için büyük bir gurur kaynağı olduğu gibi, bundan sonraki inovatif ürün ve hizmet geliştirme çalışmalarımızda motivasyonumuza önemli bir güç katacaktır." dedi.

"Değişim İçin Önemli Bir Referans"

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar da konuşmasına Smart-i Awards'ı sektörün değişimi yolunda önemli bir referans olarak görüp destelediklerini vurgulayarak başladı. Yaşar, sigortacılık sektörünü daha da ileriye taşımak için geliştirilen inovatif ürün ve hizmetlerin önünü açmak, inovatif projelerin gelişimindeki deneyimleri, tecrübeleri yayarak, daha çok yeni nesil sigorta teknolojileri ve fikirleri üretmek, bunların sigorta sektörüne entegrasyonunu sağlamak ve verimliliğini artırmak için bu programın önemine dikkat çekti.

Sigortalılık oranının artırılmaya çalışıldığı bu süreçte sektörü büyütmenin, sigortalı faydasına yeni ürünler geliştirip kullanımını yaygınlaştırmanın yolunun da inovatif ürün ve fikirlerin önünü açmaktan geçtiğini belirten Yaşar, "Her alanda olduğu gibi sigortacılığın geleceğini de müşteriler şekillendiriyor. Müşteri ihtiyaçları ve hedefleri tüm paydaşlar için bütüne stratejileri ve inovasyon gündemi hakkında içgörü sağlıyor" dedi.





gigit



Aklımız Hep Sizde!

Cep Telefonunuz Gulf Güvencesinde!

Elimizden düşmeyen telefonlar bir gün düşerse diye
Gigit Cep Telefonu Sigortası ile **aklınız hep sizde.**

Hırsızlıktan ekran kırılmasına, sıvı temasından yüksek voltaj hasarına kadar
pek çok durumda cep telefonunuz Gulf Sigorta güvencesinde!



QR kodu okutarak
uygulamamızı
indirebilirsiniz.

   
gulfsigorta.com.tr

GULF
SİGORTA

GIG 
TURKEY

Yüksek Topuklar Zirvesi gerçekleşti.

Kadın Sigortacılar Derneği'nin (KASİDER) iş birliğiyle Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından bu yıl ilk kez düzenlenen Yüksek Topuklar: Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi, "Tabiat Ana: Zorluklar ve Umutlar" temasıyla gerçekleşti.

Zirve'nin açılışında konuşan TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez, Türkiye'nin dünyada kadın-erkek eşitliğinde 129'uncu sırada olduğunu belirterek, "Kadınlarımızın işgücü istihdam piyasasındaki varlığı oldukça az. Bugün istihdam piyasasında 15 yaş üstü %52 olan çalışma oranının sadece %30'u kadınlardan oluşuyor. Sigorta sektörüne bakacak olursak bugün sektörde yaklaşık 23 bin çalışmamız var ve 13 bini kadınlardan oluşuyor. %30'u ise yönetim kurullarında yer alıyor ve yönetici olarak çalışıyor" dedi.

Türkölmez'in konuşmasının ardından açılış konuşmasını gerçekleştiren KASİDER Başkanı Sema Tüfekçiler, şu şekilde konuştu: "Bu zirve, bizden sonra gelecek olan gençliğe bir armağanımız olacak. Gelecek gençlerde. Onların yolunu aydınlatma sözümüz var. Ancak öncelik hep birlikte kadın olması gereken yere taşımak. Çünkü kadın erkek beraber varız ve birlikte tamız."

SEDDK Başkan Yardımcısı Dilek Sakallıoğlu ise şunları söyledi: "Tam kapsamlı, sürdürülebilir bir faaliyet yönetimi, zorlukları aşmak, dayanıklılığı artırmak ve geleceğe dair umutları büyütmek için genel müdüründen uzmanına kadar her çalışan kademesinde cinsiyet dağılımının dengeli çeşitliliğine yer verilmesi, bunu sağlayan koşulların oluşmasına imkân verilmesi ve bu anlayışın benimsenmesi şart. İstatistiklere baktığımızda 2022 yılında sigorta sektöründe kadın çalışan oranının %55, erkek çalışan oranının %45 olduğunu gördüm. Bu, kadın işgücünün sektörümüzde istihdam açısından iyi bir oran dağılımı olarak değerlendirilebilir ancak üst yönetim düzeyine çıktıkça kadın işgücü oranının azaldığını hepimiz biliyoruz. Eğer zorlukları gerçekten aşmak istiyorsanız detaylı ve titiz çalışmaya sahip olan, analitik düşünen kadın işgücünün karar alma mekanizmalarında da yer alacak şekilde dengeli dağılımına her düzeyde yer verilmesi gerektiğini tekrar vurguluyorum."

Açılış konuşmalarının ardından Tuluhan Tekelioğlu imzalı "100 Sigortacı Kadın Yüz / Yüksek Topuklar" belgeselinin ilk gösterimi yapıldı. Gösterim sonrası düşüncelerini paylaşan Tuluhan Tekelioğlu, şu değerlendirmelerde bulundu: "Yüksek topukların gerçek anlamda plazalardaki sesinin ne olduğunu fark ettim. Yüksek topuklar, kadının yılmaz mücadelesini simgeliyor. Bu belgeseli tamamladıktan sonra sigortalı olmaya inandık ve 'iyi ki sigortalıyız' dedik. Bu filmi, Cumhuriyetimizin 100. yılında sadece sigorta sektöründe



KASİDER Başkanı

Sema Tüfekçiler

değil, iş dünyasının her alanında eşitlik için mücadele eden kadın kardeşlerime ve onların yanında yürüyen erkeklerle ithaf ediyorum." Belgesel gösterimi sonrası günün ilk paneli moderatörlüğünü TSB Genel Sekreter Yardımcısı Aysun Yıldız Özer'in yaptığı "Sigorta Sektöründe Kadın Lider Olmak"; QNB Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Melda Şuayipoğlu, Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Necipoğlu ve Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Şebnem Ulusoy'un katılımlarıyla gerçekleşti. Avukat ve yazar Av. Cansen Erdoğan'ın "Çalışma Hayatında Kadın: Hukuki Durum" isimli özel sunumuyla devam eden Zirve, moderatörlüğünü Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in üstlendiği ve SEDDK Başkan Yardımcısı Ebru Gençosmanoğlu, Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Şule Soylu ile Acil İhtiyaç Projesi Vakfı Kurucu Başkanı Ebru Nurluoğlu'nun konuşmacı olarak yer aldığı "Afet Sonrası Toparlanma Sürecinde Kadının Liderliği" isimli ikinci panelle devam etti. EBRD'den Özen Tümer'in gerçekleştirdiği "Dünya'da, Türkiye'de ve Sigorta Sektöründe Rakamlarla Kadın" ve Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet'in gerçekleştirdiği "Çalışma Hayatında Kadın: Dünya'da Yeni Uygulamalar" isimli özel sunumlarla devam eden Zirve, kokteyle son buldu.



Yapımcı - Yönetmen

Tuluhan Tekelioğlu



TSB Genel Sekreteri
Özgür Obalı



Neova Sigorta Genel Müdürü
Neslihan Neciboğlu



Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı
Ayşe Gardet



*RS Otomotiv Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı*
Ünal Ünal



Tür Assist Genel Müdürü
Timur Selçuk Turan



EBRD
Özen Tümer

Konukları izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!



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

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

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.