

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/49

EKİM 2024 • sigortalifedergi.com • 100 TL



Yaşındayız!



amazon hepsiburada trendyol.com CicekSepeti





**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**

SİGORTA LIFE®

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Nice Yıllara Sigorta Life



Sigorta sektörü için yılın en önemli haftasını geride bıraktık. 13.'sü düzenlenen Sigorta Haftası, sektörün tüm paydaşlarının katılımıyla ve farklı etkinliklerle kutlandı. Yazıma başlamadan önce herkesin Sigorta Haftası'nı bir kez daha kutluyorum.

Sigorta Haftası'nın etkinlikleri KASİDER'in Boğaziçi Üniversitesi'nde gerçekleştirdiği Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi etkinliği ile başladı. Sigorta Life olarak bu etkinliğin iletişim ve medya sponsoruyduk. Birçok katılımcı ve konuşmacı, Sigorta Life ekranlarına da konuk olarak bu zirveyi değerlendirdi. Daha sonra Türkiye Sigorta Birliği'nin İstanbul'daki etkinliklerinin ardından Sigorta Haftası Antalya'da sona erdi. Geçtiğimiz yıl olduğu gibi 3. Sigorta Fuarı'nın iletişim ve medya sponsoruyduk. Nest Kongre Merkezi'ndeki standımızı ve stüdyomuzu sektörün tüm yöneticileri ziyaret ederken, fuarın kalbi her zaman olduğu gibi Sigorta Life ekranlarında attı. Özellikle standımızı ziyaret ederek, direktörümüz Serhat Bingöl'e röportaj veren SEDDK Başkanı Davut Menteş'e teşekkür ederim. Her iki organizasyonda büyük emekleri olan Sema Tüfekçiler ve Sezer Özdemir'e ayrı bir teşekkür etmek isterim.

Dergimizin Ekim sayısı bizim için çok özel... Tam 4 yıl önce Ekim ayında Sigorta Life yayın hayatına başlamıştı. 4. Yılımızı kutladığımız bu özel sayının, Sigorta Haftası'na denk gelmesi de çok güzel bir tesadüf oldu. Umarım daha uzun yıllar sektöre hizmet etmeye ve başarılı işlere imza atmaya devam ederiz. Nice Yıllara Sigorta Life...

Tüm bunların yanı sıra Sigorta Life'ın bu sayısında Ankara Sigorta'nın genç ve başarılı genel müdürü Ersin Tüvar röportajı var. Ersin bey ile gerçekleştirdiğimiz sektör sohbetini keyifle okuyabilirsiniz.

Sigorta Life için yeni yayın dönemi de başlıyor. Tüm mecralarımızda yepyeni içeriklerle sizlerle birlikte olacağız. Bizi takip edin...

Sevgiler

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler



SİGORTA FUARI

20

8-9

HABER |

Anadolu Sigorta “Kaybetmek Yok” Diyerek
İkinci Yüzyıla Hazırlanıyor

10

HABER |

Türkiye Sigorta’dan 8 ayda bir önceki yılı aşan
prim üretimi

12-13

HABER |

Unico Sigorta’dan Yılın İlk Sekiz Ayında 8.9
Milyar TL Prim Üretimi!

14

HABER |

Sigortacılıkta 2024 Yılına Bakış

16-17

HABER |

“Kadınlar, Sigortacılık Sektöründe Dönüşümün
Öncüsü Oldu”

18

HABER |

Quick Sigorta Destekli VacciZone’un Kurucusna
TeknoFest 2024’ten Büyük Ödül

20-21-22-23-24-25-26

FUAR |

Fuarın Kalbi Sigorta Life ile Attı

28

HABER |

AgeSA’nın Çevik Dönüşüm Yolculuğu Hız
Kesmeden Devam Ediyor

30-31

HABER |

Türk Nippon Sigorta Yılın Son Çeyreğinde
Kampanyalarına Hız Verdi

32

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğüne
Serkan Uğraş Kaygalak Atandı

34

HABER |

QNB Sigorta’dan Yeni Reklam Kampanyası:
“TSS Eksikliği”

36-37

HABER |

Sigorta Sektörü Gelecek 10 Yılın Yol Haritasını
Belirledi

38

HABER |

Sigortacılıkta Yenilikçi Fikirler Neova
Ideathon’da Buluşuyor

40

HABER |

Türkiye Sigorta’nın Kredi Notu Açıklandı

42

HABER |

AXA Türkiye Siber Riskler Sigortası ile
KOBİ’leri Siber Tehditlere Karşı Güvence Altına
Alıyor

44-45

HABER |

Maher Holding Sigorta Grubu, 13’üncü Sigorta
Haftası’nda Sektöre Değer Kattı

46

HABER |

Katılım Emeklilik, 30 milyar TL Fon
Büyüklüğüne Ulaştı

48

HABER |

Garanti BBVA Emeklilik Kritik Kadın
Hastalıkları Sigortası Artık Mobil’den
Yaptırılabilir

50-51

HABER |

Ceyhan Hancıoğlu; “Sigortacılıkta Risk
Yönetimi Birimi Şart”

52

HABER |

2024 Erkekler AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası
Şampiyonu Arkas Spor Oldu

54

HABER |

Neova Sigorta, Yenilikçi Uygulamalarıyla
Smart-i Awards ve InsurTech’ten Ödüllerle
Döndü



62

SİGORTALİF E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Direktör

Recep Serhat Bingöl

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

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



56

HABER |

Magdeburger Sigorta, İş Ortaklarını Mardin'de Ağırladı

58-59-60

ETKİNLİK |

Sigorta Sektörünün KalbiYüksek Topuklar Etkinliğinde Attı!

62-63-64-65-66

RÖPORTAJ |

Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar Sigorta Life'a Konuk Oldu!

68

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik, Ankara'da Merkez Ofis Açtı

70

HABER |

Estasyon ve Magdeburger Sigorta'dan Elektrikli Araç Sahiplerine Özel Kampanya

72

HABER |

Fibasigorta ve Gürgeçler'den güç birliği!

74

HABER |

"Sompo'nun yenilenen acente platformu 'Ejento' ile her şey daha hızlı ve kolay"

76

HABER |

Doğa Sigorta Brokerlarını Polonya' nın Başkenti Varşova'da Ağırladı

78-79-80

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

82

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü



Oturduğunuz yerden
Dijital Ticari Kredi
Quick Finans'ta!

Quick Finans Dijital Ticari kredi ile anlaşmalı satıcılarımızdan yapacağınız alışverişlerinizi 36 aya varan vadelerle taksitlendirin. Web sitesinden gerekli evrakları yükleyin. Kredi onayı sonrası satıcıdan ürünü teslim alın. Bu kadar kolay.

Eğer satın almak istediğiniz ürünün satıcısı Quick Finans'ta tanımlı değilse "Satıcı Öner" alanından satıcıyı önerin, gerisini biz halledelim.

Tamamı dijital süreç

36 aya kadar taksitlendirme imkanı

Her aşamada gizlilik



Karekodu
telefonunuzun
kamarası ile
okutarak kredi
sürecini başlatın.



QUICK
FiNANS





**Mehmet
Tuğtan**

Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Anadolu Sigorta “Kaybetmek Yok” Diyerek İkinci Yüzyıla Hazırlanıyor

Anadolu Sigorta, 100 yıllık köklü geçmişi ve “Kaybetmek Yok” mottosuyla ikinci yüzyılına emin adımlarla giriyor. Şirketin güçlü finansal sonuçları ve yenilikçi stratejileriyle sigortacılık sektöründeki öncü rolünü vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, “Anadolu Sigorta ikinci yüzyıla girerken sürdürülebilirlik bakış açısını ve teknolojiyi merkezine alan, çalışanlarına değer veren ve müşteri odaklı yaklaşımlarıyla ‘Geleceğin Şirketi’ vizyonunu inşa ediyor” dedi.

Anadolu Sigorta 100 yıllık köklü geçmişi ile sigorta sektöründe öncü rolünü sürdürürken geleceğe dair sağlam ve yenilikçi adımlar atıyor. 2023 yılı itibarıyla Orta Vadeli Stratejik Plan'ında kapsamlı bir revizyon gerçekleştiren Anadolu Sigorta, iş programını ikinci yüzyıla hazırlık vizyonuyla şekillendirdi. Şirket, 2024 yılının ilk yarısında teknik denge sonuçlarını da yükselterek önceki yıla göre %87'lik artışla 5,4 milyar TL net kâr açıklarken prim üretimi hedeflerine de ulaştı.

Bu dönemde özsermayesini de güçlendiren Anadolu Sigorta son 12 ayda %216 özsermaye artışı sağlarken sermaye yeterlilik oranını %65 oranında iyileştirmeyi başardı. Böylece Anadolu Sigorta, özsermaye değerinin prim üretimi ve konservasyon oranını doğrudan etkilediği sigortacılık sektöründe 27 milyar TL'yi aşan özsermaye büyüklüğü ile en yüksek özsermaye değerine ulaştı. Bu büyüklük, aynı zamanda sektörün toplam özsermayesinin %17'sini oluşturuyor.

2023 yılı Şubat ayında yaşanan üzücü deprem felaketi sonrasında denk gelen bu 12 aylık süreçte yaklaşık 475 milyon EUR tutarında deprem hasar ödemesi yapan Anadolu Sigorta'nın özsermayesinin kuvvetlenmesinde ve finansal istikrarının korunmasında ihtiyatlı ve kapsamlı reasürans programı da önemli katkı sağladı.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan: “Anadolu Sigorta ikinci yüzyılında ‘Geleceğin Şirketi’ vizyonunu inşa ediyor”

Sektörün üretim hacminde her geçen yıl büyüme olduğunu belirten Tuğtan, sektör sonuçlarına bakıldığında, üretimde en büyük payın %28,5 ile Kara Araçları Sorumluluk yani Trafik Sigortaları'nda olduğunu, Hastalık-Sağlık (%18,2), Yangın ve Doğal Afetler (%17), Kara Araçları (Kasko) (%15,1) olarak sıralamanın devam ettiğini ifade etti. Tuğtan, Anadolu Sigorta'nın tüm Türkiye'ye yayılmış güçlü acente ağı sayesinde ikinci yüzyıla daha da kuvvetli gireceğini, reasürans yapısını kuvvetlendirirken sektördeki risk paylaşımı ve kapasite yönetimi konusunda da öncü adımlar attığını vurguladı.

Branşlar ile ilgili değerlendirmede de bulunan Tuğtan, “Hayat dışı 15 ana branştan 11'inde ilk 3'te yer alıyoruz. Kara Araçları (Kasko), Su Araçları ve Kefalet olmak üzere 3 branşta sektör lideriyiz. Yangın ve Doğal Afetler, Nakliyat, Hava Araçları ve Hava Araçları Sorumluluk branşlarında ise güçlü ikinciliğimizi sürdürüyoruz. Elbette odak branşlarımızda payımızı artırmaya yönelik çalışmalarımız devam edecek. Özellikle Ticari Yangın konusundaki bilgi birikimimizle çok daha fazla sayıda işletmeyi koruma altına almayı hedefliyoruz. Kasko branşına baktığımızda TÜİK verilerine göre trafiğe kayıtlı toplam araç sayısı 30 milyon civarında. Bu araçların %52'si otomobil statüsünde ve otomobil grubunda kasko penetrasyonu %25 civarında. %75'lik bir pazardan bahsediyoruz. Sağlık sigortalarına olan ilgi, pandemi sonrasında ciddi artış gösterdi. Sektörde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Özel Sağlık Sigortası adetlerinde 2020 yılı sonundan günümüze %98 artış olduğunu görüyoruz. Şirket olarak ise adet bazında %87'lik artışa sahibiz. Sağlık branşında payımızı artırmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

Tuğtan, tarihi sorumluluklarının bilinciyle sigortalıları ve tüm paydaşları için değer üretirken, ürün ve hizmet portföylerinden çalışma ortamına kadar Anadolu Sigorta'nın ikinci yüzyılına hazır olduklarını belirtti ve “Geleceğe, yeniliklere açık ve güçlü bir vizyonla adım atmaya kararlıyız.

Anadolu Sigorta, ikinci yüzyıla girerken sürdürülebilirlik bakış açısını ve teknolojiyi merkezine alan, çalışanlarına değer veren ve müşteri odaklı yaklaşımlarıyla ‘Geleceğin Şirketi’ vizyonunu inşa ediyor. 100 yıllık köklü geçmişimiz, bize sadece sektörün öncülerinden biri olma sorumluluğunu değil, aynı zamanda geleceğe dair sağlam ve yenilikçi adımlar atma gerekliliğini de beraberinde getiriyor” dedi.

“Sigortalıların ihtiyaçları evrim geçirdikçe kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler daha çok değer kazanacak”

Dijitalleşme ve müşteri odaklı hizmet anlayışını ön planda tutan Anadolu Sigorta, sunduğu kişiselleştirilmiş sigortacılık çözümleriyle de dikkat çekiyor. Sektördeki ilk ve tek yerinde Ar-Ge merkezi belgeli şirket olarak asistans hizmetlerinden hasar yönetimine kadar pek çok alanda dijital dönüşüme odaklanan Anadolu Sigorta, yapay zekâ destekli süreçlerle sigortalıların taleplerine hızlı yanıt veriyor.

“Sigortacılıktaki öncülüğümüzü çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik alanında da devam ettiriyoruz”

Sigortacılığın, sürdürülebilir kalkınma ve ekonomik büyümenin sağlanmasındaki öneminin farkında olduklarını aktaran Tuğtan, sürdürülebilirlik yaklaşımlarını bu bilinçle şekillendirdiklerini ifade etti.

Genel olarak dünyanın, özel olarak ise şehirlerin ve ekonominin karşılaştığı risklerden finansal olarak etkilenme düzeyinin çok yüksek olduğunu belirten Tuğtan, “Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarını bu alanda bir kılavuz olarak görüyoruz. 2030 yılına kadar ulaşılması beklenen, 17 başlık altında toplanmış olan Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın tümünün önemli olduğunu farkındayız. Bununla birlikte, odaklanarak daha etkili ve faydalı olabileceğimiz 'Nitelikli Eğitim, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, Sorumlu Üretim ve Tüketim, İklim Eylemi, Karasal Yaşam ve Amaçlar İçin Ortaklıklar ile ilgili çalışmalarımız daha fazla diyebiliriz. Orman yangınlarının erken tespitine katkı sağlayan Ormanın Gözleri projemiz, üçüncü fazı ile 2025'te de devam edecek. 2025'te yine 3. dönemini yürüteceğimiz Anadolu Sigorta Kütüphaneleri, çocukları kitaplarla buluşturacak” dedi.

Anadolu Sigorta'nın sosyal sürdürülebilirlik alanında odaklandığı konulardan birinin de toplumsal cinsiyet eşitliği olduğunu altını çizen Tuğtan sözlerini şöyle sürdürdü: “Yarısından fazlası kadın çalışanlardan oluşan bir şirket olarak, kadınların ekonomik ve sosyal hayata katılmasının ve her alanda eşit temsiline sürdürülebilir kalkınmanın en önemli unsurlarından biri olduğuna inanıyoruz. Eşitlik Komitemizin koordinasyonunda #DahaEşit mottosuyla yürüttüğümüz kurum içi çalışmalar ile sektörümüze örnek oluşturuyoruz. Yayınladığımız Eşitlik Politikamız, Anadolu Sigorta çalışanlarının tamamının katıldığı eğitim serileri, şirket içi yazılı iletişimde yürürlüğe koyduğumuz ve ayrımcı kelimeleri söylemlerimizden çıkarmamızı sağlayan otomatik kelime düzelti uygulaması, gurur duyduğumuz projeler arasında yer alıyor. Geçtiğimiz yıl, Birleşmiş Milletler Kadın Birimi'nin (UN Women), Kadının Güçlenmesi prensiplerini pekiştirmek amacıyla başlattığı Sözden Eyleme WEPs Programı'na da katıldık. Şirketimize, sektörümüze, dünyamıza ve toplumumuza olumlu katkı sağlayacak çalışmalarımıza, etki yaratacak iş birliklerimizle devam edeceğiz.”



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Sigorta'dan 8 ayda bir önceki yılı aşan prim üretimi

Türkiye Sigorta, 8 ayda prim üretiminde önemli bir başarıya imza atarak bir önceki yılın toplamını aşmayı başardı. Şirket, ağustos ayında toplam prim üretimini geçen yıla kıyasla yüzde 92 oranında artırarak 64 milyar 308 milyon TL'ye ulaştırdı.

Türkiye Sigorta; 1 Ocak- 31 Ağustos 2024 döneminde toplam prim üretimini, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 92 artırarak; 64 milyar 308 milyon TL'ye ulaştırdı ve bir önceki yılın toplamda 59 milyar TL olan toplam prim üretimini 8 aylık sürede aştı.

Türkiye Sigorta'nın ilk 8 ayda gösterdiği başarıdan duydukları gururu belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; "8 ayda bir önceki yılın toplam prim üretimine eriştik, bu başarıyla sektördeki liderliğimizi pekiştirerek hayat dışındaki konumuzu güçlendirmeye devam ettik. Sektörümüzün 8. ay üretim sonuçlarına göre en yakın rakiplerimizle aramızdaki prim üretimi farkını açarak ilerleyişimizi güçlü adımlarla sürdürdük. Türkiye Sigorta olarak sigortayı daha ulaşılabilir hale getirmek için uygun fiyatlı ve ihtiyaca yönelik ürünleri hayata geçiriyoruz. Bunu enflasyonla mücadele için önemli bir görev olarak görüyoruz. Bu yaklaşımımız; özellikle kasko ve sağlık sigortalarının fiyatlamasında ve ürün çeşitliliğinde sektörümüze yön veriyor, toplam prim üretimimizin yanında; yangın ve doğal afetler ile tarım branşlarında liderliğimizi güçlü bir şekilde sürdürüyoruz" dedi.

Türkiye Sigorta'nın yakaladığı üretim ve büyüme performansını hız kesmeden devam edeceğini ifade eden Taha Çakmak şunları söyledi: "Yangın ve doğal afetler branşında yüzde 132'lik pozitif bir değişim ile toplamda 17,6 milyar TL prim üretimine eriştik. Kasko branşında ise yüzde 77 artış ile yaklaşık 7 milyar TL'lik prim üretimi sağlarken; sağlık branşında yüzde 203'lük yüksek bir büyüme ile yaklaşık 5 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdik. Nakliyat branşında ise yüzde 241 büyüme elde ederek 423 milyon TL prim üretimine ulaştık. Türkiye Sigorta olarak; ülkemize, dolayısıyla ekonomimize güveniyoruz; ülkemizin stratejik varlıklarına verdiği-miz güvencelerle hem kurumsal hem de bireysel sigorta alanında büyümemizi sürdüreceğiz."

Çocuğunuzun geleceği güvende!

Eğitimin Gücü Hayat Sigortası

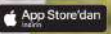
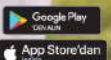
Güçlü ve parlak bir gelecek için siz de **Eğitimin Gücü Hayat Sigortası** yaptırın, yaşam kaybı riskine karşı çocuğunuzun eğitim hayatını güvence altına alın.

%15'TEN
%40'A VARAN
VERGİ
AVANTAJI



Eğitimin Gücü Hayat Sigortası
Türkiye Hayat Emeklilik'te.

Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.



**HEMEN
İNDİR**

Ender Güzeler

Unico Sigorta Genel Müdürü

Unico Sigorta'dan Yılın İlk Sekiz Ayında 8.9 Milyar TL Prim Üretimi!

Unico Sigorta'nın, 2024 yılının Ocak - Ağustos dönemindeki toplam prim üretimi; 8.9 Milyar TL ile bir önceki yılın aynı dönemine göre %104 oranında arttı.

Yeni iş planı döneminde "Sürekli Gelişim" temasına odaklanan Unico Sigorta, 2024 yılının ilk 8 aylık döneminde toplam brüt prim üretiminde 8.9 Milyar TL'ye ulaşarak bir önceki yılın ilk sekiz aylık dönemine göre %104 oranında artış sağladı. Bu artış oranıyla ikinci çeyrekte %75,3 büyüyen sektörün de üzerinde bir büyüme performansı gösteren Unico Sigorta, 2024 yılı prim üretimi hedefine doğru emin adımlarla ilerliyor.

Unico Sigorta, 2024 Ağustos dönemini, en iddialı olduğu Kasko branşında bir önceki senenin aynı dönemine göre %70 artış ile 2 Milyar TL üretim ve 324 Milyon TL kâr elde ederek kapattı. Trafik branşında ise 2024 Ağustos sonunu %108 artışla, 5,3 Milyar TL üretim gerçekleştirerek, 575 Milyon TL kâr ile tamamladı.

Şirketin yangın branşında 2024 Ağustos sonu üretimi 574 Milyon TL olup, geçen yılın aynı dönemine göre %197 artış yakalarken, Ağustos 2024 sonunu bu branşta 192 Milyon TL kâr ile kapatırken diğer branşların toplamında da 109 Milyon TL kâr elde etti.

2024'ün ilk 8 ayının sonunda 2.4 Milyar TL mali gelir elde eden şirket, geçen yılın aynı dönemine göre %148 artış sağlamıştır. Unico Sigorta'ya ait Sermaye Yeterlilik Oranı %130,65 olarak gerçekleşirken, şirketin öz kaynak büyüklüğü de 3.1 Milyar TL'ye yükselmiştir.

"Yenilikçi yaklaşımlarımız sayesinde güçlü bir performans sergiliyoruz."

36 yıllık tecrübe, donanımlı insan kaynağı, güçlü iş ortakları ile sektöre değer katmak için her geçen gün daha çok çabışıklarını belirten Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "2024 yılının ilk 8 ayında gösterdiğimiz güçlü performans, şirketimizin yenilikçi yaklaşımlarını ve büyüme kararlılığını bir kez daha ortaya koyuyor. Dijitalleşme, veri analitiği ve yapay zekâ gibi stratejik öneme sahip alanlarda yaptığımız yatırımlar hem operasyonel verimliliğimizi artırıyor hem de müşteri memnuniyetimizi en üst seviyeye taşımakta önemli bir rol oynuyor. Aynı zamanda müşteri deneyimini iyileştirmek, her zaman önceliğimiz olmaya devam ediyor. Bu doğrultuda, müşterilerimize daha kişiselleştirilmiş ve kesintisiz hizmet sunma yolunda attığımız adımlarla geleceğe güvenle bakıyoruz".

"Başarı hikayemiz, her geçen gün daha da güçlenerek devam ediyor."

Sigorta şirketlerinin sürdürülebilirliği için en önemli faktörlerden birinin doğru risklerin doğru fiyatlaması olduğunun altını çizen Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektör ortalaması %132,14 olan trafik hasar/prim oranımız ikinci çeyrekte %107,25 olarak gerçekleşti ve böylece 26 şirket içerisinde en düşük hasar prim oranı sahip 4. Şirket olduk. Yapay zekâ destekli tarife modellerimiz ile riskleri doğru fiyatlamaya, güvenilir ürün ve hizmetler sunarak müşterilerimizin memnuniyetini artırmaya devam edeceğiz."

3 yıldır istikrarlı olarak kârlı büyümesini sürdüren Unico Sigorta'nın 2023 yılı sonunda 4,9 milyar TL olan yatırım portföyünün, 2024 ilk 8 ay itibarıyla 4,2 Milyar TL artışla 9,1 Milyar TL'ye ulaştığını belirten Güzeler:

"Yatırım portföyümüz ilk yarıyıldan %72 oranında büyüme gösterdi. Unico Sigorta olarak ilk yarıyıldan 1,8 Milyar TL yatırım geliri ile sektörün en iyi yatırım geliri oranına ulaşarak yıllık getiri listesinin zirvesinde yer aldık. İlk 6 aylık getiri oranımız, %54,50 olarak gerçekleşirken, sektörün ortalama yıllık getirisinin %13,5 puan üzerinde getiri sağladık.

2024'ün ilk 8 ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla net kârımızı da %85 oranında artırarak, 1,2 Milyar TL'lik net kâra ulaştık.

Öz sermayemiz 2023 yıl sonuna kıyasla 2024'ün ilk 8 ayında %61,32 artış göstererek 3,1 Milyar TL'ye ulaştı. Böylece Unico Sigorta olarak ilk 8 ayda %61,32 öz sermaye kârlılığı ile %29,27 olan sektör ortalamasının bir hayli üzerine çıkmayı başardık." dedi.

Yılın son çeyreğiyle ilgili ön görüşlerini de paylaşan Güzeler, "Her alanda istikrarı önemsiyoruz. Rasyolarımızı istikrarlı bir şekilde iyileştirmek için azami çabayı gösterirken rekabetten de uzak kalmadığımızı üretim artışlarımızı teyit etmekte. Ancak, Kasko fiyatlarının düşüklüğü ve trafik sonuçlarının sektörü mali gelirlerle karşılanamayacak bir zarar sürecine sokacağını öngörüyoruz. Yakın gelecekte bizi bekleyen sürece teknik kârlılık olmadan girmemeye çalışıyoruz. Aynı zamanda müşterilerimizde güvensizlik, satış kanallarımızın da müşteriler karşısında zor durumda bırakmamak için fiyat istikrarı ile ani fiyat artışlarına başvurmuyoruz ve başvurmayacağız." diyerek sözlerini noktaladı.



Kemal Gül
Aveon Global Sigorta
Genel Müdürü

Sigortacılıkta 2024 Yılına Bakış

2024 yılı, sektörümüzde önemli değişimlerin yaşandığı ve geleceğe dair yeni fırsatların doğduğu bir dönem olarak karşımıza çıkıyor. Hayat dışı, hayat ve emeklilik ile reasürans tüm sektörde faaliyetlerimiz de artışlar yaşanırken, bunun yanında yapısal dönüşümlerimiz, 2024 yılının ilk yarısında, sektörümüze hem büyüme rakamları hem de teknik karlılık açısından kayda değer performanslar sağladı. Ancak bu büyüme, bazı alanlarda iyileştirme ve yenilik ihtiyacını da beraberinde getiriyor.

Bu yılın ilk yarısında, sektördeki şirket sayısında ve prim üretimlerinde önemli artışlar gördük. Hayat dışı şirketlerin prim üretimi %81 artışla 333 milyar TL'ye ulaşırken, hayat ve emeklilik şirketleri %75 büyüme ile 3,5 milyar TL'ye ulaştı. Bu büyümeler, sektördeki genel ekonomik toparlanmanın ve sigorta ürünlerine yönelik artan talebin bir yansıması olarak yorumlanabilir.

Türkiye ekonomisinde yaşanan önemli dalgalanmalar, sigorta sektörünü de etkilemektedir. Dolayısıyla sektör olarak mali dengeleri koruma çabası içerisindeyiz. Sektörümüz, mali karlılık konusunda hayat dışı sigortalar tarafında %7'lik bir düşüş yaşarken, hayat ve emeklilik sigortaları %164 büyüme kaydetti.

Bu durum, hayat dışı branşlarda daha yenilikçi ürünler ve müşteri taleplerine uygun çözümler geliştirme gerekliliğini ortaya koyuyor. Özellikle dijital dönüşüm alanında yapılacak yatırımlar, sigorta şirketlerinin müşterilere daha hızlı, esnek ve kişiselleştirilmiş hizmet sunmasına olanak sağlayacaktır.

Aveon Global Sigorta'nın 2024 Yol Haritası

Aveon Global Sigorta olarak, son çeyreğine girdiğimiz 2024 yılında artan ivmemizle hız kesmeden yolumuza güzel gelişmeleri katarak devam ediyoruz. Üretim anlamında kasko, yangın ve doğal afet sigortaları gibi branşlarda teknik karlılığımıza önemli katkılar sağlarken, diğer yandan büyüme hedeflerimizi gerçekleştirme yolunda önemli bir projenin de temelini attık. Yıl içerisinde duyurduğumuz yeni teknoloji şirketimiz Inna-veon ile IMU Teknopark'ta yerimizi aldık. Türkiye'nin dört bir yanından acentelerimizle Kıbrıs'ta, Adana'da ve Küba'da bir araya gelerek kurduğumuz güçlü bağın pekişmesini sağladık. Temmuz ayında duyurduğumuz sermaye artırımımızın da katkılarıyla yılın son çeyreğinde dijitalleşme odaklı projelerimizle müşteri deneyimini iyileştirme hedefimiz devam edecek. Ayrıca sektörde daha dengeli bir portföy yönetimi stratejisi benimseyerek, sürdürülebilir büyüme hedefimize odaklanacağız.

Ülkemizin karşılaştığı ekonomik ve iklimsel zorlukların sektör üzerinde de olumsuz etkileri olduğu bir gerçek, ancak bu aynı zamanda yeni fırsatların da kapısını aralıyor. Doğru adımlar atıldığında bu fırsatları başarıya dönüştürerek sektöre ve topluma fayda sağlayacağımıza olan inancımız tam. Aveon Global Sigorta olarak, sektördeki yenilikçi çözümlerimizle hem müşterilerimize hem de iş ortaklarımıza en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.



AXA SİGORTA

Siber Riskler Sigortası

Kobilerin Geleceği Dijital, Dijitalin Güvencesi AXA Sigorta

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, siber tehditlere karşı artık yalnız değil.

Siber Riskler Sigortası ile işletmenizin dijital varlıklarını güvence altına alın. Veri kayıplarından iş durmasına kadar geniş kapsamlı teminatlarla siber saldırılara karşı hazırlıklı olun.

- Uzman desteği ve olay yönetimi
- Veri kurtarma ve iş sürekliliği desteği
- Hukuki ve teknik çözümler

Siz işinizi büyötmeye odaklanın, dijital güvenliğini bize bırakın!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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





Ceyhan Hancıoğlu
Magdeburger Sigorta Genel Müdürü

*“Kadınlar, Sigortacılık
Sektöründe Dönüşümün
Öncüsü Oldu”*

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) tarafından Boğaziçi Üniversitesi'nde düzenlenen “Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi”nde yaptığı konuşmada sürdürülebilir geleceğin inşasında kadınların iş gücüne etkin katılımının vazgeçilemez olduğuna dikkat çekti. Kadınların günümüzde sektör farkı gözetmeksizin her alanda başarıyla yer aldığını belirten Hancıoğlu, ayrıca kız çocuklarının eğitim hakkından mahrum bırakılmaması konusunda ailelere de büyük sorumluluklar düştüğünü belirtti.

Sigorta sektöründe kadın çalışan sayısının diğer sektörler göz önüne alındığında ortalamanın üzerinde olduğunu kaydeden Hancıoğlu, şirket bünyelerindeki toplam kadın çalışan oranının %51 seviyesinde bulunduğunu, daha da önemlisi icra kurulundaki 10 yöneticiden 5'inin kadın yöneticilerden oluştuğunu vurgulayarak bu alandaki eşitliğe ne kadar önem verdiklerini açıkladı. Hancıoğlu, sigorta sektörünün gelişimine paralel olarak kadınların sektöre olan ilgisinde artışlar görüldüğünü ve bu çerçevede itici güç konumunda bulunduklarını kaydederek kadınların bu yürüyüşünün çok kıymetli olduğunu belirtti. Hancıoğlu, kız çocuklarının eğitim hakkına erişmesi konusunda ise; “Ülkemizde kız çocuklarının ne zorluklarla büyüdüğüne, eğitim haklarını tam anlamıyla kullanamadıklarına üzülerken tanık oluyoruz. Güçlü bir gelecek için kız çocuklarımızın eğitim hakkını kullanabilmesi hayati önem taşımaktadır. Bu ötelenemeyecek vazgeçilemeyecek bir konudur. Bu yüzden hepimize, ailelere büyük görev düşmektedir. Mustafa Kemal Atatürk'ün de dediği gibi toplumun gerçek anaları, güçlü kadınlardır. Tabii ki çok daha aydın ve faziletli olabilmeleri için eğitim haklarını sonuna kadar kullanıyor olmaları gerekir. Güçlü bir Türkiye için kız çocuklarımızın eğitimle donatılması zorunludur” şeklinde konuştu.

Magdeburger Sigorta'nın 2018 yılından bu yana %100 Türk sermayeli Bor Holding çatısı altında yenilikçi ve vizyoner bir kimlikle faaliyet gösterdiğini de ekleyen Hancıoğlu, “Hep birlikte, daha eşit, daha adil ve daha güçlü bir gelecek için çalışacağız. Magdeburger Sigorta olarak kadınların seslerini duyurabileceği, hak ettikleri yerlere gelecekleri bir dünya için birlikte çalışmaya devam edeceğiz. Sektör kuruluşumuz KASIDER nezdinde sektörümüzdeki tüm kadınlarımızın gücünü, başarısını ve cesaretini kutluyorum” dedi.



Quick Sigorta Destekli VacciZone'un Kurucusuna TeknoFest 2024'ten Büyük Ödül

Quick Sigorta'nın destek verdiği aşı girişimi, VacciZone'un kurucusu Prof. Dr. Nesrin Özören ve ekibinin kanser immünoterapisinde ASC specks zerrecikleri buluşuyla, TeknoFest 2024'te düzenlenen 9'uncu Uluslararası Patent Fuarı'nda "En İyi Akademik Buluş" ödülüne layık görüldü. Bu ödül, biyoteknoloji alanındaki yenilikçi çalışmaların ve Quick Sigorta'nın vizyoner yatırımlarının bir yansıması olarak dikkat çekiyor.

Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nesrin Özören ve ekibinin ödül kazanmasını sağlayan ASC mikrokürecik teknolojisi, 2010 yılından beri Boğaziçi Üniversitesi'nde geliştiriliyor. 2018 yılında triadik patent koruması altına alınan bu yenilikçi buluş, sağlık alanında önemli bir çözüm sunuyor. Prof. Dr. Nesrin Özören tarafından 2020 yılında kurulan VacciZone Biyoteknoloji Araştırma Geliştirme Danışmanlık Sanayi ve Ticaret AŞ tarafından münhasır kullanım hakkını alınan ASC mikrokürecik teknolojisi, bağışıklık sistemini hedefleyerek hastalıklarla mücadelede devrim niteliğinde bir adım atıyor.

Quick Sigorta'nın vizyoner yatırımları meyvesini veriyor

Quick Sigorta'nın 2022 yılında başlattığı VacciZone yatırımı, Türkiye'nin biyoteknoloji sektöründeki gücünü artırma amacı taşıyor. VacciZone'un uluslararası çapta tanınan ve ödül kazanan bir girişime dönüşmesi, şirketin yenilikçi teknolojilere ve bilimsel araştırmalara verdiği desteğin somut bir göstergesi. Quick Sigorta, yalnızca finansal kaynak sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda Türkiye'nin bilim ve teknoloji alanındaki liderliğini güçlendirmeye yönelik stratejik adımlar atıyor.

"Bu sürecin bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, ödülle ilgili düşüncelerini şu sözlerle dile getirdi: "Sağlık alanında yaptığımız yatırımların en önemlilerinden biri VacciZone. Bizim için sadece dijital teknolojiler değil, aynı zamanda sosyal sorumluluk projeleri de büyük önem taşıyor. Bu ülkenin bilim insanlarına sahip çıkmak ve onların çalışmalarını desteklemek, bizim en büyük sorumluluklarımızdan biri. Prof. Dr. Nesrin Özören ve ekibinin bu başarısı, Türkiye'nin bilimsel potansiyelini dünya çapında göstermek açısından son derece değerli. Biz de bu sürecin bir parçası olmaktan büyük gurur duyuyoruz. Bilime ve topluma katkı sağlayan bu tür projelere destek vermeye devam edeceğiz."



SİGORTA HAFTASI

30 EYLÜL - 6 EKİM 2024

#SigortaKıymetBilmektir

Fuarın Kalbi Sigorta Life ile Attı



Bu sene 3.'sü düzenlenen Uluslararası Sigortacılık Fuarı, Antalya'da Nest Kongre Merkezi'nde 3-5 Ekim tarihleri arasında gerçekleşti.

Sigorta Life'in iletişim sponsorluğunda gerçekleşen fuar boyunca paneller ve oturumlar gerçekleştirilirken, acentelerin de yoğun bir katılımı vardı. Bu sene de her yıl olduğu gibi fuarda standıyla yer alan Sigorta Life Dergi, fuar boyunca standa gelen misafirleriyle özel röportajlar gerçekleştirdi.



Darut Menteş

SEDDK Başkanı

Fuar tek kelime ile şölen havasında geçiyor. Sektörün bütün paydaşları burada. Tek bir amacımız var; ülkemizdeki sigortacılık bilincinin artırılması, sigortalı oranının artırılması ve teminatsız tek bir varlık kalmaması... Vatandaşlarımızın sigorta bilincinin artması ve farkındalığın oluşması anlamında değerli bir fuar oluyor. Gençlerin fintech bacağından ilgi duyduğunu düşünüyorum. Bu anlamda gençlerin, potansiyeli yüksek bir sektör olarak düşünüyor. Bu konuda gençlerimize her türlü desteğe de tüm sektör olarak vermeye hazırız.

Uğur Gülen

TSB Başkanı

13. Sigorta Haftası'm kulladık. Haftanın başında TSB olarak bir zirve gerçekleştirdik, haftanın sonunda da 3. Sigorta Fuarı'nı gerçekleştirdik. 'Sigortanın fuarı olur mu' diye sorduklarında artık bu soruya 'Evet sigortanın fuarı oluyor ve oldukça da etkili oluyor' cevabını verebiliriz. Sigorta büyük bir ekosistem. Ben bu kelimenin artık daha fazla kullanılmasından da memnunuz. Bu ekosistemin içerisinde çok sayıda paydaş var. Bu fuarda tüm bu paydaşları görmekten çok mutlu oldum. Fuar alanında çok sayıda genç kardeşimizi gördüm. Benim onlara özel bir mesajım var. Sigorta çok iyi bir meslek. Sigortayı meslek edinmek isteyen gençler korkmasınlar. Malesef sigortacılık, gençlerin gelecek hedefleri arasında üst sıralarda değil. Ben de sonradan sigortacı oldum ama sigortacılık yapılabilecek en güzel mesleklerden birisi.



Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve
TSB Başkan Yardımcısı

Sigorta Haftası'na çocuklarımızla başladık. İlkokul öğrencilerimize, güven, güvence ve sigorta kavramlarını önceleyen seminerlerle atölye çalışmalarına başladık. Ben haftaya başlarken çok umutlandım. Çocuklarımızın bu kavramlarla kurduğu cümleler bizleri çok heveslendirdi. Önümüzdeki 10-15 yıl bu çocuklarımıza yatırım yaparsak, sigorta penetrasyonunun artırılması yönünde oldukça yol alacağımızı düşünüyorum. Sigorta Fuarı bu sene halka da açık. Bir yandan dışarıda festival gerçekleştirirken bir yandan da içeride paneller ve konuşmalar gerçekleştiriliyor. Katılımın ve fuar alanının daha iyi olduğunu gördüm. Elbette her organizasyonda ve etkinlikte ufak aksaklıklar olabiliyor ama genel olarak baktığımızda verimli bir fuar geçirdik.



Yavuz Ülken

AXA Türkiye CEO'su

Sigortacılık itibarlı bir meslek. Bu mesleğin topluma nüfuz etmesi için farkındalığın yukarı çıkması lazım. Sigorta Haftası da bunun için bir fırsat. İster yerelde ister globalde Türk sigortacıları olarak dikkat çekmek zorundayız. İstanbul'da 2 günlük bir sempozyum ve Antalya'da 2 günlük bir fuar, bu yıl için iyi diye düşünüyorum. Gelişim alanlarımız var. Daha tematik gitmemiz gerekiyor. Daha geleceği odaklayan ve geleceği risk olmaktan çıkaran, sigorta sektörünün geleceğini inşaa ettiğimiz etkinlikler olması lazım.

Firuzan İşcan

HDI Sigorta Genel Müdürü

Bu sene özellikle yeni fuar alanı geçen seneye göre çok daha iyi görünüyor. Daha geniş ve daha fazla katılımı kaldıracabilecek seviyede. Konferans alanımız da çok büyük bir alan. Dolayısıyla burada sigorta sektörünün tüm paydaşlarını ağırlıyoruz. Sektörün tüm kurumlarının da bu fuarı desteklemesi katılımı artırdı. Türkiye'nin dört bir yanından gelen acentelerimiz ve iş ortaklarımız var. Burada onlarla buluştuk ve çok verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Biz acentelerimizle olduğumuz her ortamda çok keyif alıyoruz. Sadece HDI Sigorta acenteleri değil bizimle çalışmayan acenteler de ziyaretimize geldiler, hepsine çok teşekkür ediyorum. Sigorta sektörünün en önemli sorunlarından birisi yetişmiş insan kaynağı. Bu ortamda gençlerle de birebir iletişim şansımız oldu. Onları da buluşmalar daha fazla motive ediyor.



Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta Genel Müdürü

Geçtiğimiz yıl düzenlenen fuara, yurt dışı seyahatimden dolayı katılamamıştım. Bu sene ilk katılımım oldu. Burada olduğum için de gerçekten çok mutlu oldum. Umuğumdan daha fazla bir katılım gördüm. Sadece sigorta şirketleri değil ekosistemin içerisindeki tüm paydaşların katılım gösterdiğini gördüm. Neova Sigorta olarak bizim de standımız var. Birçok acentemizle hem tanışma hem de sohbet etme imkanımız oldu. Sigorta Haftası da son derece verimli geçti. Emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum. Dolu dolu bir hafta oldu. Umarım tüm bu çalışmalar sigorta penetrasyonunun artırılmasına yardımcı olur.





Ünal Ünal

RS Otomotiv Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı

Önceki yıla göre daha iyi bir fuar geçiriyoruz. Bundan sonraki yıllarda da gelişerek ilerleyip, yapılan hatalardan ders almak lazım. Geçtiğimiz yıl yapılan fuardaki en büyük eksik, halka açık olmamasıydı. Bu sene görüyoruz ki gençlerin katılımı fuarın atmosferini de çok değiştirdi. Ben bir sonraki fuar için sivil toplum örgütlerinin de katılımını önerdim. Farklı meslek gruplarının da sigorta ile alakalı ihtiyaçlarını ve sorunlarını burada dinleyip, çözüm üretmemiz gerekiyor. Bu şekilde fuar da amacına ulaşmış oluruz. Bu fuarın en önemli gündemlerinden bir tanesi dijitalleşmeydi. Satış kanallarının sorunlar tartışıldı. Biz de yeni markamız olan sigortaacentesi.com ile burada fark yaratmak istedik. Acentelerin dijitalleşmesiyle ilgili sorunlar vardı. Birlik olarak acentelerin tek bir internet sitesi üzerinden hareket ettiğinden başarılı olacağına inandık.

Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü

3 senedir katıldığım ve fikir olarak da desteklediğim bir organizasyondur bu fuar. Aynı zamanda emeği geçen herkese de buradan bir kez daha teşekkürlerimi iletiyorum. Burada esasında 2 gün boyunca rekabeti yaşamadığımız bir ortam var. Bu benim için çok kıymetli. Hepsisi aslında dostumuz, çok eskiye dayanana arkadaşlıklarımız var ancak normal günlük hayatta rekabet yaşıyoruz. Burada 2 gün bunu unutuyoruz. Sohbet ediyoruz, birbirimizi stantlarını ziyaret ediyoruz. Bu sene biraz daha halka açık olmasının da artısını gördük. Potansiyel sigortalılarımızı da gördük. Aslında ne kadar doğru bir sektörde olduğumuzu, sigortacılığın da ne kadar kıymetli bir sektör olduğunu anlatma fırsatı yakaladık. Ben burada olmaktan her zamanki gibi çok keyif alıyorum.



Levent Korkut

TOBB SAİK Başkanı

Geçtiğimiz yıllara göre bu sene bir değişiklik oldu. Bu fuarı, sigortacılık haftası içerisine ekledik. Bir fuar merkezinde olmasını önerdik ve bu yıl bunun da avantajını gördük. Panellere de bu sayede katılım ve ilgi yüksek oldu. Arkadaşlarımız ilgi gösterdiler. 250'ye yakın il delegesi geldi. 3 bin civarında da acente katılımı oldu. Bu da gerçekten fuardaki tüm sigorta şirketlerini memnun eden bir sayı oldu. Bunlara ek olarak belediyelerle ortak bir çalışma yaparak, buraya halkın da katılımını sağladık. Bizim amacımız bu fuarın özellikle acenteler üzerinde ciddi bir mali yük olmamasıydı. Bu konuda amacımıza ulaştık. Tüm paydaşlarımızın Sigortacılık Haftası'nı kutluyorum.



Okan Saraç

HGR Hasar Restorasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

Her sene üzerine koyarak gelişen bir fuar oluyor. Bu da bizleri oldukça memnun ediyor. HGR olarak standımızda, üzücü Maraş depreminde arama kurtarma faaliyetleri sırasında kurtarma ekiplerinin kullanması için yaptığımız bir kabin var. Çalışmalar sırasında üzerine ağırlık düşmüştü ve gerçek manada hayat kurtarmıştı. Biz de böyle interaktif bir stat hazırladık. Deprem döneminde sigortanın önemini anladık. Yaklaşık ülke ekonomisine 700 milyon euro civarı katkımız olduğu söyleniyor. Biz HGR olarak uzun süre deprem bölgesindeydik. Ben 5 ay boyunca personelimle beraber orada kaldım. Şu anda fuar alanının dışında bir de otel tırımız var. O tırda da bölgedeki arama kurtarma faaliyetlerinde bulunan personelimiz kaldı. Hatırlayınca bile çok üzüliyoruz. Bu olaylarda önlemlerin alınması adına da ders olmasını diliyorum.

Ramazan Öztürk

Open Yazılım Kurucusu

Çok güzel bir fuar geçiyor. Özellikle genç arkadaşlarımızın katılımı bizleri fazlasıyla sevindirdi diyebiliriz. Acente katılımı da beklenen seviyede. Bu fuar sigorta sektörüne yön veriyor. Umarım gelecek dönemde farklı illerde de bu fuar düzenlenir. Emegi geçenlere teşekkür ederim.



Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü

Fuara ciddi bir katılım var. Oldukça güzel konu ve konuklarla paneller de bir yandan gerçekleşiyor. Mesleğimizi ileriye götürme noktasında çok önemli konu başlıkları belirlenmiş ve bence oldukça da faydalı bir şekilde devam ediyor. Maher Holding bünyesindeki bütün şirketlerimizi buraya getirdik. Quick Sigorta'nın önderliğinde bir finansal ekosistem yaratmaya çalışıyoruz. Buna da acentelerimizi ortak etmeye çalışıyoruz. Buradaki standımızla onu da aslında görselliğe kavuşturduk. Bütün üst düzey yönetimiyle buradayız ve gelen tüm soruları bizzat cevaplandırmaya çalışıyoruz. Bu ekosistemi dillendirmeye ve anlatmaya odaklanmış durumdayız.





Bekir Engürülü

TARSİM Genel Müdürü

Biz de TARSİM olarak fuara ilk başladığı yıldan bu yana katılım sağlıyoruz. Özellikle bu yıl halkımızın da katılması bizi ayrıca memnun etti. Öğrenci kardeşlerimiz burada ve onların soracakları sorular açısından da bu fuarı önemli buluyoruz. Sigortacıların karşılaşması ve birbiriyle dialog kurmalarını aynı şekilde çok önemli bulmaktayız. Karşılıklı iletişim olmasının öneminin de altını çizmek istiyorum. Tarım sigortasız olmaz diyorum. Sigorta Haftası nedeniyle üreticilerimizi sürekli bilgilendirdik ve penetrasyonumuzu artırmak hedefiyle sayın bakanımız İbrahim Yumaklı beyin talimatıyla bir kampanya başlattık. Tüm paydaşlarımızla yerel olarak toplantılar düzenliyoruz. Batman ve Kırşehir'de başladık, Türkiye'nin her yerinde bu toplantıları devam ettireceğiz ve herkesi bilgilendirerek sigortalılık oranını artıracacağız.

Volkan Terzioğlu

Quick Hayat Sigorta Genel Müdürü

Çok heyecanlı ve çok yoğun bir fuar geçiyor bizim için. Daha ilk saatlerden itibaren yoğun bir acente ziyareti ile karşılaştık. Acentelerimizin bu ilgisi bizleri fazlasıyla memnun etti. Onların taleplerini ve fikirlerini dinleme şansımız oldu. Aynı zamanda bizim de onlara neler sunduğumuzu ve sunacağımızı tartıştık. Gerçekten çok verimli geçtiğinin altını çizmek isterim. Quick Hayat'ın ilk fuarıydı. Panellerimizde de sektörün sorunlarını dile getirme şansımız oldu. Sigorta Fuarı'nın sektörümüz açısından hayırlı olmasını diliyorum.



Erdal Turgut

DASK Koordinatörü

DASK olarak biz bu tür etkinlikleri çok önemsiyoruz. Bu fuara da üç kurumumuzla beraber geldik. Dolayısıyla kendi açımızdan baktığımızda fuarı çok olumlu buluyoruz. Paneller de çok bilgilendirici oluyor. Açıkçası sektörün sorunları da böyle ortamlarda tartışıldığında daha verimli sonuçlar alınıyor. Biz de burada yakın zamanda hayata geçecek olan Zorunlu Afet Sigortası'nı anlattık. Bu konuda çalışmalarımızı tamamladık. 1 Ocak itibarıyla Zorunlu Deprem Sigortası'nın yerini Zorunlu Afet Sigortası alacak. Bununla ilgili sektörün tüm paydaşlarına bir sunum yaptık. Herkesin Sigorta Haftası'nı kutluyorum.



Sertaç Canal

Türk Reasürans
Genel Müdür Yardımcısı

*Katılımın oldukça yoğun olduğunu gördük. Hem şirketlerimiz, hem acen-
telerimiz ve hem de vatandaşlarımız burada. Türk Reasürans olarak yılı
kapatmak üzereyiz. Bizim için çok zorlu anca bir o kadar da başarılı bir
yıl oldu. Umarım gelecek yıl sektörümüz adına çok daha başarılı geçecektir.*

Berrin Dinç

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı

*Öncelikle çok güzel bir atmosfer olduğunu söyleyerek başlamak istiyorum.
Sigorta şirketleri burada ancak sektörün tüm paydaşları da katılım sağ-
ladığını için mutluyuz. Bu fuarın geleneksel hale getirilmesi de önemliydi.
Böylesine bir katılım sektörümüz için gurur verici. Toplantılar ve panel-
ler de keyifli geçiyor. Genel olarak sorunlar ve çözümleri noktasında birlik
olundu. Bu da önemliydi. Acentelerimize de ciddi bir destek verildi. Biz de
üyelerimizi bilgilendirdik. Katılan acentelerin de katıldıklarında keyif al-
dıklarını görmek bizim için çok sevindirici.*



Bilal Türkmen

Sigortaacentesi.com Genel Müdürü

*Hayatımızın her alanında olduğu gibi dijitalleşme gerçeği artık önümüzde.
Burada tren çoktan kalktı. Sigorta sektöründe de aynı şekilde dijitalde bir
kayma var. Bu sadece Türkiye'de değil tüm dünyada bu yolda ilerliyor. An-
cak özellikle ülkemizde acenteler bu dijitalleşmeden almaları gereken payı
alamıyorlar. Öncelikle şunu söylemek istiyorum; dijitalde de olsa sigorta-
nın acenteler tarafından satılması gerektiğine inanıyoruz. Acenteler müş-
terisine dokunmayı biliyor. Biz burada kümelenme modeli ile acentelerin
güçlerini birleştirerek var olmaları gerektiğini düşünüyoruz. Hiçbir zaman
acentenin yerini almayacak bir modelle, onların müşteri haklarına her za-
man saygı duyacak tarafsız bir platform kuruyoruz. Burada da sektörün
bir araya geldiğinde neler yapabileceğini görüyoruz, çok verimli bir fuar
geçiyor diyebilirim.*



Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK **CORPUS'TA**

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar.

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

Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.

Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr





AgeSA'nın Çevik Dönüşüm Yolculuğu Hız Kesmeden Devam Ediyor

Çevik dönüşüm çalışmalarına, kurum kültürünü kapsayacak şekilde devam eden AgeSA, İş Teknolojileri bünyesinde çevik dönüşüm çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. AgeSA, yaptığı çalışmalarla kaynak maliyetlerinde %25 tasarruf sağlamayı başardı.

Fahri Arkan

AgeSA İş Teknolojileri
Genel Müdür Yardımcısı

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, "Çevik Dönüşüm Çalışmaları" kapsamında çevikliği kurum kültürüne taşıyor. İnsan, süreç ve sistem odaklı yaklaşımlarıyla çevik dönüşüm yolculuğuna kararlılıkla devam ediyor. AgeSA, Kurumsal Çevik Dönüşüm Programı'nın tamamlanmasının ardından çevik olgunluk seviyesini artırma ve daha proaktif, otonomisi yüksek takımlar kurma hedeflerine odaklanıyor. Toplamda 90 takıma yayılarak genişletilen dönüşüm süreci, özenle kurgulanan eğitim programlarıyla destekleniyor. Şu anda 680 çalışan, çevik takım anlayışıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Genel Müdürlük çalışanlarının %91'i ise çevik takımlarda görev alıyor.

Kaynak maliyetlerinde %25 tasarruf

Çevik dönüşümün bir parçası olarak Proje Yönetim Ofisi'ni daha yalın ve değer odaklı bir yapıya dönüştürdüklerini anlatan AgeSA İş Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı A. Fahri Arkan, yapılan çalışmaları şöyle anlatıyor: "Çevikliği, her seviyedeki çalışanımızın sahiplendiği ve katkıda bulunduğu bir süreç olarak kurgulayarak kurum kültürümüzün bir parçası haline getirmek için çalışıyoruz. Dijitalleşme sürecimizde her gün bir adım daha ileriye gidiyor, hızımızı ve verimliliğimizi artırmaya devam ediyoruz. Proje Yöneticisi rolü ile Scrum Master rolünün birleştirilmesiyle oluşturulan Çevik Lider rolü sayesinde, projelerin zamanında teslim edilmesi ve kaynak yönetimi konularında önemli gelişmeler sağladık. Bu çalışmalar sonucu kaynak maliyetlerinde %25 tasarruf elde ederken, iç kaynaklarla gerçekleştirilen Çevik Olgunluk Değerlendirmesi sayesinde de danışmanlık maliyetlerinde ciddi bir tasarruf elde ettik."

Sürekli Gelişim İçin 5 Farklı Program

AgeSA, Çevik Akademi programı altında Master Gelişimi, Product Owner Gelişimi, Yönetici Gelişimi, Takım Gelişimi ve İnovasyon konularında beş farklı gelişim programı sunuyor. Bu programlar sayesinde, AgeSA çalışanları uluslararası sertifikalara sahip oluyor. Özellikle Scrum rolleri konusunda uzmanlaşan çalışanlar, PSM 1, PSPO 1 ve PAL 1 gibi önemli sertifikaları almaya hak kazanıyor. Bugüne kadar 70'den fazla çalışan, bu programlardan başarıyla mezun olarak uluslararası alanda tanınan sertifikaları almayı başardı.

AgeSA, çevik kültürü yaygınlaştırmak amacıyla haftalık çevik bültenler, aylık Agile Talks webinarları ve çeyrek dönemlerde Agile Day etkinlikleri düzenliyor. Öğrenen Organizasyon Çalıştayları ve Learning Sprint yaklaşımları ile takımlar arasında kurumsal hafızanın aktarılması sağlanıyor. Bu çalışmalar neticesinde, çalışanlar veri analizi ve süreç geliştirme yetkinliklerini artırırken, çevik konularda da uzmanlık kazanıyor. AgeSA, Medium sayfası üzerinden teknik konuların yanı sıra çevik dönüşümle ilgili de makaleler yayımlayarak çalışanların gelişimini destekliyor. Bunun yanı sıra 2023 yılında Bahçeşehir Üniversitesi ile iş birliği yaparak başlattığı "Çevik Proje Yönetimi" derslerini sürdüren AgeSA, eğitim alan öğrencilerden 5'ine ise staj imkanı sundu. Galatasaray, Özyeğin, Okan ve Maltepe üniversitelerinde de çevik dönüşüm seminerleri düzenledi ve öğrencilere bu alanda farkındalık kazandırıldı.

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



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

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

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





Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta Yılın Son Çeyreğinde Kampanyalarına Hız Verdi

Gerçekleştirdiği kampanyalarla hem satış ekibinin hem de acentelerinin nabzını tutmaya devam eden Türk Nippon Sigorta gerçekleştirdiği 2 yeni kampanya ile hedef ürünlerinde Pazar payı artışı hedefliyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu konuyla ilgili “Şirketimizin ana hedef ürünleri olan kasko ve sağlıkta yılı güzel neticelerle kapatabilmek adına iki yeni kampanyayı acentelerimize sunduk. Kasko tarafında otomobil ve kamyonet grubuna özel, 2024 model ve sıfır araçları kapsayan yeni bir kampanyayı hayata geçirdik. Belli markalar için 31 Aralık tarihine kadar sürecektir bu kampanyamızda acentelerimize mevcut komisyonlarına ek olarak +%5 ek komisyon vereceğiz. Bu kampanya ile hem acentelerimize hem de müşterilerimize en iyi hizmeti sunmayı hedefliyoruz.” şeklinde konuştu.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası tarafında ise ulaşılabilir ve farklı ihtiyaçlara hizmet edecek bir kampanya oluşturduklarına dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde artan ihtiyaç sebebiyle bu ürünümüzde hem kampanyalarımızla hem de yaptığımız güncellemelerle ön plana çıkarak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekmeye çalışıyoruz. Bu üründe sektörde ilk olarak yaş sınırını 70 yaşa kadar çıkardık. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabiliyor. Yeni gerçekleştirdiğimiz kampanya da ise bu detaya paralel olarak primi 2.500 TL olarak belirledik. Yatarak tedaviyi ve check up hizmetini de kapsayan bu yeni kampanyamızın en dikkat çekici noktası ise bitdefender antivirüs programının da yeni paket eklenmesi oldu. Müşterilerimiz bizden satın alacağı TSS ürünüyle artık kendi sağlıklarının yanında dijital cihazlarını da koruma altına alabilecekler. Günümüzde çoğunlukla dijital ortamdan yapılan işlemler göz önüne alındığında bu hizmetin ürüne eklenmesinin müşterilerimiz için çok faydalı olacağını düşünüyorum.” dedi.

Sağlık kampanyasının acente tarafındaki detaylarından da bahseden Dr. E. Baturalp Pamukçu “TSS kampanyamızda belirlemiş olduğumuz hedefi yakalayan acentelerimizi 2025 yılında Kıbrıs seyahati ile ödüllendireceğiz. 2025 yılında da yapacağımız kampanyalarla yurt dışı seyahat ödülleri ve acentelerimize sağlayacağımız avantajlar artarak devam edecek.” şeklinde konuştu.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğüne Serkan Uğraş Kaygalak Atandı

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektöründe faaliyet gösteren Anadolu Hayat Emeklilik'te Genel Müdürlük görevine Serkan Uğraş Kaygalak atandı. Ocak 2022'den bu yana e-ticaret pazaryeri Pazarama'nın sahibi Topkapı Danışmanlık Elektronik Hizmetler Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'de kurucu Genel Müdür olarak görev yapan Kaygalak, gerekli yasal izinlerin alınmasının ardından yeni görevine başlayacak.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektörünün lider kuruluşu Anadolu Hayat Emeklilik'in Genel Müdürlük görevine Serkan Uğraş Kaygalak atandı.

1975 yılında Bingöl'de doğan Serkan Uğraş Kaygalak, 1997 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Çalışma hayatına aynı yıl Türkiye İş Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda Müfettiş olarak başlayan Kaygalak, şirket içerisinde çeşitli görevlerde faaliyet gösterdi. 2006 yılında Hazine Bölümü Müdür Yardımcılığı'na, 2008 yılında Tarsus Şube Müdürlüğü'ne, 2010 yılında Teftiş Kurulu Başkanlığı Bilgi Sistemleri Denetiminden Sorumlu Başkan Yardımcılığı'na, 2013 yılında ise Kartlı Ödeme Sistemleri Bölüm Müdürlüğü'ne atandı.

2018 yılında Harvard Business School'da Advanced Management Programı'nı tamamlayan Serkan Uğraş Kaygalak; 29 Temmuz 2020 tarihinde Türkiye İş Bankası Sermaye Piyasaları Bölümü, Özel Bankacılık Pazarlama ve Satış Bölümü, Ödeme Sistemleri Ürün, Ödeme Sistemleri Ekosistem ile Bireysel Kredi ve Kart Operasyonları Bölümlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na getirildi. Aynı dönemde İş Yatırım Ortaklığı A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürdü.

Ocak 2022 itibarıyla e-ticaret pazaryeri Pazarama'nın sahibi Topkapı Danışmanlık Elektronik Hizmetler Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'ye kurucu Genel Müdür olarak atanan Serkan Uğraş Kaygalak, bu görevinin yanı sıra Moka Ödeme Kuruluşu A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevini de yürütmekteydi. 2022 yılından bu yana sürdürdüğü Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlük görevinden emeklilik nedeniyle ayrılan Murat Atalay, Genel Müdürlük görevini Serkan Uğraş Kaygalak'a devredecek.



EN İYİSİ NEOVA'YA KASKO YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

QNB Sigorta'dan Yeni Reklam Kampanyası: "TSS Eksikliği"

Köklü sigortacılık tecrübesiyle bireylerin sadece zor günlerinde değil her anlarında yanlarında olmayı hedefleyen QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürününe özel yeni reklam kampanyasını yayınladı. "TSS Eksikliği" kampanyası ile tamamlayıcı sağlık sigortası eksikliğinin yol açabileceği senaryolar üzerinden; bireylerin, tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajlar konusunda farkındalıklarının artırılması amaçlanıyor. Eğlenceli yedi videoda, neden herkesin QNB Sigorta TSS sahibi olması gerektiğinin paylaşıldığı kampanya kapsamında, ilk kez QNB Sigorta TSS poliçesi yaptıracak olanlar için %20 indirim fırsatı da sunuluyor.

"Bugün, bugünü yaşı" söylemiyle müşterilerine ayrıcalıklı hizmetler sunmaya devam eden QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürününe özel yeni kampanyası "TSS Eksikliği"ni duyurdu. Kampanya ile QNB Sigorta, sağlık sigortası eksikliğinin yol açabileceği senaryolar aracılığıyla bireylerin QNB Sigorta TSS ürününün sağladığı avantajlar ile ilgili daha fazla bilgi sahibi olmalarını hedefliyor.

Hedef kitlenin çeşitli sebeplerden hastaneye gitmeyi ertelemesi, internette hastalıklara dair semptom araması ve sıkça karşılaşılan "sizde vitamin eksikliği olabilir", "magnezyum eksikliğinin 10 belirtisi" ve benzeri haberlere karşı duyarlı olması gibi içgörülerden yola çıkarak oluşturulan "TSS Eksikliği" konsepti ile sağlık sigortası sahibi olmayanların duydukları endişe, bir eksiklik olarak tanımlanıyor.

Marka, reklam filmlerinde müşterilerine "hastane randevusu sizi kaygılandırıyor, hastalandığınızda hastaneye gitmekten çekmiyorsanız, özel hastane bütçemi aşar diye düşünüyorsanız, muayene ayrı tahlili ayrı masraf diye stres yapıyorsanız, kalabalıkta beklemek kaygınızı artırıyor" sizde TSS Eksikliği olabilir" diyor ve çözümün QNB Sigorta TSS'de olduğunu vurguluyor.

Kampanya kapsamında, sağlık sigortası sahibi olmanın bir tür iç rahatlığı sağladığı çeşitli hikayeler üzerinden aktarılıyor. Yedi ayrı seri olarak hazırlanan reklam filmlerinde; anlaşmalı tüm özel sağlık kuruluşlarında devlet katkı payı hariç muayene, tahlil, röntgen dahil olmak üzere tüm hizmetlerin hiçbir ek ücret ödemeden alındığı, QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda limit hesabı değil muayene, test, tahlil, tedavi, röntgeni içine alan hak hesaplaması yapıldığı, ürünün Türkiye çapında 550'nin üzerinde anlaşmalı özel sağlık kuruluşunda geçerli olduğu ve ürüne sahip sigortalıların hastaneye gitmek için işten izin alma gibi kaygıları olmadan 7/24 ücretsiz Online Doktor hizmetlerinden yararlanabilecekleri aktarılıyor.

Ayrıca, kampanya kapsamında; ilk kez QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçesi yaptıracak olanlar için 1 Eylül - 31 Ekim 2024 tarihleri arasında %20 indirim fırsatı da sunuluyor. QNB Sigorta reklam kampanyası ile bireylere tamamlayıcı sağlık sigortası eksikliğini gidermenin yolunun QNB Sigorta'dan geçtiğini vurguluyor. Aylık 700 TL'den başlayan fiyatlarla sahip olunabilen QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, klasik sigorta teminatlarına ek olarak sağlıklı ve iyi yaşamı destekleyen check-up, online doktor, psikolog, pedagog, diyetisyen gibi ücretsiz hizmetler de sunuyor.



QNB Sigorta "TSS Eksikliği" Reklam Filmini izlemek için QR kodu okutun:



Bir
MAGDEBURGER
Mutluluk Hikayesi

Tamamla **MAG**

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

%30'a varan
fiyat avantajı. :)

∞
Sınırsız mutluluk için
Magdeburger'den sınırsız
hizmet teminatı!

İhtiyacımıza
en uygun
paketler burada!



🛡️
Sağlık
giderlerinden
kalan fark tutarını
teminat altına
aldık.



Magdeburger
Sigorta

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!





Sigorta Sektörü Gelecek 10 Yılın Yol Haritasını Belirledi

Türkiye Sigorta Birliği öncülüğünde sektörün tüm paydaşları 2 gün süren Arama Konferansı'nda buluştu...

Sigorta sektörünün tüm paydaşları tarihi bir adım attı ve geleceği üzerine önemli bir beyin fırtınasında buluştu. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) öncülüğünde 18-19 Eylül 2024 tarihlerinde Radisson Blu Vadi İstanbul'da 2 günlük 'Arama Konferansı' düzenlendi. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen'in öncülüğünde gerçekleştirilen konferans, iklim değişikliği, yapay zeka, demografik değişim, insan kaynakları, reasürans sorunları, maliyet yönetimi, trafik sigortası ve yeşil dönüşüm gibi geniş bir yelpazeye yayılan konularda derinlemesine fikir alışverişlerine sahne oldu.

Sabancı Üniversitesi Arama Kürsüsü Başkanı Prof. Dr. Oğuz Babüroğlu liderliğindeki ARAMA ekibiyle gerçekleştirilen etkinliğe sigorta şirketlerinin genel müdürleri, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı uzmanları, sektörün regülatör kurumu SEDDK'dan Başkan ve Başkan Yardımcıları, uzmanları, acente, eksper, asistans, meslek örgütleri ile sigorta ekosisteminde yer alan tüm kurum ve kuruluşların temsilcilerinden oluşan yoğun bir katılım oldu.



Uğur Gülen: El ele vererek, sektörümüzü daha güçlü kılacak adımlar atacağız

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, konferansa yönelik yaptığı değerlendirmede, "Tüm sektörlerden onlarca temel paydaş ve birçok çevre paydaşla iş birliği halinde faaliyet gösteren sigorta sektörümüz 2030 gelecek planını yapmak üzere ilk defa düzenlenen arama konferansında bir araya geldi. Gelecek nesillere güvenli bir ülke bırakma adına çıktığımız bu yolculukta ortaya konan bu birliktelik sadece Türk sigorta sektörünün barış ve güven içinde birlikteliğini değil ülkemizin depremde iklim değişikliği risklerine, sağlıktan yaşlanmaya koruma açıklarını ortadan kaldıracak güçlü bir iradenin de sembolü olacaktır. Ortak akılla ilerleyerek, sorunlarımızı birlikte çözmek zorundayız. Sigorta sektörü, tek taraflı çözümlerle ilerleyemez. Bu nedenle tüm paydaşlarımızla el ele vererek, sektörümüzü daha güçlü kılacak adımlar atacağız." diye konuştu.

63 maddelik risk haritası belirlendi...

Sektörün gelişimi için birçok önemli konunun ele alındığı etkinlikte, sigortayı vatandaşa dost, vatandaş ve kamuyu da sigortaya dost yapma hedefine vurgu yapıldı. Tüm paydaşların yüksek katılım gösterdiği 2 gün süren beyin fırtınasında sigorta sektörüne ilişkin 63 maddelik bir risk haritası belirlendi. Konferansta, gelecek 5-10 yılda sektörü bekleyen riskler belirlenirken, sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırıp, kamunun üzerindeki yükü hafifletmek adına yapılacaklar da tespit edildi.

Türkiye’de teminatsız varlık, güvencesiz birey, sigortasız kimse bırakmamak vizyonu ile hedeflerini belirleyen sigorta sektöründe 10 yıllık hedefler ve projelerin bazıları şu şekilde:

- Dünya sigorta liginde ilk 10’da olmak
- Sigorta sektörünün finansal sistemdeki payını %5’ten %10’a çıkarmak
- 10 Trilyon TL prim üretimi
- Kişi başı prim üretimini 350-400 dolara çıkarmak
- Penetrasyonu ilk 5 yılda %5’e akabinde %7’ye çıkarmak
- Emeklilik fonlarının GSMH oranının %20’ye çıkarmak.
- BES fon büyüklüğünün GSMH’nın %10’unun üzerine çıkarılması
- Zorunlu ürünlerde %100 poliçe sahipliği
- Yeni finansal ürünlerin geliştirilmesi
- Tüketicinin sigorta konusunda bilinçlendirilerek bir sigorta kültürünün oluşturulması
- Serbest piyasa, serbest tarife
- Türkiye Sigorta Platformu oluşturulması
- MEB / YÖK iş birliğinde erken yaşta eğitimle okullarda müfredata girmesi
- Zorunlu ürünleri vadesiz hale getirmek (süresiz, abonelikler)
- Riskli-risksiz sürücü ayrımı ve adil fiyatlama için trafik sigortasında kişi temelli poliçeye geçilmesi
- Türk Devletleri Teşkilatı pazarına nüfuz etmek
- TSB’nin koordinasyonunda tüm tarafların ortak mutabakatı ile müşteri odaklı sigortacılık kanununun çıkarılması
- Uçtan uca dijitalleşmeye tüm tarafların entegrasyonunun sağlanması

Sigortacılıkta Yenilikçi Fikirler Neova Ideathon'da Buluşuyor



Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, üniversite öğrencilerine yönelik düzenlediği Ideathon ile gençlerin sektöre yönelik yenilikçi çözümler geliştirmelerini teşvik ediyor. Üniversite öğrencileri ve yeni mezunlara yönelik düzenlenecek Neova Ideathon kapsamında en yaratıcı fikirler 50 bin TL'yi bulan ödüller için yarışacak.

Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, inovatif yaklaşımıyla sektöre yeni bakış açıları kazandırmaya devam ediyor. Bu kapsamda Neova Sigorta, üniversite öğrencilerine yönelik ikincisini düzenlediği Ideathon ile sigorta sektörünün geleceğine şekil verecek fikirleri buluşturuyor. Gençlere, sektöre yönelik proje geliştirme ve fikirlerini sunma fırsatı veren Neova Ideathon'da yenilikçi uygulamalar, teknolojik çözümler veya müşteri deneyimini geliştirmeye yönelik öneriler yarışacak.

1-2 Kasım tarihlerinde Teknopark Turgut Özal Etkinlik Merkezi'nde düzenlenecek Ideathon'a başvurular neovasyon.com üzerinden yapılabiliyor. Genç fikirlerin buluşacağı Ideathon'daki yarışma kapsamında dereceye giren projeler para ödülleri sahibi olacak. Yarışmada birinci 50 bin TL, ikinci 30 bin TL, üçüncü ise 20 bin TL ile ödüllendirilecek.

Başvurular 21 Ekim'e Kadar Devam Ediyor

Katılımcıların enerjisi ve yaratıcılığı ile sektöre genç bir bakış açısı kazandırmayı hedefleyen Ideathon'a başvurular 21 Ekim tarihine kadar kabul edilecek. Katılımcılar, bireysel olarak katılabilecekleri gibi takımlar halinde de Neova Ideathon'daki yerlerini alabilecek. Etkinlik ve ödül töreni 1-2 Kasım tarihlerinde gerçekleşecek.

Çocuktur Yapar, “İlk Sigortam” Karşılar!

Çocuğunuzu özlemenizi tamamen engelleyemeyiz. Ancak, okulda yaşanabilecek küçük aksilikler konusunda endişe duymanıza gerek yok, çünkü biz çocuğunuzun her adımında yanındayız.

İlk Sigortam, çocukların kreşte, okulda ya da servis aracındayken neden olabilecekleri maddi ve bedeni zarara karşı teminat sağlar.

Siz poliçenizi alırken, biz doğayı koruyoruz. Her poliçeye bir fidan bağışlıyoruz!

En Yakın Acente



UNI•CO
SİGORTA
Değerini Bilir, Güven Verir.

    
/unicosigorta

Türkiye Sigorta'nın Kredi Notu Açıklandı

Sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta, Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşu JCR Avrasya Derecelendirme AŞ tarafından yapılan değerlendirmede AAA (tr) kredi notu alarak, önemli bir başarıya imza attı.

Türkiye Sigorta; güçlü finansal yapısı, etkin risk yönetimi ve sürdürülebilir pazar liderliğine yönelik stratejileri ile sektörünün öncüsü olmayı sürdürüyor. Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşu JCR Avrasya Derecelendirme AŞ tarafından gerçekleştirilen değerlendirmede en yüksek kredi notu olan AAA (tr) derecesini alan Türkiye Sigorta, geniş müşteri portföyü, güçlü prim üretimi ve yaygın dağıtım ağı ile sektördeki liderliğini ve Türkiye ekonomisine sağladığı katkıyı uzun vadede sürdüreceğini bir kez daha kanıtladı.

JCR Avrasya'nın değerlendirmesine göre, Türkiye Sigorta'nın bu kredi notunu almasında etkili olan başlıca faktörler; iyi çeşitlendirilmiş bir portföyle desteklenen güçlü prim üretimi sayesinde pazar liderliğinin sürdürülebilir olması, sermaye yeterliliğinin sektör ortalamasının oldukça üzerinde bulunarak yasal gerekliliklerin başarıyla karşılanması, toplanan primlerin etkin bir şekilde yatırımlara yönlendirilerek risklerin çeşitlendirilmesi ve finansal yapının güçlendirilmesi ve analiz edilen dönemde hasar prim oranlarının istikrarlı bir şekilde sektör ortalamalarının altında seyretmesi oldu.

Buna ek olarak; riskin belirli bir ölçüde uluslararası alanda tanınan reasürans şirketlerine devredilebilmesi, Türkiye Varlık Fonu'nun nihai hâkim ortak olarak varlığı ve grup içi yaratılan sinerji, gelecekteki büyüme için geniş bir alan vaat eden sigorta sektörünün olumlu görünümü, genişletilmiş dijitalleşme uygulamaları ve kurumsal yönetim uygulamalarına uyumun yanı sıra deneyimli yönetim ekibinin geçmişteki başarısı ve sektörde uzun süreli varlığı da Türkiye Sigorta'nın bu notu almasında önemli rol oynadı.

Türkiye Sigorta'nın Uzun Vadeli Ulusal Notu Yatırım Yapılabilir Seviyede

JCR Eurasia Rating, Türkiye Sigorta AŞ'nin konsolide yapısını değerlendirerek Uzun Vadeli Ulusal Kurum Kredi Derecelendirme Notunu, yatırım yapılabilir seviyede ve en yüksek kredi derecelendirme kategorisi olan AAA (tr) olarak belirledi. Kurum, Türkiye Sigorta'nın Kısa Vadeli Ulusal Kurum Kredi Derecelendirme Notunu ise J1+ (tr) olarak verdi. Her iki notun görünimleri ise 'Stabil' olarak belirlendi.

JCR Eurasia Rating ayrıca, Uzun Vadeli Uluslararası Yabancı ve Yerel Para Kurum Kredi Derecelendirme Notlarını BB olarak belirtti ve bu notların görünümelerini ülke tavanında 'Stabil' olarak verdi.

Şirket olarak aldıkları bu kredi notunun önemine değinen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "Kredi Derecelendirme Kuruluşu JCR Avrasya tarafından yapılan değerlendirme sonucunda aldığımız AAA (tr) kredi notu, finansal sürdürülebilirliğe verdiğimiz önemin, etkin risk yönetimimizin ve güçlü kurumsal yapımızın somut bir göstergesidir. 2024 yılı itibarıyla kurumsal yönetim ve şeffaflık ilkeleri çerçevesinde yürüttüğümüz çalışmalarla, şirketimizin sürdürülebilir büyümesini sağlamaya ve ülke ekonomisine katkımızı artırmaya devam ediyoruz. Bu süreçte aldığımız AAA kredi notu hem mevcut performansımızın hem de gelecekteki hedeflerimize ulaşma kararlılığımızın bir teyididir. Türkiye Sigorta olarak güven, açıklık ve istikrar ilkeleri doğrultusunda yolumuza devam ediyor; paydaşlarımıza ve müşterilerimize değer sunmayı sürdürüyoruz" dedi.



TÜRKİYE SİGORTA

TOPRAĞA GÜVEN

ANKARA SİGORTA

Tarım Sigortası

www.ankarasigorta.com.tr
444 19 36



f @ y in X
Ankara Sigorta

Barış Altın

AXA Türkiye Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi

AXA Türkiye Siber Riskler Sigortası ile KOBİ'leri Siber Tehditlere Karşı Güvence Altına Alıyor

AXA Türkiye yenilikçi ürünlerine bir yenisini ekleyerek KOBİ'leri siber saldırılara karşı güvence altına almak amacıyla Siber Riskler Sigortası ürününü çıkardı. İşletmelerin sanal dünyada karşılaşılabilecekleri risklere karşı kapsamlı teminatlar içeren ürün; müşteri bilgilerine yetkisiz erişim veya bilgilerin ifşa edilmesi, verilerin kaybolması veya verilere erişiminin engellenmesi, bilgisayar sistemlerinin siber atak sonucu işlevini yerine getirememesi ve siber atak sonucu ortaya çıkabilecek fidiye taleplerinin yönetilmesi ve tazmini gibi riskleri KOBİ'ler için güvence altına alıyor.

Müşterilerine en iyi çözümleri sunma vizyonunu sürdüren AXA Türkiye; birçok ihtiyacın dijital veya çevrimiçi araçlar üzerinden karşılandığı dijitalleşen dünyada, Siber Riskler Sigortası ürünü ile artan siber risklere karşı çözümler sunuyor.

AXA Türkiye'nin yeni ürünü Siber Riskler Sigortası, siber acil durumlar ve meydana gelebilecek riskler sonucu ortaya çıkan talep ve ihtiyaçlar için geniş kapsamlı bir sigorta güvencesi sağlıyor. Poliçe kapsamında teminatlarımızı işletmenin kendi riskleri ve ilişki içerisinde olduğu 3. Kişiler tarafından meydana gelebilecek riskler olarak ayırmak gerekirse; işletmenin kendi riskleri için Veri Gizliliği, idari para cezaları, siber şantaj ve iş durması olarak adlandırabiliriz. İlişki içerisinde olan 3. Taraflardan gelebilecek taleplere karşı sigortalımızı korumak için de Veri Gizliliği Sorumluluğu ve Multimedya sorumluluğu teminatlarımız bu ürünümüz kapsamında sigortalılarımızın kullanımına sunulmaktadır.

AXA Türkiye Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Barış Altın siber güvenlik risklerinin kurumlar için oluşturduğu tehdide dikkat çekerek şu ifadelerle yer verdi: "Globalleşen ve dijitalleşen dünya, geleneksel sigortacılık ürünlerinin ötesinde yeni ihtiyaçlar doğurmuştur. Pandemi ile hayatımıza giren evden çalışma modeli, işletmelerin verilerini dijital çözümlerle koruma zorunluluğunu artırmıştır. Bu yeni dünya, kötü niyetli kişilerin hedefi haline gelmiş ve küçük ve orta ölçekli işletmeler de gelir kaybı gibi ciddi mali risklerle karşı karşıya kalmıştır. AXA Türkiye olarak, hem işletmelerin birinci taraf risklerini hem de veri sızıntılarından kaynaklı üçüncü şahıs taleplerini kapsayan siber güvence paketi sunuyoruz. Amacımız, işletmelerin risklerini önceden güvence altına almak ve çözüm ortağı olarak yanlarında olmaktır. AXA Türkiye Siber Riskler Sigortası ile küçük ve orta ölçekli işletmelere uygun maliyetlerle destek vermekten mutluluk duyuyoruz."

İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Klasik Ağ

Ekonomik
Hastane Ağı

Yaygın
Hastane Ağı

**Klas
Ağ**





Maher Holding Sigorta Grubu, 13'üncü Sigorta Haftası'nda Sektöre Değer Kattı

13'üncü Sigorta Haftası, Maher Holding Sigorta Grubu'nun aktif katılımı ve dopdolu etkinliklerle geride kaldı. ME-NOVA ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) iş birliğiyle 30 Eylül'de başlayan hafta, İstanbul'daki 3'üncü Sigorta Zirvesi ve Antalya'da düzenlenen 3'üncü Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi ile sektörün nabzını tuttu.

Sigorta Haftası, 30 Eylül'de Türkiye Sigorta Birliği tarafından ME-NOVA'ya hazırlatılan "Geleceğin Sigortası Çocuklar" etkinliğiyle start aldı. İnal Aydınoglu Kültür Merkezi ve Nazmi Arıkan Fen Bilimleri Eğitim Kurumları'nda ayrı ayrı gerçekleşen etkinliklerde, çocuklara sigorta bilincini aşılamak amacıyla seminerler ve eğitici atölye çalışmaları gerçekleştirilirken TSB'nin hazırlattığı "Sigorta ve Güvence" temalı çocuk kitapları dağıtıldı.

TSEV Birincisi Quick Sigorta'dan

30 Eylül'de İş Sanat Oditoryumu'nda TSEV tarafından düzenlenen "41.Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı" mezuniyet töreninde dereceye girenler plaketlerini teslim aldı. Maher Holding Sigorta Grubu'ndan 6 kişinin mezun olduğu programda dönem birincisi Quick Sigorta çalışanlarından Cansu İrem Kışla, Yangın ve Mühendislik branşı ikincisi ise Edanur Yeşildağ oldu. Grup yeni dönem eğitim programında TSEV'e en çok öğrenci gönderen kurum oldu.

3'üncü Sigorta Zirvesi'nde önemli paylaşımlar

1-2 Ekim tarihlerinde İstanbul'daki Sheraton Grand Ataşehir'de düzenlenen 3'üncü Sigorta Zirvesi "Koruma Açığının Azaltılması: Türkiye'nin Dayanıklılık ve Sürdürülebilirlik Yolculuğu" temasıyla yapıldı. Zirvede Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Türkiye Sigorta Piyasasındaki Gelişmeler" e ilişkin sunumunda ülkemizin dünya ekonomisindeki ve sigorta sektöründeki konumuna ilişkin veriler paylaşarak en azından sektörümüzü, ülkemizin bulunduğu yere getirmek üzere penetrasyonunun artırılması için stratejik önerilerde bulundu. Acentelerin branş ve iş modeline göre lisanslanması gerektiğine dikkat çeken Yaşar, bütünleşik bir sigorta sektörünün önemini vurguladı.

Quick Sigorta'ya altın ödül

Zirvenin ikinci gününde açılışını Ahmet Yaşar'ın yaptığı Smart-i Awards ödül töreninde, Quick Sigorta "Dijital Dönüşüm" kategorisinde "Quick Finansall Dijital Ekosistemi" projesiyle altın ödülün sahibi oldu.

Antalya'da 3'üncü Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi

SEDDK Başkanı Davut Menteş, TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut ve TSB Başkan Yardımcısı & Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Noyan Doğan'ın sunduğu "Bakış" programına konuk olarak sektörün güncel konularını ele aldı. Ahmet Yaşar'ın moderatörlüğünü yaptığı "Sigortacılık Sektöründe Dağıtım Kanalları Sorunları ve Acentelerin Finansal Markete Dönüşümü" panelinde, SEDDK Grup Başkanı Melih Özbulut, Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz ve Brokerler Derneği Başkanı Cenk Ecevit sektörün dağıtım kanallarındaki sorunları ve çözüm önerilerini tartıştı.

Dijitalleşme ve yenilikçi yaklaşımlar üzerine...

Quick Sigorta Finansal Sigortalar Direktörü Serkan Dedik fuarın ilk günü düzenlenen "Ticari Alacak Sigortası" temalı sunumda panelist olarak yer aldı.

Fuarın ilk gününün son panelinde, Maher Holding şirketlerinden Valde'nin Bilişim Teknolojileri Genel Müdürü Azak Yaşarkurt, "Dijitalleşmenin Sigortaya Etkileri: Yakın Gelecekte Fırsatlar & Tehditler, Sigorta Sektöründe Yapay Zeka ve Makine Öğrenmesi" başlıklı sunumuyla dijital dönüşümün sektöre etkilerini değerlendirdi.

Fuarın ikinci gününde Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un katıldığı "Asistans Hizmetlerinin Sigorta Sektöründeki Yeri ve Paydaşlar Tarafından Değerlendirilmesi" paneli büyük ilgi gördü.

Eğlenceli aktivitelerle QTruck ve QKaravan ilgi odağı oldu

Sigorta Haftası kapsamında fuarda yapılan eğlenceli etkinliklerde, QTruck ve QKaravan katılımcıların odak noktası oldu. Sanal gerçeklik gözlükleriyle "Ben Arkandayım Merak Etme" oyununu oynayan ziyaretçiler, keyifli anlar yaşadı. Maher Holding Sigorta Grubu standı, acente ve iş ortaklarının yanı sıra sigortacılık öğrencileri ve sektöre merak duyan katılımcılardan yoğun ilgi gördü.

Maher Holding Sigorta Grubu'ndan geleceğe yatırım

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Sigorta Haftası etkinliklerinin sektöre katkısından duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Tüm teknik ve organizasyonel aksaklıklara rağmen çok değerli içerikler ürettik ve bunlar YouTube gibi mecralarda sürekli ulaşılabilir durumda olacak. Bence bu her şeyden daha önemli. Sonuçta iş yapmak isteyenler oturup konuşuyor, standartları tıklım tıklım dolduruyorlar. El ele vererek bundan çok daha iyisini yapabiliriz. Çünkü ihtiyaç var. Tüm sektörün bir arada olduğu İstanbul dışında çok az etkinlik yapılıyor, bunlar artması lazım. Belki Antalya dışında illere taşımak gerekir. Ancak ne olursa olsun bu yılki çalışmayı da başarılı buluyorum. Sonuçta yapılmış, yapılmamıştan iyidir. Sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve sektörün sürdürülebilir büyümesi için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.



Katılım
Sağlık

Katılım Emeklilik, 30 milyar TL Fon Büyüklüğüne Ulaştı

BES fonlarının getirisi ve yüzde 30 devlet katkısının ailelerin BES'e ilgisini artırdığını belirten **Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek**, "Katılım Emeklilik olarak Ekim ayı başında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 30 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. BES'in büyümesinde önemli bir paya sahip olan 18 yaş altı katılımcılar sektörün dinamik gücü olmaya devam ediyor. Erken BES planımız ile 18 yaş altı sözleşmelerimiz 143 bine ulaştı. Çocuklarının geleceğini erken yaşta teminat altına almak isteyen ailelerin güveniyle büyüyüyoruz" dedi.

18 yaş altı BES hayata geçirildiği günden bu yana istikrarlı bir yükseliş sağlayarak aileler tarafından en çok tercih edilen yatırım aracına dönüştü. Yılın başından bu yana yüzde 30 oranında artarak 1 milyon 322 bin katılımcıya ulaşan 18 yaş altı segmenti, sektörün dinamik gücü olmayı sürdürüyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin yüzde 14'ünü 18 yaş altı katılımcıların oluşturduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak gelecek odaklı Erken BES planlarımızla gençlerimizin erken yaşta tasarruf alışkanlığı kazanmasını sağlıyoruz. BES ile erken yaşta tanışan gençler finansal okur yazarlık farkındalığı da kazanarak ülkenin tasarruf açığının azaltılmasına katkıda bulunuyorlar. 143 bin sözleşme adedimiz ile 18 yaş altı BES'in önemli bir paydaşınız, katılımcılarımıza sunduğumuz 17 faizsiz fon seçeneğimiz ve yenilikçi ek hizmetlerimizle sektöre öncülük ediyoruz" diye konuştu.

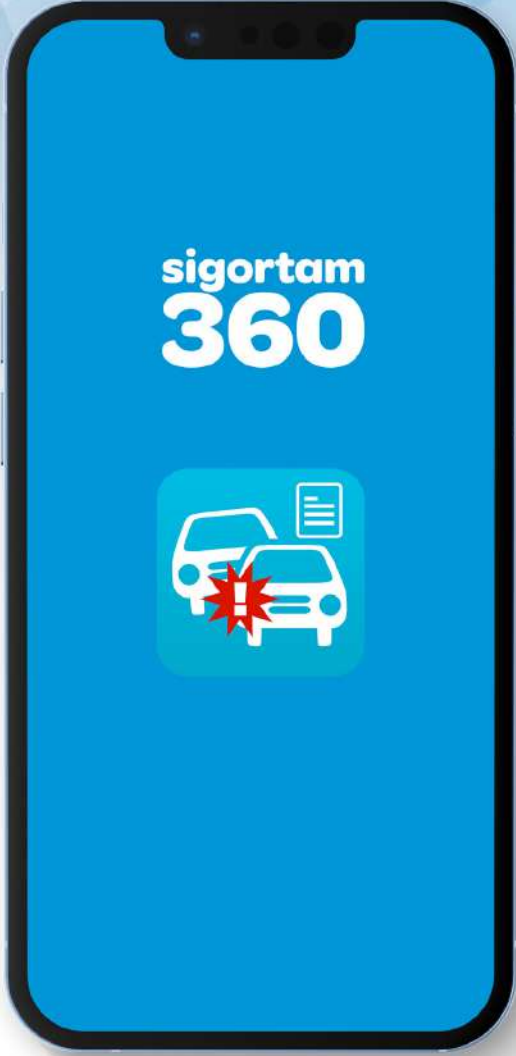
"Erken BES" ailelerin ilgi ve güveniyle büyümeye devam ediyor

Erken BES planının çocukların tasarruf etme bilinci kazanmasındaki önemine değinen Ayhan Sincek, "Erken başlanan tasarruf sayesinde çocuklarımıza ilerleyen yaşlarında eğitim, evlilik, iş kurma, ev alma gibi konularda ciddi bir birikimle hayata atılma imkânı sağlıyoruz. Aynı zamanda birikimlerini faizsiz fonlarımızda değerlendirirken fon dağılımını ebeveynler kendileri belirleyebildikleri gibi fon uzmanlarımızdan destek de alabiliyorlar. Erken BES'li gençler yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı gibi ek masraflar ödemiyor. Bununa birlikte, hiçbir yatırım aracında olmayan yüzde 30 devlet katkısından yararlanıyorlar. Ayrıca katılımcılarımız 18 yaşına geldiklerinde sözleşme haklarını katkı payı ödeyen kişiden devir alabiliyorlar.

Sincek, "Erken Besli ailelerimiz ve çocuklarının ihtiyaç ve beklentilerine yönelik her bütçeye uygun planlarla geniş bir ürün portföyü sunuyoruz. Katılımcılarımız yüksek getirili fonlarımızla birikimlerini büyüterek tasarruf etme imkanına sahip oluyorlar. Eğitimden sağlığa birçok alanda sunduğumuz ek asistans hizmetlerimizden ücretsiz ya da avantajlı fiyatlarla yararlanabiliyorlar. Erken BES'li çocuklarımıza sağlık, spor, bakım, okul ihtiyacı gibi alanlarda indirimler sağlıyoruz. Çocuklar ve gençler için tasarruf ve yatırım fırsatı sunarken geleceklelerini ve eğitim hayatlarını da güvence altına alıyoruz" şeklinde konuştu.

Faizsiz fon seçenekleri BES'i sevdirdi

Katılım Emeklilik, farklı risk profillerine sahip katılımcılara uygun fon seçenekleriyle her birinin yatırım hedeflerinde en doğru çözümü bulmalarını sağlıyor. Bu sayede, Erken BES katılımcılarına enflasyonun üzerinde getiri elde etme imkânı sunuyor. Ayrıca yüksek getiri performansına sahip 17 faizsiz fon seçeneği ailelerin Erken BES uygulamasına ilgisini artırıyor. Aileler Erken BES ile çocuklarının geleceğine yatırım yaparak birikimlerini altın, döviz, hisse senedi gibi katılım esası emeklilik fonlarında değerlendirebiliyor.



Mobil Kaza Tutanağı Doldurmak Sigortam360 ile Çok Kolay!

Mobil Kaza Tutanağı (MKT)
uygulamamıza artık
Sigortam360 mobil
uygulaması üzerinden
ulaşabileceksiniz!



/sigortam360



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

Garanti BBVA Emeklilik Kritik Kadın Hastalıkları Sigortası Artık Mobil'den Yaptırılabilir

Garanti BBVA Emeklilik, Kritik Kadın Hastalıkları Sigortası'nı Garanti BBVA Mobil'den satışa sunmaya başladı. Bu sigorta; jinekolojik kanser türleri, meme kanseri, tiroit kanseri, kaza ve hastalık sonucu maluliyet kaynaklı oluşacak risklere ve yaşam kaybına karşı finansal güvence sağlıyor.

Şubeye gitmeye gerek kalmadan Garanti BBVA Mobil'den hızlı ve kolayca yaptırılan bu sigorta ile ödenen aylık primler için ortalama %27 oranında vergi avantajından da faydalanılabiliyor. Sigorta yaptıran herkese yılda 1 kez ücretsiz mamografi ve diş bakım paketi hediye ediliyor.

Konu ile ilgili konuşan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Dünya Sağlık Örgütü ülkemizde meme kanseri görülme sıklığının 2040 yılında %40 oranında artacağını belirtiyor. Bu tarz projeksiyonlar erken teşhisin önemini de tekrar tekrar hatırlamamız, hatırlatmamız gerektiğinin bir işareti. Farkına varmak, bilinçli olmak, düzenli kontroller yaptırmak bu işin ilk adımı. Önemli olan başımıza bir şey gelmeden hem sağlığımız hem de olası durumlarda karşılaşacağımız ihtiyaçlar için önlem almak. Biz de tam bu yüzden özellikle tedavisi uzun ve masraflı kadın hastalıklarına finansal güvence sağlayan bu ürünlerimizi sektöre kıyasla uygun prim ve çeşitli ödeme imkânlarıyla sunmaya gayret ediyoruz. Müşterilerimiz dilerlerse 399 TL'den başlayan peşin ödeme dilerlerse de kredi kartı ile 9 taksite kadar ayda sadece 44 TL'den başlayan ödemelerle bu sigortayı yaptırabilirler. Sigorta 1 yıllık olarak yapılabilir ve sigortalanan yıl içerisinde riskin gerçekleşmesi durumunda müşterilerimiz teminat tutarı kadar toplu ödeme alarak tedavi masraflarını veya farklı ihtiyaçlarını karşılayabiliyor. Şirket olarak daha çok kadının bu güvenceye sahip olmasını destekliyoruz. Bu ürünümüzü daha erişilebilir kılmak için Eylül ayında Garanti BBVA Mobil'e ekledik. Müşterilerimiz artık birkaç dakikada bu ürüne sahip olabilir; kendilerini ve sevdiklerini, hayatın getirebileceği olumsuzluklara karşı koruma altına alabilirler. Üstelik Dünya Meme Kanseri Farkındalık Ayı'na özel olarak 31 Ekim'e kadar bu sigortayı yaptıran kadın müşterilerimize 1,500 TL değerinde alışveriş çeki hediye ediyoruz." dedi.



Çocuğunuzun BES'i sizden, okula dönüş hediyesi bizden!

Dijital kanallarımızdan 9 Eylül-9 Ekim tarihleri arasında Çocuklara BES başlatın,
birbirinden güzel hediyelerden birini kazanma şansı yakalayın.*



9 Eylül (00:01) 2024- 9 Ekim (23:59) 2024 tarihleri arasında Garanti BBVA Mobil, Garanti BBVA Emeklilik Mobil ve Garanti BBVA Emeklilik web sitesi üzerinden 18 yaş altı Çocuklara BES yaptıran müşterilerin yararlanabileceği "Okula Dönüş Çekiliş Kampanyası" düzenlenecektir. Bu kampanya Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. tarafından MPL'nin 06.09.2024 tarihli ve E-58259698-255.01.02-60945 sayılı izni ile 09.09.2024-09.10.2024 tarihleri arasında düzenlenmektedir. Çekilişe katılım hakkı sözleşme başlattıkları her çocuk için/çocuk bazında kampanya dönemi boyunca 1 (bir) adet ile sınırlıdır. Ödeyen ile veli/vasinin aynı olmadığı durumlarda çekiliş hakkı sözleşmeye tanımlı veliye/vasiye aittir. Çekiliş hakkı elde edilebilmesi için sözleşmelerin 30.10.2024 tarihinde aktif olması gerekmektedir. Kampanyamızdan Dijital BES Emeklilik Planı (8016) veya E-Emeklilik Planı (8017) ile 18 yaş altı Bireysel Emeklilik Sözleşmesi başlatan müşterilerimiz yararlanabilir. Kampanya sonunda yapılacak çekilişte 2 kişi Apple AirPods Max, 5 kişi 20.000 TL değerinde Boyner Hediye çeki ve 20 kişi TCL Movetime Family Watch 2 ikramiyesi kazanacaktır. Kazanan talihliler 12.11.2024 tarihinde Türkiye Gazetesi'nde duyurulacaktır. Asil ve yedek talihlilere taahhütü posta ile tebligat yapılacaktır. Postada meydana gelen gecikmelerden Türkiye Garanti Bankası A.Ş. sorumlu tutulamaz. Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş., T.C. Garanti Bankası A.Ş. ve Garanti Bankası iştirakleri çalışanları, 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 tüm vergi ve yasal yükümlülükler talihlilere aittir. Bu çekilişe katılan herkes, yukarıdaki şartları kabul etmiş sayılır. **Görseller temsildir. Talihlilere verilecek/gönderilecek ürünlerin rengi değişiklik gösterilebilir. Katılım koşullarının tamamı için garantibbvaemeklilik.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.



Ceyhan Hancıoğlu; “Sigortacılıkta Risk Yönetimi Birimi Şart”

Antalya’da bu yıl üçüncü kez düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi’nde Türkiye’nin önde gelen sigorta firmaları bir araya geldi.



Sektörünün önemli oyuncularından Magdeburger Sigorta'nın standı, şirketin Genel Müdür'ü Ceyhan Hancıoğlu'nun da katılımıyla iş ortakları ve sigortalıları tarafından yoğun ilgi gördü.

Fuar, firmaların üst düzey yöneticilerinin katıldığı, sektörü ilgilendiren çeşitli konularda panellere de ev sahipliği yaptı. Hancıoğlu, bu çerçevede düzenlenen "Endüstriyel Risklerin Yönetiminde Önleyici Sigortacılık Uygulamaları" konulu panelde, sigorta sektöründeki eğitim eksikliklerine ve risk yönetimi konusundaki farkındalığın önemine ilişkin açıklamalarda bulundu.

Hancıoğlu panelde, sektördeki profesyonellerin risk algısı ve yönetimi konusunda yeterli eğitim almadığını belirterek "Sektördeki standartlar yetersiz bir durumda. Her şirketin kendi risk yönetim birimine sahip olması gerekiyor." şeklinde konuştu.

Ceyhan Hancıoğlu, sektördeki standartlarının geliştirilmesi için çok yönlü çalışmalara ihtiyaç duyulduğuna dikkati çekerek, sektörün daha sağlam bir yapıya kavuşması için sektördeki farklı oyuncular arasında iş birliği ve iletişimin artırılması gerektiğini vurguladı. Bu tür iş birlikleri sayesinde sağlam bir sigorta yapısı oluşturulabileceğini belirten Hancıoğlu "İyi uygulanan ve sigorta şirketleri ile iş birliği yapan bir anlayış, sektörün geleceği için önemli bir kapı aralayacaktır. Bu gelecek için atılmış en rasyonel adımlardan birisi olacaktır." ifadesini kullandı.

"MAGİ" ilk defa görüye çıktı

Magdeburger Sigorta'nın yeni maskotu "MAGİ" de ilk defa söz konusu fuarda sahaya indi. Kısa sürede herkesin ilgi odağı haline gelen ve çok sevilen MAGİ, kendisiyle aynı kareye girmek isteyen katılımcıları kırmayarak bol bol fotoğraf çekti.



2024 Erkekler AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası Şampiyonu Arkas Spor Oldu

AXA Türkiye'nin spor ekosisteminin gelişimine ve büyümesine destek olmak amacıyla değerler ortağı olduğu "AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası" 1 Ekim'de İstanbul TVF Burhan Felek Vestel Voleybol Salonu'nun ev sahipliğinde oynandı. Arkas Spor ve Halkbank'ın karşı karşıya geldiği mücadelede kupanın sahibi, rakibini 3-0'lık skorla yenen Arkas Spor oldu.

Türkiye'nin 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Türkiye, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacıyla Türk sporunu ve sporcusunu desteklemeye ilk günkü heyecanı ile devam ediyor.

2018 yılından bugüne Türkiye Voleybol Federasyonu ile "Değerler Ortaklığı" bulunan AXA Türkiye, Şampiyonlar Kupası'nda isim sponsorluğunu bu yılda sürdürdü.

1 Ekim 2024 tarihinde İstanbul TVF Burhan Felek Vestel Voleybol Salonu'nda gerçekleştirilen müsabakada, AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası'nın sahibi, rakibi Halkbank'ı 3-0'lık skorla yenen Arkas Spor oldu.

AXA Türkiye çalışanlarının ve acentelerinin de izleyici olarak katıldığı AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası'nda şampiyonluğa ulaşan Arkas Spor takımına kupasını TVF Başkanı Mehmet Akif Üstündağ ve AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ökten takdim etti.

“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

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



Neova Sigorta, Yenilikçi Uygulamalarıyla Smart-i Awards ve InsurTech'ten Ödüllerle Döndü

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, sektördeki yenilikçi ürün ve hizmetlerin değerlendirildiği Smart-i Awards'ta 2 ödülün sahibi oldu. Sektöre yönelik yenilikçi inovasyonlarıyla ise InsurTech 2024'te En Insurtech Sigorta Şirketi Parlayan Yıldız Ödülü'nü kazandı.

En son teknolojiler ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, sektördeki prestijli yarışmalardan ödüllerle döndü. Neova Sigorta, sektörün gelişmesi için inovatif projeler ile iş modellerini teşvik etmeyi amaçlayan Smart'i Awards'ta 2 farklı kategoride ödülün sahibi oldu. Şirket, teknoloji alanında hayata geçirdiği ConnectSure projesiyle "En İyi Altyapı" kategorisinde "Altın Smart-i" ödülünü kazandı. Ayrıca sosyal sorumluluk alanında gerçekleştirdiği "Bugünün Tecrübesi, Yarının Siber Geleceği" projesiyle de "Gümüş Smart-i" ile ödüllendirildi.

Teknoloji, sosyal sorumluluk ve müşteri deneyimi projeleriyle ödüllerin sahibi oldu

Neova Sigorta, sektörün bir diğer önemli ödülü olan InsurTech 2024'te de en yenilikçi teknoloji çözümlerini içinde barındıran projeleri ve TSS Müşteri Deneyimi Yolculuğu Projesi ile ödüle layık görüldü. Sigorta sektörünün sorunlarına en yenilikçi uygulamalarla değer katan ve dijital dönüşümünü hızlandıran projelerin değerlendirildiği InsurTech 2024'te En Insurtech Sigorta Şirketi Parlayan Yıldız Ödülü'nü kazandı. Neova Sigorta, geliştirdiği teknolojik çözümler, müşteri odaklı hizmet anlayışı ve sosyal sorumluluk alanındaki projeleri sayesinde kazandığı bu ödüllerle sektördeki öncü konumunu pekiştirdi.

TEK KASKO

TEK KASKO!

TRAFİKTEKİ
TÜM TEHLİKELERE
KARŞI

*Ben tek
siz hepiniz!*

%15'TEN
BAŞLAYAN
İNDİRİM
FIRSATI!

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



Magdeburger Sigorta, İş Ortaklarını Mardin'de Ağırladı

Sigorta sektöründe yenilikçi ve güçlü çözümleriyle öne çıkan Magdeburger Sigorta, acenteleriyle birlikte özel bir Mardin gezisi düzenledi. 26-28 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen geziye, bu yılın ilk yarısında "Hukuksal Koruma Teminatı" kapsamında düzenlenen kampanyada üstün başarı elde eden acentelerin temsilcileri katıldı. Gezide ayrıca, Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile birlikte Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu ve Doğu Bölgeleri Koordinatörü Nihan Bakmaz da yer aldı.

Gezi kapsamında katılımcılar, Mardin'in tarih ve kültür dolu mekanlarını keşfetme fırsatı buldu. Eski Mardin'in dar ve mistik sokaklarında başlayan gezi, Deyrul Zafaran Manastırı'nın büyüleyici atmosferiyle devam etti. Daha sonra Mardin'in en eski Süryani köylerinden biri olan Dereiçi Köyü'ne ve bölgenin önemli arkeolojik alanlarından Dara Antik Kenti'ne ziyaretin ardından gezi noktalandı.

Güçlü İletişim Devam Edecek

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Acentelerimiz bizim için çok değerli. Bu tür etkinlikler hem iş birliğimizi pekiştirmek hem de aramızdaki güçlü iletişimi devam ettirmek açısından büyük önem taşıyor. Mardin gibi tarihi ve kültürel açıdan zengin bir şehirde birlikte keyifli vakit geçirdiğimiz ve bu bağları daha da güçlendirdiğimiz için mutluyum" şeklinde konuştu.

İş ortaklarına büyük önem verdiklerini ve bunu her platformda vurguladıklarını dile getiren Hancıoğlu, gelecekte de buna benzer etkinlikleri yurt içi ve yurt dışında organize etmeye devam edeceklerini belirtti.



Size En Uygun Sigorta Dijipol.com'da

dijipol
.com

ile tanıştınız mı?

Yarım asırlık tecrübesi ve 190'dan fazla şubesi ile ÖzserNEO, anlaşmalı olduğu 35'ten fazla sigorta şirketinden size en uygun teklifleri anında alarak, yeni nesil satın alma deneyimi sunar.

Sigorta Şirketlerinden



Anında
Teklif Alın



Karşılaştırın



Satın Alın



1.000 TL'ye varan

Hediye Çeki Fırsatını Kaçırmayın



444 66 02





Sigorta Sektörünün Kalbi Yüksek Topuklar Etkinliğinde Attı!



Bu yıl 30 Eylül'de ikincisi gerçekleşen etkinlikte 1000'i aşkın davetli Boğaziçi Üniversitesi Albert Long Hall'de buluştu. Sigorta Life iletişim sponsorluğunda gerçekleşen bu etkinlikte konuşmacılar gün boyunca katılımcılarla buluşurken sektörün duayen isimleri ve etkinliğin mimarları mikrofonlarımıza konuştu.



Sema Tüfekçiler

KASİDER Başkanı

Öncelikle hepimizin sigorta haftası kutlu olsun. Gerçekten kadınlara yakışır bir sigorta haftası açılışı yaptık. Yapmış olduğumuz organizasyonların hepsinde imzamızı atıyoruz. Bugün 1000 kişilik bir katılımcı grubumuz vardı, Boğaziçi Üniversitesi'nde bugüne kadar böyle bir toplantı görülmemiş. Yoğunluktan giriş yapamayan katılımcılar Sigorta Life Dergi'nin canlı yayımından seyretmiştir. Herkesten teşekkür ve tebrik mesajları gelmiş. Marmara Üniversitesi işbirliği ile 5.yılıymızdayız ve yüzlerce öğrencimize liderlik ettik. Çok değerli bir 'Öğrenci Kardeşim' projemiz var. 250 kız öğrencimizi işe yerleştirdik. Daha ileride bir sürü projemiz var ama bu yılın en kıymetlisi ve sürprizi 'Kadın Marşı'mız oldu. Bu da benim yıllardır hayalimdi, bu hayalimi de bu yılki sigorta haftasında gerçekleştirmiş olduk. İçerik olarak hem sigortacı kadınlara dokunan hem mesleğimize dokunan bir yapısı olması itibarıyla çok güzel bir marş olduğuna inanıyorum. Herkese teşekkür ediyorum.





Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta Genel Müdürü

Yüksek Topuklar her geçen yıl çıtayı biraz daha yükseltiyor. Bu sene Boğaziçi Üniversitesi ev sahipliğindeyiz. Katılım oldukça yüksek ve öğrenciler dahil birçok kişiyi burada görmek beni ziyadesiyle mutlu etti, çok güzel geçti. Kadın olmak yaşamın her yerinde. Ben bir kadın yönetici olarak sektörde hiç zorlanmadım. Çünkü bütün erkek arkadaşlarım aynı özveriyle her zaman yardımcı oldular. İstihdamın daha fazla artmasını diliyorum. Bu hafta sigorta haftasını kutluyoruz. KASİDER'le birlikte hence çok güzel bir enerjiyle başladık. Bütün amaç ülkemizdeki sigortalı sayısını artırmak. Umarım daha fazla sesimizi duyuran bir etkinlik olur.

Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü

Öncelik Sigorta haftamız kutlu olsun. Benim için özellikle burada çarpıcı olan sigorta haftasına kadınlarımızın etkinliği ile başlamak. KASİDER'E bu organizasyon için teşekkür ediyorum. Organizasyonun 5. senesi. Bizim ülkemizde Türk kadın sigortacılarımızın bu yürüyüşü çok kıymetli, tebrik ediyorum. Sigortacılığı daha çok sevdirmek ve yaymak için elimizde o kadar çok enstrüman var ki.. Özellikle bugün olduğu gibi kadınlarımızın ve kadın sigortacılarımızın önderliğinde; hep birlikte gücümüz, kuvvetimiz yerinde olsun ki bu ülkede sigortacılığı layık olduğu yere getirelim.



Levent Korkut

TOBB SAİK Başkanı

Sigorta Haftası'na ilk başlangıçta kadın eli değişiyor. Güzel bir hafta olacağını umut ediyoruz. Sema Hanım bu konuda farkındalık yaratma ve sosyal projelerde çok ciddi ve takdir edilecek şeyler yapıyor. Böylesi güzel bir kampüsün içerisinde bu kadar insanı bir araya toplamak gerçekten güzel. Sektörün de sigortacılık haftasını kutluyorum. Çaba ve emek gösteren herkese teşekkür ediyorum.



Buket Erşan

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı

Bir kadın olarak çok heyecanlıyım. Bugün kadının gücünü ve potansiyelini konuşacağımız bir gün olacak. Ben bugün Sigorta Sektöründe Kadın ve Risk üzerine konuşuyor olacağım. Keyifli bir etkinlik olacağına inanıyorum. Herkese iyi eğlenceler diliyorum.

Ayşe Gardet

GIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Öncelikle Sema Hanım'a bu organizasyonun sürekliliğini sağladığı için çok teşekkür ediyorum. Geçen sene de muhteşem bir organizasyon yapmıştı. Ayrıca ben Boğaziçi Üniversitesi'nden 95 yılı mezunuyum. Okula yıllar sonra gelmek ve bu organizasyonun burada olması da benim için heyecan verici ve güzel. Eminim çok güzel bir etkinlik olacak.



Timur Selçuk Turan

Tür Assist Genel Müdürü

Sigorta haftası sigorta sektörünün en önemli etkinliklerinden bir tanesi. KASİDER de her zaman olduğu gibi bu gibi etkinlikleri en iyi yapan kurumlarımızdan birisi. Bu başarılı etkinlikten dolayı KASİDER'i ve yönetim kurulunu tebrik ediyorum.





ferdi kaza



gigit
cep telefonu



seyahat



Aklımız Hep Sizde!

Hayat daha kolay, gelecek daha güvenli olsun diye,
tüm ihtiyaçlarınıza uygun sigorta ürünlerimiz ve
sürekli güncellenen hizmetlerimizle **aklınız hep sizde.**



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gig.com.tr

GIG 
SİGORTA **TÜRKİYE**

*“Ekip,
bütün
başarının
kaynağı.”*

Sigorta Life’ın bu sayıdaki konuğu, Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar oldu. Sigorta Life Direktörü Serhat Bingöl’ün sorularını yanıtlayan Tüvar, hem sektöre hem de hayata dair samimi açıklamalarda bulundu. Keyifli okumalar...

Ersin Tüvar

Ankara Sigorta Genel Müdürü

Ersin Bey kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Tabii 1983 doğumluyum. İstanbul Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Daha sonra Yönetim ve Organizasyon Ana Bilim Dalı'nda yüksek lisansımı yaptım. O dönem açıkcası sigorta sektörüne bilerek ve isteyerek girdim. Bölümümde yazılımın birden fazla noktası vardı, özellikle veri analitiği ve rapor kısımlarını çok sevmiştim. Türkiye'deki sektörleri tek tek araştırdım, iki tane sektör ön plana çıkıyordu; birisi bankacılık diğeri sigortacılık. Bu sektörü seçmemin sebebi, sigortacılığın globaldeki örneklerine göre biraz daha geride kalması ve bu yüzden daha fazla alanım olacağını düşünmemdir. Yaklaşık on sekiz yıllık satış, mali işler, teknik, IT, aktüerya, hasar gibi departmanlarda çeşitli firmalarda sigortacılık deneyimim var. Şu anki bulunduğum durumda şöyle bir avantajı da oluyor, birçok masanın uçtan uca operasyonundan yönetimine kadar bilgiye erişmiş oluyorsunuz. Bu da alınan stratejik kararlar, stratejik yönetim ilkelerini daha rahat uygulayabildiğiniz bir süreci yaşıyor.

Yeni göreviniz başlayalı çok kısa bir süre oldu. Hem buraya geçiş sürecinizden hem de burada olduğunuz altı aylık sürecin değerlendirmesini kısaca dinleyebilir miyiz?

On dört yıl önce Ankara Sigorta' da görev yapıyordum. Yeni gelmedim geri geldim diyebiliriz. Askerliğimden sonra ilk olarak uzman yardımcısı olarak Ankara Sigorta'da başladım. Beni bu şirkete genel müdür olarak davet ettiklerinde öncelikle büyük bir gurur ve heyecan yaşadım. Hikayenin başladığı, mesleğin başında birçok şeyi öğrenme imkanı bulduğum şirkete on dört yıl sonra geri döndüm. Aradaki bu uzun süreçte, sektörden de elde ettiğiniz deneyimleri göz önüne alarak size bu şirketi emanet ediyorlar, benim için çok değerli bir davetti. Çok fazla düşünmedim ve hızlı bir şekilde geldim, görevimin başına oturdum.

Geçtiğimiz aylarda ilk büyük etkinliğinizi yaptınız. Acenteler toplantısı gerçekleştirdiniz. Oradaki etkinlikten geri dönüşler, acentelerin size olan yaklaşımlarından bahsedebilir misiniz?

Tabii, öncelikle Antalya'ya gittiğimizde iş ortaklarımızdan oldukça samimi ve heyecanlı bir karşılama gördüm. Buradan da kendilerine tekrardan teşekkür ediyorum. Biz Türk toplumu olarak samimiyeti, dokunmayı, iletişimi çok seven bir milletiz. Yönetim şeklimizde veya gelecek stratejilerimizde bunları hep masada bulundurmanız gerekiyor. O gün Antalya'da tabii ki yeni atanmışsınız, henüz iki ay olmuş, acenteler sizin ağızınızdan çıkacak stratejik kararlarınızın ne olduğunu merak ediyorlar. Çünkü onlar, kendilerini konumlandıracaklar, hayal kuracaklar ya da kendilerini bir şekilde o stratejilerin içerisine nasıl bulduklarını düşünecekler. Çok heyecanlı ve etkin bir toplantı gerçekleştirdik. Sadece topluluk önünde konuşmaktan ziyade mümkün mertebe stratejilerimizi aslında her acenteye tek tek bizzat anlatma şansı da buldum.

Tabii bizim şöyle bir yapımız var aslında; Genel Müdürlük'te oturduğunuzda kalkıp bir ürün çıkarıyorsunuz ve diyorsunuz ki; harika, mükemmel ama karşılığı sahada olmuyor. O toplantıda bizler acentelerimizle iletişim kurarken aslında stratejilerimize sahanın ne kadar ihtiyacı var, neleri hızlıca ve öncelikli yapmamız lazım onlara da bu bilgileri temin ettik. Daha sonra ev ödevlerimizi aldık ve Genel Müdürlük binamıza döndük. Tabii ki toplantıdan sonra süreç böyle bitmedi. Çünkü benim Genel Müdürlük görevimde en değer verdiğim gruplardan bir tanesi iş ortaklarımız yani acentelerim. Beni temsil eden, gelecekteki stratejilerimize hizmet edecek, müşteri memnuniyetini sağlama konusunda bizi ön plana çıkaracak olan şey bu yapı. O yüzden de biz ev ödevlerimizi aldıktan sonra hızlıca ürün revizyonları yaptık, yeni ürünlerimizin hangilerine öncelik vereceğimizi belirledik. Aslında yapmak istediğimiz bir katalog gibi ürünümüz var, hepsinin sıralaması var ama hangisini önce yapacağımıza acenteler karar verdi. Daha sonra bir ayda çok hızlı bir şekilde bunları gerçekleştirebildik ve yeniden acenteler toplantısından sonra bölge ziyaretlerimiz başladı. Biz dedik ki; "Evet siz bunları istemiştiniz, biz de size bunları sunduk". Daha sonrasında ziyaretlerimizde, eksik çok az madde kalmıştı. Bu da bizi gerçekten çok memnun etti. İş ortaklarımız benim için çok değerli ve yönetimde bulunduğum süre boyunca onlardan beslenmeyi, sahanın sesini dinlemeyi kendime bir görev olarak addediyorum.

Rakamlardan devam edelim. 2024'ün ilk çeyreğini şirketiniz nasıl geçirdi? İleriki dönemler için hem şirketiniz hem de sektöre dair sizin görüşleriniz nelerdir?

Göreve başladıktan sonra ilk olarak, belirlediğimiz stratejik yönetim hayali ile olması gereken organizasyon ve iş süreçlerimizi gözden geçirdik. Çünkü bir hayal kuruyor yenilikçi, dinamik bir yapı oluşturmak istiyorsunuz. Konuşan bir organizasyon bizim için oldukça değerliydi. Akabinde, hangi ürünleri yapacağız, hangi ürünlere öncelik veriyoruz, bunların konumlanmaları nasıl olacak? Bunları uzun toplantılarla ekibimizle yoğun bir şekilde çalıştık. Tabii biz şirket içerisinde öncelikle ekip birlikteliğine çok önem veriyoruz. Herkes her işi yaparken birbirleri ile iletişim halinde. Bunun da etkisini kısa bir sürede gördük. Ekip kavramını biraz açmak istiyorum. Bir başarı için liderin ne kadar katkı sunduğu önemli olmakla beraber ekip aslında bütün başarının kaynağı. Biz de bu çizgi ile yola çıkarak hep ileri gitmek için çalışmalar yapıyoruz. Ürün çıkartmak aslında kolay ama bu hasar yönetimine geldiğinde, en iyi şekilde yöneterek müşteriye pozitif bir izlenimi bırakıyor olmak gerekli. Bu yüzden çok güçlü bir hasar ekibi kurduk. Teknik ekibe dönüyorum, tamamen veriye dayalı. Her şey istatistikle, raporla, analizle ve toplumu iyi bir şekilde okuyabilen teknik ekiple ilerliyor. Aynı şekilde satış ekibimiz, o noktada inanılmaz bir heyecan var. Düşük üretim olduğunda ya da herhangi bir sorun olduğunda kendi kendini eleştirebilen bir satış ekibine sahip olduk. IT yine aynı şekilde bizim en önemli ve güçlü organizasyon yapılarımızdan bir tanesi. Diğer departmanlara baktığımızda, insan kaynakları; altı aylık süreçte almış ekip arkadaşımızı şirkete dahil etmişsiniz, bu gerçekten takdire şayan bir başarı. Dönüyoruz mali işler, kurumsal iletişim...

Şu anda gitmek istediğimiz yol ve stratejilere uygun olarak tamamen daha hızlı bir yaklaşımla bütün politikalarımızı değiştirmiştir. Peki bu bize ne kattı? Yeni çıkarttığımız ürünler, yaptığımız tarife yapılarının ilk etkileri görülmeye başlandı. Bunun sonucunu aslında Haziran ayında vergi öncesinde gördük, yedi yüz milyonluk seviyelerde bir karlılığa dönuştü. Bu bizi nereye götürdü? Sermaye oranımızı yüzde yüzün üzerine çıkarmaya götürdü. Yeni ürünlerle gelen bu başarı bize ön bir değerlendirme olmasını sağladı. Yıl sonuna doğru döndüğümüzde sektör büyümeye devam ediyor. Bununla birlikte sektörde çok ciddi bir rekabet başladı. Bu rekabet ne yazık ki sektörün karlılığını düşürücü bir etkiye sebep olacak. Şu anda sektörde finans gelirleri ön planda tutuluyor ama şunu biliyoruz ki şu an mali politikamız çok iyi düzeyde gidiyor ve bu enflasyon etkileri gün geçtikçe azalacak. Bu kadar büyük bir finansal etkiyi gelecek dönemlerde bulamayacağız. O sebeple yaptığımız yatırımlarla sadece finansal alanda para kazanıyor değiliz. Yenilikçi, alt yapıları güçlendirici ve ürünlerin gelecekte yerlerine neler koyacağının şimdiden planlanması gereken sektör ortamı oluşuyor. Tabii bizim de başarıyı gördükçe heyecanımız, hayallerimiz artıyor. Biz sene sonuna giderken, bir yıl içerisinde şirketi teslim aldığımızdaki dokuz milyon öz sermayenin iki katı kadar kar etmeyi hedefliyoruz. Bu rakamlar şu an için soru işareti gibi görünse de bugünkü aldığımız ilk izlenimler ilk rakamsal veriler bize bu hayalimizi gerçekleştirme ihtimalimizin olduğunu gösteriyor. Umarım bu hayaller gerçekleşir ve yıl sonundan sonra bunun değerlendirmesini yine sizinle beraber yaparız. Ama bu hayalimize sıkı sıkı bağlıyız. Son olarak böyle bir ekibin öncüsü olmaktan çok mutluyum, bu da yıl sonu hayallerimiz için büyük bir etki yaratıyor.

Hasar maliyet endeksine göre hesaplama sisteminde geçildi. Bu hesaplama kriteri şirketleri ve vatandaşları nasıl etkileyecek?

İlk olarak hasar maliyet endeksi neleri içeriyor? İşçilik maliyeti, asgari ücret, araç bedelinin artması veya azalması, ulaşım masrafları gibi hasara etki eden tüm doneleri içerisinde bulunduruyor. Bunlar çeşitli katsayılar ile çarpılıp yeni bir oran belirlenip, artış yapılıyor. Bakıldığında bu artış oranı sektör için yeterli, çünkü bütün maliyetleri içerisinde barındıran bir formül. Tavan fiyat uygulaması yapılırken ben Türkiye Sigorta Birliği'nde tavan fiyat oranını çıkaran ekipte görev alıyordum. Şu anda tavan fiyat ne olursa olsun, aslında ilk başladığımız nokta biraz gerideydi. Maliyet tablosu sonuçlarımıza yansıyor. Finansal karı hariç bırakınca %160-170'e varan hasar primleri ile karşılaşıyoruz. Eğer bu formül, trafikteki primler eksik olmasaydı çok güzel olurdu. Herkes ne ödeyeceğini bilerek işlerine devam edebilirdi ama şu anda o trafikteki düşük alınan primin karşılığı olmamış oluyor. Hep dediğim gibi sigortacılık rakam işidir, bu rakamlara iyi hakim olmamız gerekir. Bu noktada hep savunduğum serbest tarifiedir. Serbest tarifiede piyasa her zaman kendini dengeler ve olması gerekene gider. Ancak bu konuda yapılması gereken biraz daha trafikle ilgili ana temel sorunlara odaklanmak ve serbest tarife geçişi için şimdiden çalışmalara başlamaktır.

“ ”
Sigortacılık rakam işidir, bu rakamlara iyi hakim olmamız gerekir.

Yabancı sağlık sektöründe de sektörün liderlerinden birisiniz. Bu alandaki çalışmalarınız ile ilgili kısaca bilgi alabilir miyiz?

Bundan tam on yıl önceydi, yabancı sağlık ilk çıktığında yine Ankara Sigorta' da çalışıyordum. Baktığımızda on yıllık bir tecrübemiz var. Sektörde birçok oyuncu, yabancı sağlık ürünleri ile ilgili çalışmalar yapıyor kaldı ki yabancı sağlığı aslında bütün genel ve özel şartı hazine tarafından regüle ediliyor. Biz de buna uyumlanmaya çalışıyoruz. Ancak burada piyasa koşullarında her zaman kendi tecrübemizi, hasar tecrübelerini buradaki eksikliklerle aktarmanın sektöre bir borcumuz olduğunu düşünüyoruz. Biz hem kendimizi geliştirmeye hem de sektöre bilgi aktarımı yapmaya devam ediyoruz.

Tamamlayıcı sağlık sigortası alanında da son zamanlardaki çalışmalarınız artmış görünüyor, bu konudaki gelecek hedefleriniz nelerdir?

Sağlık konusunda yılın ikinci yarısına bıraktığımız bir planlamamız var. Stratejik olarak savunduğumuz en önemli maddeden birisi, müşteri memnuniyetidir. Müşteri memnuniyeti dediğimiz zaman bir trafik, kasko, konut üründe müşterinin sigorta şirketini tanıması onunla teması kurması sadece hasar anında oluyor ve kaskodaki frekans belirli seviyede kalıyor. Bu sebeple genel itibarıyla teması daha az yaşıyorlar. Ama sağlık ürünü dediğimiz zaman TSS ürünleri ile yılda birkaç kez müşteri ile karşı karşıya geleceğimizi garantilemiş oluyoruz. Öyle bir imaj çizilmeli ki müşteriye sunulacak deneyim yüksek seviyelerde olabilmeli. O sebeple biz canlı, dinamik, herkese hitap edebilen on iki adet ürün belirledik, bunların altı tanesini canlıya geçirmek ve ürünleri sizlerle tanıştırmak istiyoruz. Bu konuyla ilgili planlarımız çok büyük. Bizim TSS bakış açımız, bugünden yarına değil. Gelecekte tıpkı yabancı sağlıkta olduğu gibi TSS'de de sektörün en önemli oyuncularından biri haline gelmek istiyoruz.

Dijitaldeki yenilikleriniz ve hedefleriniz neler?

Dijital, artık sadece sektörümüzü değil, dünya genelini kapsıyor. Dijitalleşme kelimesi her cümlemizin içine girmiş durumda. Çünkü artık, sigortalılarımız hangi sektör olursa olsun çok hızlı bir şekilde sahip olmak, hizmet almak istiyorlar ve bunun da en önemli kaynağı dijitalleşme. Kendinizi dijital noktada anlatabiliyorsunuz. Biz tabii ki Ankara Sigorta olarak buna çok önem veriyoruz. Dijitalleşme aslında bir devrimdir. Büyük bir geleceğin başlangıcıdır. Bütün ekip şu an dijitalleşmeye hazır bu sebeple bu devrimi yapabilmek için altyapılarımızı çok iyi konumluyoruz. Çünkü genelde bunu bir inşaata benzetiriz. İlk olarak temeli çok sağlam yaptığınızda çok kat çıkabilirsiniz ama temeli sağlam atmadığınızda belirli katta bırakmak zorunda kalabilirsiniz. Bu yüzden biz bu seneye aslında temeli çok iyi yapmayı hedefleyerek girdik. Aynı zamanda sadece sigorta şirketi olarak dijitalleşmemeliyiz. Benim iş ortaklarım, tedarikçilerim, bütün kanallarım dijitalleşmem gerekir. Çünkü müşteriye dokunan sadece ben değilim. Benim diğer bütün paydaşlarım müşteriye dokunuyorlar. Onların da dijitalleşmesine imkan sağlayacak altyapıları şu an tasarlıyoruz, emin adımlarla ilerliyoruz.

Sektöre vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Biz sektörde çok hızlı hareket ediyoruz. Başımıza herhangi yeni bir olay geldiğinde, yeni bir fırsat gördüğümüzde, çok hızlı ürünler tasarlayabiliyoruz. Bu kadar hızlı reaksiyon verebilen bir sektörde yıllardır sektörün sorunlarıyla alakalı konular konuşuluyor fakat bence bütün meslektaşlarım 2007 yılında çıkmış bir kanunun artık günümüzde güncellenmesi konusunda mutabık olacaklardır. Tabii ki yönetmeliklerle, genelgelerle desteklenmiş ama o dönem ki bakış açısı ile şimdi ki bakış açısı çok farklı. Bu kanunla beraber borçlar kanununa da doğru etkileşimler koyarak sigorta işini yeniden ölçülebilir ve hasarı hesaplanabilir bir sektör haline getirilmesi gerektiğine inanıyorum. Bunun sonucunda tabii ki bizim vatandaşımız kazanmış olacak, sektör kazanacak. Herkesin bir kazancı olacak bu işten. Bu yüzden sektörde bir an önce sigorta kanununu yeniden ele alıp bu çalışmaya öncelik vermemiz gerekiyor. Bunu yapmakta kolay değil. Daha iyi bir sektör bırakabilmek için de hepimizin bu koltuklardayken zamanımızdan fedakarlık ederek bu işe giriyor olmamız gerekiyor.

“ ”

Sigorta kanununun yeniden ele alınması gerekiyor.





"Stratejik yönetim ve güçlü ekip yapısıyla yürüttüğümüz çalışmalar, kısa sürede büyük bir finansal başarı sağlamamıza yardımcı oldu."

Kısa Kısa...

İş hayatında olmazsa olmazınız nedir?

Beni yakın tanıyan insanlar işime gönülden bağlı olduğumu, her sabah uyandığında yeni bir fikir üretmek için güne başladığımı, olumlu olumsuz giden her şeyi bir gün sonra resetlediğimi bilirler. Olmazsa olmazım arasında ben hep ekibimi ön plana çıkarırım. Ekip ruhu olmadığı, sadece tekil konuştuğum, ben dediğim bir kavram bana uygun bir çalışma yapısı değil. Sadece sigorta sektörü değil; futbola, çeşitli sporlara, siyasete bakıyorsunuz her alanda aslında bir takım oyunu ve bir takım başarısı var. Bu yüzden benim olmazsa olmazım ekip ruhu diyebilirim.

Çalışma arkadaşlarınızda aradığınız en önemli özellikler nelerdir?

Ekibimdeki insanlar, birbirleri arasındaki iletişimi çok iyi kurabilmeliler. Hepimiz çalışıyoruz, bazen kurgunluklar olabiliyor ama onu bir iş uğruna yapıp daha sonra o masadan kalkıp mutlu bir şekilde bu işi başardık demelerini beklerim. Bu yüzden ekibimden beklentim onlara sunduğum vizyon ile şirketi alıp taşımalarıdır. Şirketi alıp ileriye götürmelerini ve doğru bir iletişim halinde olmalarını isterim.

Çay mı kahve mi?

Tamamen kahve insanıyım. Günde 14-15 bardak kahve içerim. Zaten çok fazla içtiğim için artık kafeinsiz kahve içiyorum. Net olarak söyleyebilirim ki; kahve insanıyım...

Bu mesleği yapmasaydınız hangi sektörde görev yapmak isterdiniz?

Şimdi bu açıklamayı yaptığımda insanlar garipsiyor. Ben gerçekten yarın emekli olsam yine finans takip ediyor olurum. Finansa hobi gözüyle bakıyorum. Her yerde aslında söylüyorum. Gündüz o haber akışları, grafiklerin akışı, her haberin etkisinin nasıl olduğunu tahmin etmek çok güzel. Bir de 24 saat oluyor. Türkiye başlıyor, akşam Amerika başlıyor, sonra gece Çin başlıyor. Hepsi birbirinden dalgalı bir şekilde etkileniyor. Ne olurdu? Evet finans sektöründe olurdu. Ekonomist olurdu, banka kısmına girebilirdim. Ama yine finansla ilgili bir alanda olurdu.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



**SAĞLIK TURİZMİ AMACIYLA
ÜLKEMİZE GELEN YABANCILAR
İÇİN MEDİKAL KOMPLİKASYON
SİGORTASI AVEON'DA!**

Anadolu Hayat Emeklilik, Ankara'da Merkez Ofis Açtı

Genel Müdürlük faaliyetlerini, İstanbul Levent ve Kartal'daki ofislerinde sürdüren Anadolu Hayat Emeklilik, iş sürekliliğini ön planda tutarak Ankara'da yeni bir Merkez Ofis açtı.

Anadolu Hayat Emeklilik'in Ankara Merkez Ofisi, modern imkânlarla donatılmış ve çalışanların kullanımına uygun olarak tasarlanmış şekilde, haziran ayından itibaren tüm işlerliğiyle Ankara Çankaya'da faaliyetlerine başladı. Ankara Merkez Ofisi, doğal afet durumlarında veya beklenmedik altyapı sorunlarına karşı şirketin faaliyetlerinin kesintisiz devam etmesini sağlayacak bir teknolojiye sahip olarak tasarlandı. İş takvimleri doğrultusunda ofis alanının kapasitesi yönetilebiliyor.

Ankara Merkez Ofisi'nin açılışıyla ilgili olarak konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Dolgun şunları söyledi: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak, müşterilerimize her zaman en iyi hizmeti sunarken çalışanlarımızın esenliğine de katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Ankara'nın ulaşım ağlarına kolay erişim sağlayan merkezi bir konumunda bulunan Ankara Merkez Ofisimiz, çalışanlarımıza konforlu çalışma ortamıyla modern bir ofis imkânı sunuyor. Ofisimiz, herhangi bir doğal afet veya beklenmedik bir durumda, İstanbul'daki Merkez Ofislerimize destek olarak şirket faaliyetlerine ara vermeden devam edebilmek için güvenli ve donanımlı bir ortama ve teknolojiye sahip. Böylelikle iş sürekliliği çerçevesinde hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin ihtiyaçlarını kesintisiz şekilde karşılayarak, güvenilirliğimizi ve hizmet kalitemizi sürdürebilmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bu yaklaşımımız, geleceğe sağlam adımlarla ilerlememizi sağlıyor".



Zeynep Dolgun

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

TSS Eksikliğinin Çözümü

QNB SİGORTA

TAMAMLAYICI

SAĞLIK SİGORTASI

Özel hastaneye gitmek masraflı diye düşünüyor, doktora gitmeye çekiniyorsanız TSS eksikliğiniz olabilir. **QNB Sigorta'ya gelin, siz de TSS'li olun!**

Kampanya dönemine özel

%20*

İNDİRİMİ

kaçırmayın



Kampanyaya özel %20 indirimden yararlanmak için hemen **TSS** yaz, **2322**'ye gönder!



tss-eksikligi.com

*QNB Sigorta'dan ilk kez TSS alanlara özel %10 hoş geldin indirimine ek, %10 kampanya indirimini uygulanacak olup toplam indirim %20 olacaktır. Bu kampanya 1 Eylül - 31 Ekim 2024 tarihleri arasında geçerlidir.

Estasyon ve Magdeburger Sigorta'dan Elektrikli Araç Sahiplerine Özel Kampanya

Bor Holding çatısı altında faaliyet gösteren iki güçlü marka, Estasyon ve Magdeburger Sigorta, elektrikli araç kullanıcılarına özel cazip bir kampanyayla müşterilerine önemli avantajlar sunuyor.

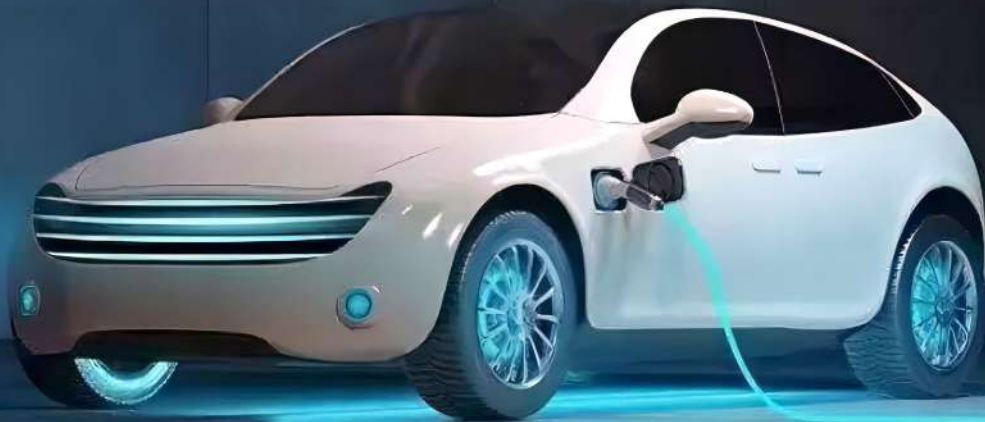
Bor Holding grup şirketlerinin bir araya gelerek başlattığı bu kampanya hem sürdürülebilir enerjiye katkıda bulunuyor hem de müşterilerin ihtiyaçlarını tek noktada karşılayarak büyük kolaylık sağlıyor.

Söz konusu iş birliği kapsamında, Estasyon'dan ev tipi şarj ünitesi satın alan müşteriler, Magdeburger Sigorta'dan yaptıracakları elektrikli araç kasko poliçesinde 2.000 TL indirim avantajı kazanıyor. Aynı şekilde, Magdeburger Sigorta'dan elektrikli araç kasko poliçesi olan müşteriler, Estasyon'dan ev tipi şarj ünitesi satın alırken 2.500 TL indirim fırsatından yararlanabiliyor.

Sürdürülebilir Enerji Çözümleri ve İnovatif Sigorta Hizmetleri

Kampanya kapsamında Bor Holding, bünyesindeki markaların güç birliğini ve müşteri odaklı yaklaşımlarını ön plana çıkartırken elektrikli araç kullanıcılarına da yenilikçi çözümler sağlıyor. Bor Holding'in sürdürülebilir enerji alanındaki misyonu ile modern sigortacılık anlayışını bir araya getiren bu iş birliği, müşterilerine daha kapsamlı ve entegre hizmetler sunmayı hedefliyor.

 **Magdeburger
Sigorta**





SİGORTA SEKTÖRÜNE

YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER

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

Hızlı Ve Güvenilir Altyapı



Üstün Kalite Standartları



Yüksek Performans Ve Güvenlik

Son Teknoloji Odaklı Çözümler



Open Hızlı Teklif

Sigorta acenteleri için Trafik, Kasko, TSS, Konut, DASK ve IMM branşlarında hızlı ve doğru teklif hazırlamayı kolaylaştıran, iş süreçlerini hızlandıran bir yazılım sistemidir.



Open Asistans

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



0850 800 07 60
info@openyazilim.com

www.openyazilim.com
Merkez / Düzce

www.openasistans.com
Merkez / Düzce

0850 800 2 444
info@openasistans.com





Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, Gürgençler ile yaptıkları güç birliğinden memnuniyet duyduklarını belirterek, şunları söyledi: “Gürgençler, güvenilir bir marka. Bizim işimiz de ‘güvence’ vermek; sigorta dediğinizde işin özünde güven yatıyor. Gürgençler’den alınan Apple ürünlerini - iPhone, Mac, iPad, Apple Watch ve AirPods - sıvı teması, elektrik voltaj, nem ve rutubet, hırsızlık, ekran kırılması, ön ve arka cam değişimi risklerine karşı güvenceye alıyoruz. Müşterilerimiz uzatılmış garanti süresinde bir defa pil değişimi yapabiliyor ve garanti kapsamını devam ettirebiliyor. En önemlisi, tüketiciler Gürgençler Mağazaları’ndan Fibasigorta ürünlerine son derece kolay bir şekilde ulaşabiliyorlar. Ayrıca, hasar süreçlerinde Gürgençler Apple Yetkili Servisi’nin hizmet vermesi, müşteri deneyimini de baştan sona zahmetsiz ve konforlu hale getiriyor. Apple Premium Partner Gürgençler Ailesi’ne, bizimle yol arkadaşlıkları nedeniyle teşekkürlerimi sunuyorum.” Fibasigorta’nın kuruluşundan bu yana sigorta ürünlerini ulaşılabilir hale getirmek için çalıştığını da vurgulayan Öztürkoglu, “Müşteri odaklı dijital yatırımlarımızı artırmak için çalışıyoruz. İhtiyaca göre özelleştirilmiş sigorta ürünlerini tüketicilere buluşturuyoruz. Her an yanımızda olan ve fiyatları giderek artan cep telefonlarımız, ekran kırılması, sıvı teması gibi risklere oldukça açık. Bu nedenle, cep telefonunun alındığı anda sigortalı olmasını öneriyoruz.

Apple Premium Partner Gürgençler, Yönetim Kurulu Başkanı Ali Gürgenç; 11 şehirde, 24 Apple yetkili satış noktasında, 16 yetkili servisle hizmet verdiklerini belirterek, “Sertifikalı Apple uzmanımız 250’yi geçti. Tüketiciler için güvenilir bir adres olduk, her geçen gün mağaza sayımız artıyor. Fibasigorta ile yol arkadaşlığımız, hem bize güç verecek hem de müşterilerimize büyük fayda sağlayacak. Bu güç birliğinin gerçekleşmesinde emeği geçen ekip arkadaşlarımıza ve Fibasigorta Ailesi’ne teşekkürlerimi sunuyorum. Birlikte, kişiselleştirilmiş Apple deneyimini ve müşteri memnuniyetimizi daha da artırmayı hedefliyoruz. Müşterilerimiz, mağazalarımızdan ürün alırken, sigortalı bir şekilde ayrılıyor. Sigortalama süreci, ürünün satışı sırasında Fibasigorta’nın eş anlı mesafeli şekilde takibi ve teknolojisi ile hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleşiyor” dedi. Fibasigorta’nın sigortaladığı ürünler için, hasar süreçlerinde Gürgençler Apple Yetkili Servisi’nin hizmet vereceğine dikkat çeken Ali Gürgenç, servis ağıyla ilgili de şu bilgileri verdi: “Apple tarafından eğitilmiş uzman teknisyenlerimiz, orijinal Apple parçaları kullanıyor. Günümüz teknolojisi geliştikçe kendini yenileyen, dünya çapındaki gelişmelere uyum sağlayan, çözüm odaklı, müşteri memnuniyetini ön planda tutan, güvenilir bir kuruluş olarak deneyimli uzman kadromuzla misafirlerimize hızlı hizmet veriyoruz. Müşterilerimiz arızalanan Apple ürünlerini, mağazamıza gelmeden de kargoyla bize gönderebiliyor, onarım sonrasında en kısa sürede cihazı müşterilerimize ulaştırıyoruz. Böylece hem zaman tasarrufu sağlıyor hem de müşterilerimize konforlu bir Apple Yetkili Servis hizmeti deneyimi sunuyoruz.”

Fibasigorta ve Gürgençler’den güç birliği!

Fibasigorta, cep telefonu sigortasını her geçen gün daha çok tüketiciye ulaştırmak üzere yeni stratejiler geliştiriyor. Müşterilerine hızlı, kolay ve anında sigorta hizmeti sunma hedefiyle yola çıkan Fibasigorta, Apple Premium Partner Gürgençler ile güç birliği yaparak, tüketiciyle buluşma kapsamını genişletti.

Yeni nesil dijital sigortacılıkta fark yaratan Fibasigorta, cep telefonu sigortasını her geçen gün daha geniş tüketici kitlesine ulaştırmaya devam ediyor. Müşterilerine hızlı, kolay ve anında sigorta çözümleri sunma hedefiyle yatırımlarını sürdüren Fibasigorta, Apple Premium Partner Gürgençler ile yaptığı stratejik güç birliği sayesinde, Apple alıcılarına ulaşmak için yeni bir buluşma noktası oluşturdu. Apple sahipleri, tam koruma ve uzatılmış garanti sigortası olarak, Fibasigorta’nın geniş kapsamlı cep telefonu sigortası güvencesinden yararlanabiliyor. Bu güç birliği, daha fazla kişinin sigortalı olmasına olanak tanırken, tüketiciler de fiyatları artış gösteren Apple cihazlarını en iyi şekilde koruma fırsatı yakalıyor.

Anne

bana

BES

yaptır.

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

%100
FAİZSİZ

+%30
DEVLET
KATKISI

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



0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr



/katilimemeklilik



/katilimemek



/katilimemeklilik



/katilimemeklilik



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

Google play

App Store

Sompo, acentelerine özel olarak sunduğu Ejento acente platformunu yeniledi. Ejento acente platformu yepyeni arayüzüyle kullanıcılarına daha hızlı, kolay ve her yerden erişilebilir bir deneyim sunuyor.

Sompo'nun acentelerine özel hizmet sağlayan Ejento acente platformu, onlara yol göstererek, tüm süreçlerini daha hızlı ve kolay yürütmelerini sağlıyor. Dijitalleşmeyi tüm iş süreçlerine hızla adapte eden Sompo, Ejento acente platformunu daha kullanıcı dostu bir tasarımla yeniledi.

Ejento acente platformu, acente memnuniyetini ve verimliliği üst seviyede tutma hedefiyle herhangi bir dış kaynak kullanılmadan şirketin kendi yazılım kaynağı tarafından yenilendi. Ejento, tüm ekran boyutlarına entegre olabilen yapısı, yenilenen teknolojisi, hızlı erişim özelliği ve ihtiyaçlara göre düzenlenen yeni menü yapısı ile kullanıcılara kesintisiz bir deneyim sunmayı hedefliyor.

Acentelere özel kullanıcı dostu acente platformu: Ejento

Yenilenen acente platformunun kolay erişilebilir sabit ana menüsü, işlem yaparken büyük kolaylık sağlıyor. Kullanıcılar, gelişmiş arama özelliğiyle ulaştıkları Müşteri Kartı üzerinden müşterilerinin geçmiş işlem bilgilerini tek ekranda görüntüleyip çalışmalarını hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirebiliyor. Gelişmiş profil yönetimi ve kapsamı genişletilmiş kullanıcı yetkilendirme alanları kullanıcılara daha kişisel bir deneyim sunarken Acente Karnesi özelliği ise üretim, komisyon gibi bilgilere kısa yoldan ulaşma fırsatı sağlıyor.

"Dijitalleşme yolculuğumuzdaki adımlarımıza kararlılıkla devam ediyoruz"

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, "Sompo olarak, acentelerimize sunduğumuz hizmetleri her zaman en ileri teknolojiyle ve kullanıcı odaklı geliştirmeye özen gösteriyoruz. Yenilediğimiz Ejento acente platformu, bu çabalarımızın bir ürünüdür. Acentelerimizin işlerini hızlı ve verimli bir şekilde yürütmelerini sağlamak amacıyla yenilenen teknolojiyle entegre edilen bu yeni platform, kullanıcı dostu arayüzü ve gelişmiş özellikleriyle öne çıkıyor. Acente memnuniyetini ve verimliliğini artırmayı hedefliyoruz. Türkiye'deki geniş acente ağımla birlikte, dijitalleşme yolculuğumuzdaki adımlarımıza kararlılıkla devam ediyoruz" dedi.



Kemal Beceren

Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı

"Sompo'nun yenilenen acente platformu 'Ejento' ile her şey daha hızlı ve kolay"

Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München



Doğa Sigorta Brokerlerini Polonya'nın Başkenti Varşova'da Ağırladı

Doğa Sigorta, broker ve acentelerini yurt dışı motivasyon gezileri ile desteklemeye devam ediyor. Doğa Sigorta yöneticilerinin de katıldığı bu seyahatler, bir arada geçirilen keyifli vakitler, birlik ve beraberlik ruhunu her daim taze tutuyor.

Doğa Sigorta bu kez de hedeflerini gerçekleştiren brokerlerini, 20-22 Eylül tarihleri arasında Polonya'nın başkenti Varşova'da ağırladı. Doğa Sigorta Brokerleri kendileri için özel olarak hazırlanan programda 3 gün boyunca birçok tarihi ve turistik yeri gezerek, gastronomik tadımlar yaparak şehrin tadını çıkardı. Geziye, Doğa Sigorta'dan Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, Oto-Hasar Hasar Denetim ve Lojistik Ar-Ge&İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin, Bilgi Teknolojileri, Stratejik Planlama, Bütçe ve Raporlama Genel Müdür Yardımcısı Kuntay Baydar, Kurumsal Satış ve Alternatif Kanallar Direktörü İpek Güner eşlik ettiler.

İlk gün, havaalanından öğle yemeğinin alınacağı restorana panoramik bir tur ile gelen grup, yemek sonrası gezisine; Üç Haç Meydanı ve Kilisesi, Charles de Gaulle Heykeli, Pilsudski ve meşhur Rynek Meydanını gezerek, akşam yemeğinin ardından da otele geçerek günü sonlandırdı. İkinci gün Kültür ve Bilim Sarayı, Saxon Bahçesi ve Designer Outlet'e gidilen turun üçüncü gününde ise Varşova'nın eşsiz noktalarında geziye devam edildi. Varşova'nın en büyük ve Japon Bahçesi ile ünlü Lazienki Parkı ziyaret edilerek içindeki cafede kısa bir mola verildi, ardından da dönüş için havaalanına geçildi.

Öğle ve akşam yemeklerinin şehrin ünlü restoranlarında gerçekleştiği seyahat boyunca misafirler farklı lezzetler deneyimleyerek hoşça vakit geçirdiler.

Varşova'nın tarihi ve kültürel güzelliklerine hayran kalan, tur programını çok keyifli ve özenli bulan brokerler bu vesile ile yeni dostluklar da başlattılar. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar bu seyahate dair duygu ve düşüncelerini şu şekilde dile getirdi: "Bilinen tarihi M.Ö. 3.000'li yıllara dayanan ve Avrupa'nın en büyük 9. ülkesi Polonya'nın başkentinden yeni dostluklar ve güzel anılar biriktirerek ayrıldık. Her yıl düzenli olarak, hedeflerini gerçekleştiren brokerlerimizle seyahat programımız mutlaka oluyor. Bu seyahatlerde brokerlerimiz ve şirket yöneticilerimiz uzunca bir süreyi beraber geçirerek iletişim bağlarını daha da kuvvetlendirmekteler. Gezilerin hoşça sohbetlerin yanı sıra önemli iş ve iş birliği fırsatlarının da gündeme gelmesine olanak sağladığını görmekteyiz. Yıl boyunca hedeflerine ulaşmak için yoğun bir iş temposuna giren brokerlerimizle keyifli sohbet ve gezi ortamlarında gerçekleşen buluşmalarımızda onların birçok yeni öneri ve fikirlerini de dinleme fırsatı buluyoruz. Ayrıca, onlar arasında kurulan yeni bağlar, yöneticilerimizle ilerlettikleri iletişimlerini de kurum sinerjimize büyük katkı sağlıyor. Doğa Sigorta olarak gerek yurt içi gerekse yurt dışı motivasyon gezilerini sürdürerek, iletişim bağımızı güçlendirmeye devam edeceğiz."



ADAS Uyumlu Camlar



20.000'den
Fazla Ürün Seçeneği



+50 Yıllık
Tecrübe



+37
Ülkeye İhracat

FABRİKA 1



8.000 m²

FABRİKA 2



8.000 m²

FABRİKA 3



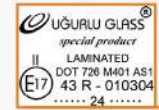
26.000 m²

ADAS Uyumlu Camlar

ADAS (Advanced Driver Assistance Systems), otomobillerde sürüş güvenliğini ve konforunu artırmak amacıyla geliştirilmiş ileri sürücü destek sistemleridir. Bu sistemler, sürüşü olumsuz etkileyecek durumları algılayarak uyarılar verir veya otomatik müdahalelerde bulunur. Bu teknoloji çeşitli sensörler, kameralar, radarlar ve yazılımlar kullanarak çevresel verileri toplar ve analiz eder. Yayınlanan yeni yönetmeliğe göre 2025 yılı itibarıyla tüm otomobil üretimleri, ADAS uyumlu olmak zorundadır.

Otomobil camları, ADAS için kritik bir rol üstlenmektedir. Genellikle aracın ön camına monte edilen kameralar ve sensörler kullanır. Bu nedenle, otomobil camları, bu sistemlerin verimli çalışabilmesi için yüksek optik kalite ve belirli tasarım gereksinimlerini karşılamalıdır.

OEM (Orijinal Ürün Üreticisi) ünvanıyla farklı markalara cam tedariki sağlayan çalışmaların yanı sıra Uğurlu Glass, ADAS uyumlu camları ile yurt içindeki after market alanında bir ilke imza atıyor.



TÜRKİYE'NİN HER NOKTASINA
7/24 SERVİS HİZMETİ



444 00 70

Sektörden Kısa Kısa

Sabancı Topluluğu bünyesinde hizmet veren Aksigorta ve AgeSA, yeni dönemin ihtiyaçları ve şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda Ekim ayı itibarıyla organizasyon yapılarını geliştirirken, önemli bir üst yönetim atamasına daha imza attı.

Elementer sigorta sektörünün öncülerinden Aksigorta ve bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, yeni dönemin ihtiyaçları ve stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyon ve üst yönetim yapısında önemli değişikliklere imza atmayı sürdürüyor. Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi kapsamında; Çevresel, Sosyal, Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyum çalışmaları ve çeşitlilik, kapsayıcılık ve eşitlik temel ilkeleri doğrultusunda, iş ortamının sürdürülebilirliği ile farklılıklara duyarlılığı artırma ve kurumsal sürdürülebilirliğe uzun vadede katkı sağlanması amacıyla, Aksigorta ve AgeSA'da Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Baş Sorumlusu pozisyonu oluşturuldu.

Bu çerçevede, Aksigorta ve AgeSA İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdüren Burak Yüzgöl; mevcut görev ve sorumluluklarına ilaveten, 1 Ekim 2024 tarihi itibarıyla Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Baş Sorumlusu (CDIO - Chief Diversity & Inclusion Officer) olarak atandı. Yüzgöl böylelikle, hem Aksigorta hem de AgeSA CDIO'luğu görevlerini üstlenmiş oldu.



Aksigorta ve AgeSA'da Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Baş Sorumlusu Burak Yüzgöl oldu

Arex Sigorta, Türkiye sigorta sektöründe önemli bir satın alma hamlesine imza atıyor.

Şirket, 150 yılı aşkın süredir Türkiye'de faaliyet gösteren Generali Türkiye Sigorta A.Ş.'nin hisselerinin büyük çoğunluğunu satın alma kararı aldı. Bu adım, Kiler Holding A.Ş. ve Ekol Girişim Sermayesi A.Ş. ile birlikte gerçekleştirilecek.

Arex Sigorta, Kiler Holding ve Ekol Girişim Sermayesi ortaklığıyla, Generali Türkiye Sigorta A.Ş.'nin yaklaşık %99,99 hissesinin satın alınması için Generali Türkiye Holding B.V. ile 17 Eylül 2024 tarihinde Hisse Devri Sözleşmesi imzaladı. Anlaşmaya göre, Arex Yatırım Holding A.Ş. %48, Arex Sigorta A.Ş. ise %1 hisseye sahip olacak. Kiler Holding A.Ş. %42, Kiler Grubu'na ait Ekol Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı ise %9 hisseyle ortaklıkta yer alacak.

Satın alma işlemi, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDEK) ve Rekabet Kurumu'nun (RK) onay süreçlerine tabi olacak. Onayların ardından hisse devri gerçekleşecek ve süreç tamamlanacak.



Arex Sigorta ve Ortakları, Generali Sigorta'nın Hisselerini Satın Alıyor

Fitch Ratings 17 Eylül 2024 tarihli değerlendirmesinde Türkiye'nin kredi notunu artırmasını takiben Anadolu Sigorta'nın Uluslararası Finansal Güçlülük notunu "BB"ye yükseltti. Fitch Ratings'in değerlendirmesine göre Anadolu Sigorta'nın sigorta sektöründeki sağlam konumu, güçlü sermaye yapısı ve kârlılıktaki iyileşmesi bu değerlendirmeyi etkileyen parametreler olarak öne çıktı.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, 6 Eylül 2024 tarihinde Türkiye'nin notunu ve görünümünü revize etmesinin ardından Anadolu Sigorta'nın Uluslararası Finansal Güçlülük notunu yükseltti.

Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi Anadolu Sigorta'nın "BB-" olan Uluslararası Finansal Güçlülük notu "BB"ye yükselirken "Pozitif" olan not görünümü de ülke kredi not görünümüne paralel olarak "Durağan"a çevrildi.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. İbrahim Erdem Esenkaya, not artışı ile Anadolu Sigorta'nın ülke notunun bir puan üzerindeki konumunu koruduğunu belirtti. Esenkaya, derecelendirme şirketinin de altını çizdiği gibi, Anadolu Sigorta'nın Türkiye sigorta sektöründeki güçlü konumunun artan kârlılığı ile pekiştğini ifade etti.



Anadolu Sigorta'nın Finansal Güçlülük Notu Arttı

Sigorta sektörünün çok değerli paydaşları, Son günlerde sosyal medya platformlarında, Aveon Global Sigorta hakkında gerçeği yansıtmayan, tamamen asılsız iddia ve iftiralar yayılmaktadır. Şirketimize kayyum atanması gibi bir durum kesinlikle söz konusu değildir. Aveon Global Sigorta, güçlü finansal yapısı ve güvenilir iş süreçleri ile faaliyetlerine kesintisiz olarak devam etmektedir.

Bunlarla birlikte, Şirketimiz sektördeki konumunu güçlendirmek, faaliyet göstermediği branşlarda da ruhsat almak ve gerek ulusal gerek uluslararası sigorta ekosistemine yönelik yeni yatırımlarına kaynak oluşturmak için çok güçlü uluslararası bir sermaye grubu ile stratejik iş birliği (ortaklık) konusunda görüşmeleri devam ettirmektedir. Bu süreç ilgili kamu otoritelerinin onayı alındıktan sonra kamuoyu ve paydaşlarımızla paylaşılacaktır. Kurulduğu günden beri Şirketimize desteğini esirgemeyen çok değerli paydaşlarımıza ve sigortalılarımıza Şirketimize verdikleri destek için teşekkür ediyoruz.

Hasar ödemeleri ve tüm sigorta hizmetlerimiz, her zaman olduğu gibi devam etmektedir.

Bu tür gerçek dışı söylemlerle Şirketimize zarar vermeye çalışan kişi ve kuruluşlar hakkında yasal süreç başlatılacağını kamuoyuna bildiririz. Sigortalılarımız ve iş ortaklarımızın yalnızca Şirketimizin resmi kanallarından yapılan açıklamalara itibar etmeleri önemle rica olunur.

Saygılarımızla,
Aveon Global Sigorta Yönetimi



Aveon Global Sigorta'dan Açıklama

Fibasigorta, kuruluşunun birinci yılı vesilesiyle 19 Ağustos-19 Eylül tarihleri arasında ödüllü bir yarışma düzenledi. "Fibasigorta'nın 1. yılına özel yaratıcı bir slogan yaz, kazan" konulu yarışma sonunda ödülü hak eden katılımcılar jüri değerlendirmesi ile belirlendi.

Fibasigorta'nın kuruluşunun birinci yılını kutlamak üzere düzenlediği büyük ödüllü slogan yarışması sonuçlandı. Instagram platformunda "Fibasigorta'nın 1. yılına özel yaratıcı bir slogan yaz, kazan" çağrısıyla başlatılan yarışma büyük ilgi gördü. Binlerce katılımcı arasından, jüri değerlendirmesi sonucu derece alanlar iPhone, iPad, AirPods ve Instax Mini'den oluşan ödüllere hak kazandılar.

Tam bir yıl önce, dijital sigortacılık alanına "Fibasigorta Bi' kolay burada" mottosuyla adım atan Fibasigorta, bu kısa süre içinde kazandığı ivmenin müşteri ve takipçilerinin gözündeki nasıl değerlendirildiğini gösterecek bir etkinlik planladı. Çoğunluğu Fibasigorta hizmetlerindeki yenilikçiliği, hızı ve kolaylığı vurgulayan sloganlar arasından markayı en iyi anlatanlar jüri tarafından belirlendi.

Milli Piyango İdaresi Genel Müdürlüğü'nün onayıyla düzenlenen yarışmanın sonuçları, Fibasigorta'nın Instagram hesabından www.instagram.com/fibasigorta/ duyuruldu.



Fibasigorta'nın "1. yıl slogan yarışması" sonuçlandı.

Sayın Kara'nın özgeçmişi aşağıdaki gibidir:

Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünü birincilikle bitiren Abdullah KARA, aynı üniversitede yüksek lisans ve doktora eğitimini tamamlamış ve 1998-1999 yılları arasında araştırma görevlisi olarak görev almıştır. 1999-2007 yılları arasında Güneş Sigorta A.Ş. Karadeniz Bölge Müdürlüğü (1999-2002) ve Genel Müdürlük bünyesinde (2002-2007) çalışma hayatına devam eden KARA, katılmış olduğu tüm terfi sınavlarını birincilikle geçerek Güneş Sigorta bünyesinde çeşitli pozisyonlarda görev almıştır. Ayrıca mesleki kariyeri kapsamında bu süreçte (2003-2004) Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) 21. Eğitim Dönemini enstitü üçüncüsü ve Muhasebe Bölüm birincisi olarak tamamlamıştır. 2008 yılında Dubai Group Sigorta A.Ş.'nin fizibilite ve kuruluş sürecinde yer alarak şirketin Mali ve İdari İşler Müdürlüğü, Mart 2010-Eylül 2012 döneminde Ankara Anonim Türk Sigorta Şirketi Genel Müdür Yardımcılığı ve 2014-2020 yılları arasında yine fizibilite ve kuruluş sürecinde bulunduğu Türk P&I Sigorta A.Ş. Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini yürütmüştür. Ekim 2020'de Güvence Hesabı ailesine katılarak iş hayatına devam eden KARA, profesyonel kariyeri ile paralel olarak 2016 yılından bu yana Marmara Üniversitesi Finansal Bilimler Fakültesi Sigortacılık ve Aktüarya Bölümünde ve Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sigortacılık Anabilim Dalında misafir öğretim görevlisi olarak ders vermektedir.



Arex Sigorta'nın Genel Müdürü Abdullah Kara Oldu!

Şirketimiz Genel Müdürlüğü'ne Abdullah Kara'nın getirilmesine ilişkin açıklama;

Şirketimiz Genel Müdürlüğüne Abdullah Kara'nın getirilmesine karar verilmiştir. Abdullah Kara, halihazırda genel müdürlüğünü yürüttüğü Güvence Hesabı'ndaki görevinin sona ermesi ve atamanın SEDDK tarafından uygun bulunması sonrasında görevine başlayacaktır.



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

 **TUR** | ASSIST

Hasar Destek Merkezi ile
Ankara'da hizmetinizdeyiz!



0850 755 53 72

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

Sigorta Sözlü- ğü



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

• Daini Mürtehin Şerhi Nedir?

Daini mürtehin, çok fazla bilinmeyen bir kavramdır. Kelime anlamları değerlendirildiğinde dain “alacaklı”, mürtehin ise “rehin” anlamındadır. Daini mürtehin, bir riskin ortaya çıkması halinde alacaklının haklarını korumak amacıyla uygulanan bir prosedürdür.

• Dispeç Nedir?

Dispeç, müşterek avaryayla ilgili bir uzmanlık alanıdır ve denizcilik sektörüne özgüdür. Genel bir tanım olarak, bir deniz kazası ile mülk (gemi, kargo, bunker, navlun vb.) tehlikede olduğunda, bu mülkü kurtarmak için gönüllü ve makul şekilde yapılan herhangi bir olağanüstü fedakarlık veya harcamanın tanımlanmasıdır. Gemi ve taşınan kargo,

örneğin yangın gibi ortak tehlikeye maruz kaldığında ve gemiyi ve malları ortak tehlikenen kurtarmak için çaba gösterildiğinde, bu durum genellikle müşterek avarya olarak nitelendirilir. Örneğin, gemi sahibi gemiyi ve kargoyu ortak bir tehlikeden kurtarmak için harcama yaparsa bu şekilde oluşan maliyetler taraflar arasında paylaştırılır. Söz konusu maliyetin müşterek avarya beyanında paylaşılmasını sağlayan kişi dispeççidir.

• Eksedan Nedir?

Reasürans işlemleri, sigorta şirketlerinin düzenledikleri poliçeler nedeni ile üstlendikleri riskleri bir başka sigorta şirketine sigortalatmasıdır. Üzerlerinde taşıdıkları risklerin bir kısmını reasürans işlemleri sayesinde reasürörlere devreden sigorta şirketleri, mali açıdan yeni poliçeler kesebilmek için esneklik kazanmış olurlar. Karşılığında ise ürettikleri primlerin bir kısmını reasürans şirketleri ile paylaşmak zorunda kalırlar. Eksedan yöntemi, reasürör ve sedan arasında kullanılan sigortalama yöntemlerinden bir tanesidir. Sigorta şirketi (sedan) rizikolarının ağırlığına bağlı olarak farklı tiplerde saklama payları belirler. Sedan, bu yöntemde hesaplamalarını tamamen kendi mali gücü ve teknik anlayışına bağlı olarak yapar. Belirlediği saklama paylarından fazlasını ise anlaşmalı olduğu reasüröre otomatik olarak devreder.



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

RS Servis

HIZLI - EKONOMİK - PROFESYONEL

www.rsservis.com.tr

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

MET teknik

EĞİTİMİN USTASI

www.met-teknik.com

otoKonfor

SİZ KEYFİNİ SÜRÜN..

www.otokonfor.com

GARANTİLİ OTO SERVİS

GARANTİYİ BOZMAYAN
GARANTİLİ SERVİS

www.garantiliotoservis.com

CARSHINE

OTO BAKIM ve KORUMADA
PROFESYONEL DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

RS Assurance

360° GÜVENCE ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

RS Mobility

ELEKTRİĞİN GÜCÜYLE GELECEĞE...

www.rsmobility.com.tr

SigortaAcentesi

SİGORTA ACENTEDEN ALINIR

www.sigortaacentesi.com



BİTER Mİ

DİYE DÜŞÜNMEYİN. QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



Quick Bina Tamamlama Sigortası

Konut inşaat projelerinde hem konut alıcılarını hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak. Quick Sigorta ülke ekonomisi için çalışmaya devam ediyor. Quick'le herkes kazanıyor.

Quick Sigorta'nın 6.500'ü aşan acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama



Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA