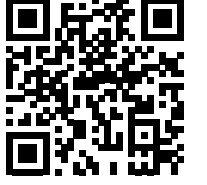


“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

# SİGORTALIFE®/48

EYLÜL 2024 • sigortalifedergi.com • 100 TL



*“Yenilikleri  
seviyoruz,  
heyecanımız  
yüksek.”*

*Neslihan  
Neciboğlu*  
Neova Sigorta  
Genel Müdürü





**YOU  
LOCALLY  
RISK,  
WE  
GLOBALLY  
VALUE**

# SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



# Sigorta Haftası Başlıyor!



Sektörümüz için yılın en önemli dönemine girdik. Sigorta haftası için hazırlanan birbirinden özel organizasyonlar, hem sektörün bir araya gelmesini hem de halkımıza sigorta bilincinin aşılmasını sağlayacak. Peki Sigorta Life olarak biz neler yapacağız bu önemli haftada? Öncelikle basın ve iletişim sponsoru olduğumuz KASİDER'in Yüksek Topuklar Zirvesi'nde olacağız. Sevgili dostum Sema Tüfekçiler'in düzenlediği bu harika etkinlikte, herkesi özel sürprizler bekliyor. Kadın Marşı'nı lansman öncesinde dinleyen birisi olarak yerinde duramayacağınızı söyleyebilirim. Bu şarkının klibini hazırlayan, grafik ekibimizin sorumlusu Üveys Altun'a da teşekkürlerimi iletiyorum.

Sigorta Haftası'ndaki etkinlikler bununla da sınırlı değil. 1-2 Ekim'de Türkiye Sigorta Birliği'nin etkinliğinden sonra 3-5 Ekim tarihlerinde de Antalya'da Sigorta Fuarı'nda olacağız. Sigorta Fuarı'nın da medya sponsoru olarak orada bulunacağız. Tüm bu etkinliklerde her zaman olduğu gibi Sigorta Life'ın özel yayınları olacak. Kısacası Sigorta Haftası'nın tüm heyecanını bizden takip edebilirsiniz.

Sigorta Life Dergi bu özel ay öncesi çok önemli konukları ağırladı. Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, kapak konukumuz olurken, sayfalarımızda TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, FİBA Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan ve Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan konuklarımız oldu.

Geçtiğimiz günlerde Ray Sigorta'nın Hatay'da açtığı 'Umut İlkokulu'nun açılışında da yer aldık. Öncelikle Genel Müdür Koray Bey ile hem sohbet etme hem de özel bir röportaj yapma şansı bulduk. Okulda çocuklarla buluştuktan sonra Koray Bey gibi biz de çok heyecanlıydık. Organizasyonda emeği geçen Murat ve Sema teşekkür ederiz.

Hatay dönüşünde geçirdiğim rahatsızlık sonrası küçük bir operasyon geçirdim. Sektörden arayıp soran herkese buradan da ne kadar minnettar olduğumu belirtmek isterim. Özellikle arayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Baturalp Pamukçu ve Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan'a özel bir teşekkür ederim. Hastalığının ilk gününden itibaren arayarak yanımda olan Anadolu Sigorta ve Genel Müdür Mehmet Tuğtan'a da sevgilerimi iletiyorum.

Sevgiler

**İsmail Öztürk**

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com



# İçin deki ler

**8-9**

HABER |

Türk Reasürans 5 Yaşında!

**10**

HABER |

Quick Sigorta, Lice'li Öğrencileri İstanbul'da Ağrladı

**12**

HABER |

Yemek Sipariş Eder Gibi Kapıda Araç Onarımı!

**14-15**

HABER |

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik 4 Yaşında!

**16**

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik, Karbon Ayak İzini Dengelemeye Devam Etti

**18-19**

HABER |

Quick Finans'ın 400 Milyon TL Tahvil İhracı

**20**

HABER |

Ankara Sigorta Yılın İlk 6 Ayında Karlı Büyüdü

**22-23**

HABER |

Anadolu Sigorta 2023 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu Yayımladı

**24**

HABER |

"Karar Destek Sistemlerinin Önemi Her Geçen Gün Artıyor"

**26-27**

HABER |

Sompo Sigorta, Sigortacılığın Geleceğine Yatırım Yaparak Sompo Teknoloji'yi Kurdu

**28**

HABER |

AXA Türkiye, 'Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu' ile Geleceğe Umut Oluyor

**30**

HABER |

Neova Sigorta, Brokerleriyle İstanbul Boğazi'nda Bir Araya Geldi

**32**

HABER |

3. Sigorta Fuarı Antalya'da Festival Havasında Kutlanacak

**34**

HABER |

Hızla Büyüyen Magdeburger Sigorta'dan Yeni Sermaye Artırımı

**36**

HABER |

Fibasigorta'dan Türkiye'de bir ilk: Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası!

**38**

HABER |

Katılım Emeklilik, Çocukların Eğitimini Güvence Altına Alıyor

**40**

HABER |

Quick Sigorta 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı Çanakkale'de Kutladı

**42-43-44**

ÖZEL RÖPORTAJ |

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut Sigorta Life'a Özel Açıklamalarda Bulundu.

**46**

HABER |

Eğitim Sigortaları ile Çocuğunuzun Geleceğini Güvence Altına Alın

**48**

HABER |

Değer Kaybında Eksper Atamalarına İlişkin Basın Açıklaması

**50**

ÖZEL HABER |

Ray Sigorta'dan Hataylı Çocuklara 'Umut' Olacak İlkokul

**52-53-54**

ÖZEL RÖPORTAJ |

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan Sigorta Life'a Özel Açıklamalarda Bulundu.

**56-57**

HABER |

Ray Sigorta'dan Aracını Kimselerle Paylaşamayanlara Özel TEK Kasko



# 70



## S İ G O R T A L I F E

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

### ISSN

2717-9427

### İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

### Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

### Grafik Tasarım

Üveys Altun

### Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

### Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

### Direktör

Recep Serhat Bingöl

### Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

### Baskı Yeri

Rekvizyon Matbaa San.Tic.Ltd.Şti.

### Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

### İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ f @ in ≡ © | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



58

HABER |

Unico Sigorta'dan Çocuklara Özel Güvence: "İlk Sigortam"

60-61-62

HABER |

Dr. Ahmet Genç Sigorta Life İçin Yazdı

64

HABER |

Quick Finans, Tenax Otomotiv İş Birliği

66

HABER |

Türk Nippon Sigorta Belgrad'a Keyifli Bir Seyahat Gerçekleştirdi

68

HABER |

AgeSA'ya Stevie'den İki Ödül Birden!

70-71-72-73-74-75

KAPAK |

Neova Sigorta Genel Müdürü  
Neslihan Neciboğlu, Sigorta Life Direktörü  
Serhat Bingöl'ün Sorularını Yanıtladı

76

ANALİZ |

Trafiğe Temmuzda 276 Bin 615 Taşıtın Kaydı  
Yapıldı: İşte Son Rakamlar

78

HABER |

TSB'den Aveon Global Sigorta'ya Ziyaret

80-82

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

84

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta Acenteleri!

# Krediniz hazır



**Quick Finans'ta size özel tanımlanmış  
kredi limitiniz hazır.**

İster QCAR projeleri, ister başka ticari alımlarınız için  
limitinizi öğrenmek ve size özel Quick Finans  
ayrıcılıklarından hemen yararlanmak için  
şimdi başvurun.



**QUICK**   
**FiNANS**





Türk Reasürans

5

Yaşında!





## Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliğini sağlamak hedefleriyle, sermayesinin tamamı T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından karşılanarak, 2019 yılında kurulan Türk Reasürans, bugün 5. yaşını gururla kutluyor.

Geride bıraktığımız 5 yıl süresince Türk Reasürans yalnızca Türkiye'de değil, uluslararası arenada da "güvence ihraç eden güvenilir" bir aktör olarak öne çıkmayı başardı.

Türk sigorta sektörünün teknolojik altyapı, yetkin insan kaynağı, kurumsallık ve mali güç yönlerinden olgunlaşmasına katkıda bulunma hedefleriyle ilerlediği yolda başarılarına her geçen gün yenisini ekleyen Türk Reasürans, gücünü istikrarlı büyümesinden ve sektöre yön veren vizyonundan alıyor. Türk Reasürans attığı her adımda Türk sigorta sektöründe başarı çitasını daha yükseğe taşıyor.

### Etkileyici Performans ve Büyüme

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Türk Reasürans ailesinin başarısı; birlikte verdiğimiz emeğin, inancın ve ortak hedeflerimize olan sarsılmaz bağlılığımızın bir sonucudur." diyerek başladığı sözlerine şu şekilde devam etti; "Kuruluş öz kaynağımız olan 600 milyon TL'yi, 5. yılımızda 4,3 Milyar TL seviyesine taşıyarak, aktif büyüklüğümüzü ise 23,6 milyar TL'ye çıkardık. Türk Reasürans kuruluşunda yurt içinde 16 sigorta şirketi ve 3 kuruma teminat verirken, bugün geldiği noktada 29 sigorta şirketi ve 5 kuruma güvence sağlıyor. Aynı zamanda 5 kıtada 57 farklı ülkeye güvence ihraç ediyor olmanın gururunu yaşıyoruz."

Türk Reasürans'ın 2024'ün ilk yarısında konsolide olarak ürettiği brüt primler 8,3 milyar TL, net primleri ise 7,1 milyar TL seviyesini aştı. Brüt ödenen tazminat miktarı ise Türk Reasürans'ın kuruluşundan itibaren 10,1 milyar TL'nin üzerinde kaydedildi. Türk Reasürans 2024'ün ilk çeyreği itibarıyla, Türkiye Reasürans pazarındaki payını %57 seviyesine ulaştırdı.

Şirketin, 2024 yılı ilk yarısı itibarıyla net dönem kârı 1,4 milyar TL seviyesine ulaşmış olup, cari oranı 2,1'e yükseldi. Önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında Türk Reasürans net dönem kârını ise %96 oranında artırma başarısını gösterdi. Şirket, %31 oranında teknik karlılığın yanı sıra %33 oranında öz sermaye karlılığına ulaştı.

### İştirakler ve Yenilikçi Yaklaşımlar

Türk Reasürans kendi faaliyet alanlarına ve varoluş amaçlarına uygun şekilde %100 kendi sermayesi ile kurduğu iştirakleri sayesinde sektöre değer katıyor.

Finans sisteminde katılım sigortacılığına atfedilen önem göz önünde bulundurularak, katılım sigorta şirketlerinin kurulması öncesinde, vizyoner bir bakış açısı ile bu alanda reasürans kapasitesi sağlamak amacıyla Türk Katılım Reasürans Şirketi'ni 2021 Eylül ayında kurdu.

Türk Reasürans, 2022 Aralık ayında ise sigorta, reasürans ve katastrofik modelleme alanlarında sektöre teknik ve teknolojik yenilikler sunarak T-Rupt Teknoloji isimli teknopark şirketini kurdu. T-Rupt bünyesinde geliştirilen katastrofik modelleme ürünü CATMOD, Türkiye'deki ilk dünyada ise az

sayıda örneği olan çözümlerden biri olma özelliğini taşıyor. CATMOD, ülkemiz inşaat konvansiyonellerine uygun geliştirilmiş hasar görebilirlik fonksiyonları ile diğer modellerden ayrışıyor. Sigorta sektörüne ise afetler karşısında mali kayıp modellemesi hizmeti sunuyor.

### DASK'ın Başarı Yolculuğu

Türk Reasürans, 2020 yılında teknik işleticiliğini üstlendiği Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) 25 milyar TL olan ödeme gücünü 280 milyar TL'ye yükseltti.

24 senelik Doğal Afet Sigortaları Kurumu tarihinde ödenen toplam tazminat tutarı 40 milyar TL iken, 6 Şubat Kahramanmaraş depremleri sonrasında Türk Reasürans yönetimindeki DASK, etkili süreç yönetimi sayesinde, 6 ay gibi rekor bir sürede 37,7 Milyar TL tutara varan ödemeyi sigortalılara ulaştırmayı başardı. Türk Reasürans'ın DASK'ın teknik işleticiliğini devraldığı tarihten itibaren, teknolojik alt yapısı yenilenerek ve iş süreçleri optimize edilerek vatandaşlara sorunsuz ve etkin hizmet sunma imkânı sağlandı.

Vatandaşlara sunulan güvencenin kapsamının artırılması amacıyla Zorunlu Deprem Sigortası'nın Zorunlu Afet Sigortası'na (ZAS) dönüştürülmesi projesi tamamlandı.

### Özel Risklere Özel Çözümler

Türk Reasürans'ın teknik işleticiliğini üstlendiği Özel Riskler Yönetim Merkezi ile sigorta veya reasürans teminatı bulunamayan, özellik arz eden ve sigorta edilmesinde kamu yararı olan riskler için teminat sağlanarak, ülke ekonomisi için yüksek katma değer yaratıldı. ÖRYM tarafından aynı zamanda Devlet Destekli Alacak Sigortası, Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası ve Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Mali Sorumluluk Sigortası Havuzları yönetilmektedir. Rusya-Ukrayna krizinin yarattığı teminat sorunlarının çözümünde kilit rol üstlenen ÖRYM, ülkemizin menfaatleri doğrultusunda, havacılık tüm riskler, emtia nakliyat sigortası (tarımsal), emtia nakliyat sigortası (diğer emtialar) ve tekne harp sigortası alanlarında teminat sağlama görevini başarıyla sürdürmektedir.

### Gelecek Hedefleri

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, kuruluşun ilk gününden itibaren vizyonları ve misyonları doğrultusunda ülkeye hizmet ettiklerini ve daha büyük başarıları hedeflediklerini belirtti: "Türk Reasürans ailesi olarak, her adımda gösterdiğimiz gayret ve birlikte çalışma anlayışımız bizi daha büyük başarılarla taşıyor. Elde ettiğimiz sonuçlar ve ürettiklerimiz ile ülkemizin güvence ihraç edecek finansal güce ve istikrara muktedir olduğu mesajını vermek bizler için çok kıymetli. Türk Reasürans olarak 5 yıllık serüvenimiz boyunca ulaştığımız hedefler, bizleri daha büyük başarılarla ulaştıracak olan basamaklardır. Birlikte yürüdüğümüz bu yolda azim ve kararlılıkla tüm hedeflerimize ulaşacağımıza inancım tamdır."



## Quick Sigorta, Lice'li Öğrencileri İstanbul'da Ağırladı

Quick Sigorta, pandemi döneminde Diyarbakır'a gerçekleştirdiği acente ziyaretlerinde verdiği sözü tutarak Lice / Ayşe Toprak Yatılı Bölge Ortaokulu öğrencilerini İstanbul'da misafir etti. Öğrenciler, İstanbul'un kültürel ve tarihi zenginliklerini keşfederken sigorta sektörünü de yakından tanıma fırsatı buldu.

Quick Sigorta, topluma katkı sağlama ve gençlerin eğitime destek olma amacıyla hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projelerine bir yenisini daha ekledi. 6-7 Ağustos 2024 tarihlerinde, pandemi döneminde Diyarbakır ziyaretinde verdiği bir sözü yerine getirerek Ayşe Toprak Yatılı Bölge Ortaokulu'ndan gelen öğrencileri İstanbul'da ağırladı.

İstanbul'un tarihi ve kültürel zenginlikleriyle dolu iki gün

Öğrenciler, etkinliğin ilk günü önce Marmara Üniversitesini ziyaret etti, ardından Quick Art Space'te Kemal Kaan Önder'in fotoğraf sergisini gezerek sanatla dolu bir gün geçirdiler. Sergi turunu küratör Nergis Abıyeva rehberliğinde gerçekleştiren öğrenciler, ardından Quick Sigorta yöneticileriyle buluşarak sigorta sektörü hakkında bilgi aldı. Bu buluşma, öğrenciler için sektörle tanışma açısından önemli bir fırsat sundu.

Etkinliğin ikinci gününde, öğrenciler İstanbul'un tarihi ve kültürel mirasını keşfetme fırsatı buldu. Topkapı Sarayı, Aya-sofya, Sultanahmet Camii, Yerebatan Sarmıcı ve Galata Kulesi gibi önemli tarihi mekanları ziyaret eden öğrenciler, Boğaz'da düzenlenen tekne turu ile İstanbul'un eşsiz manzarasını izledi. Günün sonunda İstiklal Caddesi ve Taksim'i gezerek İstanbul'un en hareketli yüzünü de görme şansı yakaladılar.





# Çocuğunuzun geleceği güvende!

## Eğitimin Gücü Hayat Sigortası

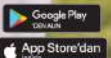
Güçlü ve parlak bir gelecek için siz de **Eğitimin Gücü Hayat Sigortası** yaptırın, yaşam kaybı riskine karşı çocuğunuzun eğitim hayatını güvence altına alın.

%15'TEN  
%40'A VARAN  
VERGİ  
AVANTAJI



**Eğitimin Gücü Hayat Sigortası**  
**Türkiye Hayat Emeklilik'te.**

Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.







## Eray Afet

RS Boyasız Onarım  
Marka Başkanı

# Yemek Sipariş Eder Gibi Kapıda Araç Onarımı!

**RS Otomotiv Grubu'nun yenilikçi markası RS Boyasız Onarım, araç sahiplerini mutlu edecek çözümler sunmaya devam ediyor. Mobil yani yerinde boyasız onarım hizmetiyle araç sahipleri hem nakitten hem de vakitten tasarruf edebiliyor. Markanın başkanı Eray Afet, "Özellikle mobil yani yerinde onarım hizmeti sayesinde araç sahiplerinin hayatı ciddi oranda kolaylaşıyor. 3 gün süren geleneksel hasar onarımı aynı gün içinde tamamlanıyor ve bu sayede araçsız kalmıyorsunuz. Hem ekonomik hem de çok hızlı bir çözüm! Siz bize değil, biz size geliyoruz."** ifadelerini kullandı.

Otomotivde satış sonrası hizmetlerinde yeni nesil çözümler tüketicilerin talepleri doğrultusunda gelişim gösterirken, RS Boyasız Onarım, mobil onarım hizmetiyle onarımı araç sahiplerinin "ayağına kadar" götürüyor. Tıpkı yemek sipariş eder gibi hizmetin iş yeri veya eve gittiği mobil boyasız onarım, şehir içinde yaşanan irili ufaklı kazalarda ortaya çıkan hasarların parça değişimi veya boyama olmaksızın özel tekniklerle, yerinde onarım ile hem araç sahibi şirketler hem de hususi araç sahipleri için avantaj sağlıyor.

### Araç sahipleri için büyük kolaylık

Son yıllarda araç fiyatlarındaki artışın etkisiyle aracı hasar gören araç sahipleri, değer kaybını minimum seviyeye indirmek için hasarlı parçaların değişimi ve boyanması yerine boyasız onarımı tercih ederken, boyasız onarım ile zamandan da tasarruf ediyor. RS Boyasız Onarım Marka Başkanı Eray Afet "Diyelim ki aracınızın ön çamurluğuna biri vurup kaçtı. Çamurluk değişimi 20-30 bin TL, geleneksel kaporta-boya onarımı ise 10-15 bin TL. Bu aracın geleneksel yöntemlerle onarımı 3-5 gün sürecektir ve sürücü araçsız kalacak. Eğer boyasız onarıma uygunsa, boyasız onarım tekniğiyle maliyeti 8-10 bin TL. Parça değişmediği için araçta değer kaybı ortaya çıkmaması ise en büyük avantaj. Küçük hasarlar dakikalar içerisinde onarılabilirken; büyüklerde ise mesai saatleri başladığında onarıma başlanıyor, mesai bitimine doğru araç sahibi onarımı tamamlanmış şekilde aracını sabah bıraktığı yerden teslim alıyor. Çok yakında kasko poliçesi olan araç sahipleri de bu avantajdan faydalanabilecek. Siz bize değil, biz size geliyoruz." dedi.

### Ev veya işyerinin otoparkında onarım gerçekleştirilebiliyor

Ortam koşulları uygun olduğu takdirde mobil onarım hizmetiyle hasarlı araç ev ya da işyeri otoparkında özel onarım teknikleriyle onarılabilir. Mobil onarım sayesinde özellikle yoğun çalışan ve aracına vakit ayıramayan araç sahiplerine büyük kolaylık sağlanırken, hasarlı araç sahipleri rsboyasizonarim.com web sitesi üzerinden iletişime geçip, aracın bulunduğu lokasyonu ve hasar fotoğraflarını ileterek randevu oluşturabiliyor.

### Boyasız onarım nedir?

"Boyasız Göçük Düzeltme Tekniği" veya daha genel tanımıyla "Boyasız Hasar Onarımı", boyanın zarar görmediği göçüklerin, özel el aletleri ile boyaya zarar vermeden onarılması tekniğidir. Uygulanan bu teknik sayesinde, otomobilin geleneksel yöntemlerle (kaporta ve boya) onarım görmemesi sebebi ile orijinalliği azami düzeyde korunmuş olur. Son yıllarda sıkça karşılaşılan dolu yağışları nedeniyle araçlar üzerinde meydana gelen göçüklerin düzeltilmesi için de kullanılan en doğru ve teknolojik yöntemdir.





# SİGORTA HAFTASI

**30 EYLÜL - 6 EKİM 2024**

#SigortaKıymetBilmektir



**TÜRKİYE  
SİGORTA**

**Taha  
Çakmak**

Türkiye Sigorta Genel Müdürü



# Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik 4 Yaşında!

Sektördeki lider konumu ile milyonların güvencesi olan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 4'üncü yaşında da adından aldığı güçle başarıdan başarıya koşmaya devam ediyor.



Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in 4'üncü kuruluş yıl dönümünün gururunu yaşadıklarını söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; "Kısa sürede liderlik konumumuzu rakamların ötesine taşıyarak; bilgimiz, tecrübemiz ve üretimimiz ile sektörde öncü olma yolunda çok önemli adımlar attık. Hedeflerimiz iddialı, sorumluluğumuz çok büyük ama adımızdan aldığımız güçle, rekorlara imza atmaya devam ediyoruz. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik ailesi olarak; el ve gönül birliğiyle, 4 yılda çok şey başardık! Pek çok yeniliğe imza attık; hem ülkemizin eşsiz değerlerinin hem de sigortalılarımızın güvenesi olduk. Daha yolun başındayız, önümüzde gerçekleştirecek pek çok hedef ve elde edilecek sayısız başarı var" dedi.

41 bölge müdürlüğü, 3.930 anlaşmalı acente ve broker, 5.208 anlaşmalı banka şubesiyle değer üretmeye devam eden Türkiye Sigorta; sağlıkta 4.376 anlaşmalı kurum ve kaskoda 3.552 anlaşmalı servis ile Türkiye'nin dört bir yanında sigortalılarına hizmet vermeyi sürdürüyor.

Kısa sürede geniş müşteri portföyü, yaygın dağıtım ağı, yenilikçi bakış açısı, teknolojideki öncülüğü ve yetkin insan kaynağı ile sigorta tarafında 6 milyon, bireysel emeklilik ve hayat tarafında ise 10 milyon müşteriye ulaşan ve her geçen gün daha da büyüyen şirket; 4 yılda kaskoda 3 milyon, konutta 8 milyon ve sağlıkta da 2 milyon 670 bin üzerinde polise sayısına erişti. Sigorta anlayışını "sonra"dan "önce"ye taşıyan ve hayatın her anında güven ihtiyacına yönelik çözümler sunan şirket olma hedeflerine adım adım ulaştıklarını belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; "4'üncü yaşımızda liderlik konumumuzu rakamların ötesine taşıyarak; bilgimiz, tecrübemiz ve üretimimiz ile sektörümüze öncü olduk. 4 yılı geride bırakırken, insanımız ve ülkemiz için çalışmaya devam edeceğiz. Hedeflerimiz yüksek, sorumluluğumuz büyük... Adımızdan aldığımız güçle, vizyonumuz doğrultusunda emin adımlarla geleceğe ilerliyoruz." dedi.

"Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik ailesi olarak; el ve gönül birliğiyle, 4 yılda çok şey başardık." diyen Çakmak sözlerine şöyle devam etti: "4 yıllık sürede işimizle büyük başarılarla imza atarken, bu başarıların mimarı olan çalışanlarımızın takdiriyle iki yıl üst üste Great Place to Work (En İyi İşverenler) listesinde yerimizi aldık. Kurulduğumuz günden bu yana ulusal ve uluslararası alanda 57 ödül alarak başarılarımıza yenilerini ekledik. En değerli markaların yer aldığı Brand Finance listesinde üç yıl üst üste yerimizi aldık. Bu süreçte pek çok yeniliğe de imza attık; hem ülkemizin eşsiz değerlerinin hem de sigortalılarımızın güvenesi olduk. Sigorta, Hayat ve Emeklilik ürünlerimizle müşterilerimizin risklerine güvence sağlarken, gelecek hayallerinin ve emeklilik günlerinin de destekleyicisi olduk. Özellikle son bir yılda belirlediğimiz stratejilerle, sağlık ve kasko gibi bireysel ürünlerde vatandaşlarımızın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak güncellediğimiz uygun fiyatlı ürünler ile, sigortayı herkes için daha ulaşılabilir hale getirdik. Daha yolun başındayız, önümüzde gerçekleştirecek pek çok hedef ve elde edilecek sayısız başarı var."

## Fon büyüklüğü 4 yılda yüzde 596 arttı

Finansal açıdan da çok büyük başarılarla imza attıklarının altını çizen Çakmak, "Türkiye Hayat Emeklilik olarak 5 milyon katılımcı ile fon büyüklüğümüzü 4 yılda yüzde 596 artırarak, 229 milyar 689 milyon TL'ye ulaştırdık. 4 yılda 1 milyon 467 bin TL hasar dosyası inceledik ve sigortalılarımıza 34 milyar 856 milyon TL hasar ödemesi yaptık. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'te toplam net kârımızı hızla artırarak 2024 Ocak - Temmuz arasında 11,2 milyar TL'ye çıkardık." dedi.

## Mobil uygulama 5,3 milyon kişi tarafından indirildi

Teknoloji ve yapay zekâ konusunda da önemli mesafeler katettiklerini bildiren Çakmak, "Hasar tespit süreçlerini hızlandırarak sigortalılarımıza daha kaliteli hizmet vermeye başladık. Türkiye Sigorta mobil uygulamamız 5,3 milyon kişi tarafından indirildi. Yapay zekâ destekli FonaSor uygulamamızla BES müşterilerimizin fonlarını yönetmelerine katkı sağladık. Ayakta tedavi provizyon başvurularının yüzde 85'ini 10 saniye içinde, yatarak tedavi provizyon başvurularının ilk değerlendirmesini 30 dakika içerisinde yaptık. Emeklilik ve Sigorta müşterilerimizden toplamda 2,6 milyon çağrı aldık. Bu çağrılarının yüzde 90'ını ortalama 90 saniye içerisinde yanıtladık. Uzun yıllar kullandığımız Pusula sistemimizin daha ötesinde olan Pusula Plus sistemini geliştirerek; hep daha ilerisini hedefleyen şirket vizyonumuzu güçlendirdik. Bunlar, dijitalleşme çağında attığımız çok önemli adımlar oldu" diye konuştu.

## Daha yaşanabilir bir dünya için önemli projelere imza attık

Türkiye Sigorta olarak; köprülerden barajlara, uydulardan sondaj gemilerine, uçaklardan enerji santrallerine kadar ülkemizin stratejik varlıklarına güvence sunmanın gururunu yaşadıklarını da kaydeden Çakmak; daha yaşanabilir bir dünya için sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk alanlarında da önemli projeleri hayata geçirdiklerini belirtti. Çakmak, sözlerini şöyle tamamladı: "Yenilenebilir enerji alanında 180 adet hidroelektrik santrali poliçesi, 57 adet rüzgâr enerji santrali poliçesi, 1.361 adet güneş enerji santrali poliçesi, 56 adet biyokütle ve biyogaz enerji santrali poliçesi, 26 adet jeotermal enerji santrali poliçesi düzenleyerek ülkemizin enerjilerini güvencemiz altına aldık.

Ayrıca adımızdan aldığımız güçle sporun ve sporcunun da yanında olarak Basketbol Süper Ligi'ne ve Türkiye Basketbol Ligi'ne destek verdik. 2021 yılından beri Türkiye Ampute Milli Futbol Takımımıza ve bireysel para milli sporcularımıza da destek olmayı sürdürüyoruz. Türkiye Sigorta olarak ülkemizin dört bir yanında milyonlara güvence sunmaya, ülkemizle birlikte büyümeye ve ülkemize değer katmaya devam edeceğiz. 4'üncü yaşımız kutlu olsun. Başarılarla dolu nice yaşlara!"



# 2023 Yılı Entegre Sürdürülebilirlik Raporunu Yayımlayan Anadolu Hayat Emeklilik, Karbon Ayak İzini Dengelemeye Devam Etti

**Murat Atalay**

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz 3 yıl boyunca yayımladığı sürdürülebilirlik raporlarının ardından ilk entegre sürdürülebilirlik raporunu yayımladı. Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi'nin Entegre Raporlama Çerçevesi'ne uygun olarak hazırlanan 2023 Yılı Entegre Sürdürülebilirlik Raporu, değer yaratma süreci kapsamında şirketin sürdürülebilirlik yaklaşımını, stratejilerini, hedeflerini ve performansını ele alıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik'in "Herkese İyi Gelecek" odağında hazırladığı 2023 Yılı Entegre Sürdürülebilirlik Raporu, Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi'nin Entegre Raporlama Çerçevesi'ne uygun olarak hazırlandı. Rapor, Anadolu Hayat Emeklilik'in değer yaratma sürecinde kullandığı finansal ÇSY (çevresel, sosyal ve yönetim) etkilerini ve oluşturduğu değeri somut ve ölçülebilir performans göstergeleriyle birlikte ortaya koyuyor.

## "Entegre Sürdürülebilirlik Raporumuza 'Ekonomimize İyi Gelecek' başlığını ekledik"

2023 Yılı Entegre Sürdürülebilirlik Raporu hakkında değerlendirmede bulunan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay şunları söyledi: "Öncelikle, geçtiğimiz 3 yılda yayımladığımız sürdürülebilirlik raporlarının ardından bu yıl ilk kez hazırladığımız Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu paylaşmaktan mutluluk duyduğumuzu belirtmek isterim. 2023 yılında, finansal ve finansal olmayan varlıklarımızı bir arada değerlendirecek, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) Vakfı tarafından önerilen Entegre Raporlama Çerçevesi gerekliliklerine uygun değer yaratma modelimizi oluşturduk. Modeli oluştururken, finansal, sektörel, sosyal ve insan sermayesi öğelerimiz ile sürdürülebilirlik odaklarımızı eşleştirdik. Tüm odak alanlarımız için temel performans göstergelerini belirledik. Böylece, dünyamız, ülke ekonomisi, müşterilerimiz ve çalışanlarımız için yarattığımız değerlerin bir özeti sunmayı hedefledik. Yarattığımız bu değerleri, katkı sağladığımız

ğımız Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'yla eşleştirdik. Bu yıl hazırladığımız raporun "entegre sürdürülebilirlik raporu" olması sebebiyle geçtiğimiz yıl "Müşterilerimize İyi Gelecek", "Dünyamıza İyi Gelecek" ve "Çalışanlarımıza İyi Gelecek" olarak 3 ana başlıkta hazırladığımız raporumuza, "Ekonomimize İyi Gelecek" başlığını da ekledik. Bu başlıkta; sorumlu yatırımlarımızdan, etki yatırımcılığından, ekonomiye olan katkılarımızdan ve yarattığımız değerden bahsettik. Bunun yanında 2023 yılında, yöneticilerimizin katıldığı bir çalıştay gerçekleştirerek, değişen hedef ve stratejilerimiz, düzenleyici kurumların ve paydaşların beklentileri ışığında önceliklerimizi güncelledik. Bu yılki raporda bulunan sosyal ve çevresel verilerin, bağımsız bir güvence sürecinden geçirildiğini ve bu süreç sonunda bağımsız bir rapor temin edildiğini de mutlulukla ifade etmek isteriz. Alınan bu rapor, denetime konu alanlarla ilgili Entegre Sürdürülebilirlik Raporumuzda yer verilen verilerin raporlama kriterlerine uygun olarak sunulduğuna ilişkin paydaşlarımıza teminat vermektedir. Raporumuzun bağımsız bir güvenceden geçmiş olması, sürdürülebilirlik çabalarımızın ve raporlamamızın kalitesini artırarak, şirketimizin sürdürülebilirlik performansının daha da güçlenmesine vesile olmuştur."

## "Karbon ayak izimizi her yıl dengeliyoruz"

Atalay sözlerine şöyle devam etti; "Hayat ve emeklilik branşlarında faaliyet gösteren bir şirket olarak, iklim eylemi için üstlendiğimiz temel sorumlulukları faaliyetlerimizin çevresel etkilerini azaltmak ve yatırım kararlarımızda çevresel etkileri gözetmek olarak tanımlıyoruz. 2016 yılından beri faaliyetlerimizden kaynaklanan sera gazı emisyonlarımızı yenilenebilir enerji projelerine katkıda bulunarak dengeliyoruz. 2021 yılı itibarıyla ise ofislerimizde kullandığımız elektriğin yeşil enerji kaynaklarından sağlandığını şeffaf şekilde belgelemek ve kaynağını doğrulamak amacıyla Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası (I-REC) temin ediyoruz. 2024 yılında da şirket faaliyetlerimizden kaynaklanan 2023 yılına ait karbon ayak izini yine bir yenilenebilir enerji projesine katkıda bulunarak dengeledik."



# Yenilenen kapsamıyla ekonomik TSS, Türk Nippon Sigorta'da!



**Benzersiz imkânlarıyla Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kaçırılmayacak indirimlerle.**

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

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

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



# Nihat Karadağ

Quick Finans Genel Müdürü





# Quick Finans'ın 400 Milyon TL Tahvil İhracı

**SPK'nın 4 Temmuz 2024 tarihli Kurul Kararı ile onaylanan 1,6 milyar TL'ye kadar borçlanma aracı ihracı yetkisi kapsamında; ilk tertip tahvil ihracını 700 milyon TL nominal değerle Temmuz ayında gerçekleştiren Quick Finans, şimdi de 400 milyon TL'lik ikinci tertip tahvil ihracını 27 Ağustos tarihinde tamamladı. Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, tahvil ihracına yatırımcılardan yoğun ilgi olduğunu söyledi.**

Quick Finans, 400 milyon TL'lik tahvil ihracını tamamladı. Quick Finans tarafından yurtiçinde nitelikli yatırımcılara yönelik 400 milyon TL nominal değerli ve 2 Eylül 2025 vadeli, 370 günlük, yüzde 55 yıllık basit faizli, tek kupon ödemeli tahvili 27 Ağustos tarihinde tamamlandı. Tahvil ihracına yatırımcılar yoğun ilgi gösterdi.

Quick Finans, SPK'nın 4 Temmuz 2024 tarihli Kurul Kararı ile onaylanan 1,6 milyar TL'ye kadar borçlanma aracı ihracı yetkisi kapsamında; Temmuz ayında da 700 milyon TL nominal değerli, 25 Temmuz 2025 vadeli, 372 günlük ve yüzde 57 basit faizli tahvil ihracı gerçekleştirmişti ve ilk tertip ihraca da yatırımcılar yoğun ilgi göstermişti.

Quick Finans, ikinci tertip tahvil ihracını da 27 Ağustos tarihinde gerçekleştirmiş oldu. sunmayı hedefleyen şirket, yolculuğuna "Hoş geldin Hayat" mottosuyla çıkıyor. Bireysel ve grup hayat sigortalarının yanında krediye bağlı sigortaları da satışa sunacak olan şirket hayatın her anına dokunacak ve hizmetlerini de hem acenteleri hem de müşterileriyle buluşturulacak.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, yeni nesil finansman şirketi vizyonu ile kurularak, mobilite kredileri yanında ticari ve tarımsal tedarik zincirinden makine teçhizat ekipmanlarına, sağlık ve eğitime kadar geniş bir yelpazede yenilikçi finansman ürünleri sunduklarını belirterek, şunları söyledi: "Finansman şirketlerinin misyonu ve kamu otoritelerince hedeflenen finansmanın tabana yayılması, geniş kesimlerin finansman kaynaklarına ulaşılabilirliğinin ve finansal çeşitliliğin yükseltilmesi hedefi paralelinde; güçlü sermaye yapısının yanında borçlanma aracı ihracı ile sermaye piyasalarından yaratılan imkanları da öncelikle KOBİ'lerimiz ve esnafımızın tedarik, stok ve yatırımlarına yönelik ihtiyaçlarının karşılanmasına yönlendirmeye devam ediyoruz." dedi.



# Ersin Tüvar

Ankara Sigorta  
Genel Müdürü

## Ankara Sigorta Yılın İlk 6 Ayında Karlı Büyüdü

1936'dan bu yana yüzde yüz Türk sermayesiyle sektörün köklü firmalarından olan Ankara Sigorta, 2024 yılının ilk 6 ayına ait finansal verilerini ve önümüzdeki döneme yönelik hedeflerini paylaştı.

Ankara Sigorta sektörteki zorlu koşullara rağmen karlı bir büyüme sergileyerek 2024 Haziran ayı sonunda toplamda 3,8 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdi. Vergi öncesi 723 milyon, vergi sonrası ise 508 milyon net kar elde ederek yılın ilk 6 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %180 teknik kar büyümesi; %189 net kar büyümesi gerçekleştirdi. 2023 yılında 913 milyon TL olan öz sermayesini 1,4 milyar TL seviyesine getirerek öz sermaye karlılık oranını %50 seviyesine yükseltti. Bununla birlikte önceki yıl 5,3 milyar TL olan teknik karşılıklarını 6,7 milyar TL seviyesine yükseltti.

Yılın ikinci çeyreğini değerlendirirken prim bazında ani büyümek yerine sürdürülebilir ve karlı büyümeyi hedeflediklerinin altını çizen Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin TÜVAR "Ankara Sigorta olarak 2024 yıl sonu için hedefimiz, sektör ortalamasının üzerinde bir teknik karlılık oranı kaydederek daha güçlü bir sermaye yapısına sahip olmak. Sektörde bazı branşlarda zararına bir rekabet söz konusu, biz Ankara Sigorta olarak bu rekabet içinde yer almayacağız. Sürdürülebilir kârlılık hedefimizle 2024 yıl sonuna kadar ürün portföyümüzü genişleterek sektördeki köklü yerimizi daha güçlü bir konuma taşıyacağız. Müşteri ile; ihtiyaca uygun ürün, doğru fiyatlama ve hasar sonrası hizmet anlayışı ile doğru noktada buluşabildiğimizi düşünüyorum. Bu önemli bağı sürdürülebilir hale getirmek ve en iyi noktaya taşımak için ekip olarak gece gündüz demeden çalışmaya devam ediyoruz. Bu başarıda büyük emekleri olan ekibimize ve iş ortaklarımıza teşekkür ediyorum." dedi.

### Teknoloji İşin Merkezinde Olacak

Yılın ikinci yarısında da sürdürülebilir büyüme hedefiyle hareket etmeyi planlayan Ankara Sigorta'nın stratejik hedefleri arasında en önemlisinin dijital dönüşüm olduğunu belirten Tüvar, "Ankara Sigorta olarak sürdürülebilir başarı için teknolojinin kritik bir öneme sahip olduğuna inanıyor ve yatırımlarımızı dijital dönüşüm üzerine yapmayı hedefliyoruz. Bu sebeple, Bilgi Teknolojileri ekibimizi Teknoparka taşıyarak inovasyonun ve teknolojik gelişimin merkezinde yer almak istedik. Bu sayede Ar-Ge çalışmalarımızı hızlandırarak yeni dijital projelerimizi şirketimize ve sektörümüze kazandırmayı hedefliyoruz." dedi.

### Müşteri İhtiyaçlarına Yönelik Yeni Ürünler

2024 yılının ilk yarısında yeni birçok ürününü sigortalılarıyla buluşturan Ankara Sigorta, yılın ikinci yarısında ürün portföyünü daha fazla genişleterek müşterilerine daha kapsamlı ve esnek çözümler sunmayı hedefliyor. Özellikle kaskoda ihtiyaca yönelik ürünler sunmayı amaçladıklarını ve yılın ilk yarısında bunu gerçekleştirdiklerini belirten Tüvar, "Sürekli değişen müşteri ihtiyaçlarına ve piyasa dinamiklerine hızlı bir şekilde uyum sağlayan ekibimizle Kanguru Kasko, Kuyumcu Paket, Meslek Kasko gibi birçok yeni ürünü 2024'ün ilk yarısında piyasaya sunduk. Günümüzde artık müşteriler sigorta şirketlerinden standart ürünlerden fazlasını bekliyor. Farklı yaşam tarzlarına, çalışma koşullarına ve geleceğe yönelik beklentilerine hitap eden esnek sigorta çözümleri arayışında olan müşterilerimiz için Ankara Sigorta olarak yılın ikinci yarısında portföyümüze eklemek istediğimiz ve çalışmalarına devam ettiğimiz birçok ürünümüz var." dedi.





# AXA HAYAT EMEKLİLİK

AXA Bireysel Emeklilik Planları

Geleceğinizi güvence altına alan **AXA Bireysel Emeklilik Planları**, rahat ödeme seçenekleriyle bugününüz için de kolaylık sağlıyor.

- Aylık 300 TL'den başlayan avantajlı ödemeler
- Aylık / 3 aylık / 6 aylık ve yıllık ödeme seçenekleri
- Ödemeye ara verebilme imkanı

**%30**  
Devlet  
Katkısı

## İyi Bir Gelecek Bugünden Başlasın



axasigorta.com.tr • AXA Hayat Emeklilik Acenteleri

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





# Anadolu Sigorta 2023 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu Yayımladı

*Sürdürülebilir kalkınmaya katma değer yaratma bakış açısıyla 99 yıldır faaliyetlerini sürdüren Anadolu Sigorta, 2023 yılı Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı.*

Bu rapor ile uluslararası standartlara ve çerçevelere uyumlu bir şekilde yıllık performansını kamuya açıklayan Anadolu Sigorta, sürdürülebilirliği, büyüme ve inovasyon için bir fırsat olarak görüyor; ürün geliştirmeden satın almaya, sosyal sorumluluk projelerinden insan kaynakları uygulamalarına kadar uzanan tüm faaliyetlerine sürdürülebilirliği entegre ediyor.



**Berna  
Ergüntan**

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim  
ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü



Anadolu Sigorta, ekonomik, çevresel ve sosyal katma değer yaratma vizyonu ile, projelerini ve hedeflerini içeren 2023 yılı Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu kamuoyuyla paylaştı. GRI Standartları ile Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi (IIRC) standartlarına uygun olarak hazırlanan rapor, şirketin sürdürülebilirlik konularına yaklaşımını, performansını ve sürdürülebilirlik bakış açısını iş yürütme biçimlerine entegre etme sürecini detaylandırıyor. Anadolu Sigorta'nın yeni raporu, güvenilir, şeffaf ve karşılaştırılabilir bilgiler sunarak şirketin sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşma yolculuğunu gözler önüne seriyor. Sürdürülebilirlik alanındaki faaliyetlerin artarak devam edeceği aktarılan raporda, şirketin 2023 boyunca paydaşlarına yönelik çalışmaları da ayrıntılı şekilde yer alıyor.

2025 yılında Anadolu Sigorta'nın 100. yılını kutlayacaklarını belirten Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Ergünten, şirketin sürdürülebilirlik kapsamında öncelik verdiği konularda strateji ve politikalarla güçlü bir duruş sergilediğini belirtti. Dünyada sürdürülebilirlik gündeminin ilk sırasında yer alan iklim değişikliği ile mücadele konusunda çevre odaklı çalışmaları kapsamında katettikleri yolu aktardı.

### **“Toplumumuz, ülkemiz ve gezegenimiz için değer yaratıyoruz”**

Ergünten, “Doğaya duyarlılığımızın bir parçası olarak, faaliyetlerimizin çevresel etkilerini takip ediyoruz ve karbon ayak izimizi azaltmak için çeşitli faaliyetler yürütüyoruz. Anadolu Sigorta olarak sera gazı emisyonlarımızı ISO 14064 standardına uygun olarak hesaplıyoruz. Bu sene ilk defa emisyonlarımızı bağımsız bir denetim kuruluşuna doğrulattık. İlk hesaplamamızı yaptığımız 2018 yılı ile karşılaştırdığımızda çalışan başına düşen karbon ayak izimizi %78,7 oranında azalttık. Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası (I-REC) ile Kategori 2 Enerji Kaynaklı Dolaylı Sera Gazı Emisyonlarımızı da sıfırladık” dedi.

Ergünten, 2022’de başladıkları “Ormanın Gözleri” projesi kapsamında 2023 sonu itibarıyla 245.000 hektarlık gözetleme alanına ulaşmış ve onlarca noktadaki olası yangın durumunu engellemiş olmaktan gurur duyduklarını belirtti. 2023 yılı Entegre Sürdürülebilirlik Raporu’nda kapsamlı şekilde ortaya konulduğu üzere Anadolu Sigorta’nın toplumumuz, ülkemiz ve gezegenimiz için değer yaratma yolculuğuna azimle devam edeceğini ifade eden Ergünten “Anadolu Sigorta olarak, vizyonumuz ve misyonumuz doğrultusunda hedeflediğimiz sürdürülebilir kalkınmayı paydaşlarımızla birlikte tüm faaliyetlerimize yansıtarak değer yaratıyoruz. Kurulduğumuz günden bugüne ulusal ve uluslararası öncü olma hedefimizi, dünyamızın kaynaklarını sorumlu tüketme bilinciyle çevresel, sosyal ve yönetim boyutlarıyla birlikte önceliklerimiz arasında bulunduruyoruz” diye konuştu.

### **Anadolu Sigorta gelecek nesillere ulaşıyor**

Anadolu Sigorta, gelecek nesillere ulaşmaya yönelik çalışmalarında önemli adımlar atarak paydaşları arasında çocukları da görüyor. Bu kapsamda çocuklarda sigorta farkındalığı yaratmak amacıyla eğlenceli bir deneyimle öğrenme olanağı sunan KidZania İstanbul’da bölge müdürlüğü açan şirket bu vesileyle, 6 yaş ve üzeri çocuklara ve ailelerine riskin ne olduğunu, riskten korunmaya neden ihtiyaç duyulduğunu ve sigortanın önemini anlatma fırsatı buldu. 2023 yılında Beykoz’da başlayan ‘Anadolu Sigorta Kütüphaneleri’ projesi de çocuklara yönelik bir diğer çalışma olarak büyüyerek devam ediyor. Okullara kütüphane kurarak çocukların kitap sevgisini artırmayı hedefleyen Anadolu Sigorta bugüne kadar toplam 17 okula kitap ve kütüphane desteğinde bulundu. Proje kapsamında 10 binin üzerinde öğrenciye 14 bin adedin üzerinde kitaba erişim imkânı sağlandı.

### **Bilgiye erişimde de eşitlik yolunda**

Görme engelli kullanıcılar için web sitesine sesli yönlendirmeler ekleyen, ürün bilgilendirme dokümanlarına seslendirme ve yapay zeka destekli işaret dili ekleyerek de tüm işlemleri herkes için erişilebilir duruma getiren Anadolu Sigorta, 2023 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu’nu bu özellikleri kapsayan Engelsiz Çeviri özelliği ile yayınladı. Toplumun her kesimine hizmet edebilecek kapsayıcı ürünler geliştirmeyi ve hizmet sunmayı amaçlayan şirket, bu sayede herkes için erişilebilir olma hedefine bir adım daha yaklaştı.

Anadolu Sigorta toplumsal cinsiyet eşitliği alanında sigortacılık ekosistemini dönüştürüyor. Şirketin sürdürülebilirlik faaliyetleri arasında, toplumsal cinsiyet eşitliği projeleri ve iş dünyasında kadın liderlerin desteklenmesi gibi birçok önemli çalışma da yer aldı. Kadının Güçlenmesi Prensipleri’nin imzacıları arasında bulunan ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması için Eşitlik Komitesi çatısı altında pek çok çalışma yürüten Anadolu Sigorta, 2023 yılında Birleşmiş Milletler Kadın Birimi (UN Women) tarafından gerçekleştirilen Sözden Eyleme WEPs Programı’na katılan 10 şirketten biri oldu.

Anadolu Sigorta sürdürülebilirlik çalışmalarını daha da ileri taşıyarak, şirket politikasının ve kurum kültürünün odağına aldığı bu bakış açısı ile topluma ve çevreye olan sorumluluklarını gelecek yıllarda da yerine getirmeye devam edecek.

Aveon Global Sigorta İş Zekası ve Sistem Geliştirme Grup Müdürü Ömer Şahin;

## “Karar destek sistemlerinin önemi her geçen gün artıyor”

Aveon Global Sigorta olarak, operasyonel verimliliği artırmanın ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmanın anahtarını, veri odaklı karar alma süreçlerinde gördüklerini ifade eden Aveon Global Sigorta İş Zekası ve Sistem Geliştirme Grup Müdürü Ömer Şahin, “Bu doğrultuda, iş zekâsı çözümleri ve veri modelleme teknikleriyle şirketimizi geleceğe taşıyoruz” dedi.

Günümüzün dijitalleşen dünyasında verinin artık yalnızca teknolojik bir olgu değil, hayatımızın her alanında yer alan stratejik bir kaynak haline geldiğini belirten Aveon Global Sigorta İş Zekası ve Sistem Geliştirme Grup Müdürü Ömer Şahin, “Özellikle son yıllarda, veri üretim hızında büyük bir artış yaşanmaktadır. Bu hızlı veri akışından anlamlı bilgi elde edebilmek ve veri analiz süreçlerini optimize etmek, kurumsal sürdürülebilirlik ve rekabet avantajı açısından kritik bir rol oynamaktadır. Aveon Global Sigorta olarak bizler, operasyonel verimliliği artırmanın ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmanın anahtarını, veri odaklı karar alma süreçlerinde görüyoruz. Bu doğrultuda, iş zekâsı çözümleri ve veri modelleme teknikleriyle şirketimizi geleceğe taşıyoruz. Dijital dönüşüm stratejilerimizin merkezinde, verilerin toplanması, erişilebilir hale getirilmesi, modellenmesi ve analiz edilmesi yer alıyor. Bu süreçte, kurum içi raporlama araçlarımız sayesinde manuel efor gerektiren birçok raporlama süreci, iş zekâsı ve veri analitiği platformumuzda tamamen otomatik hale getirilmiştir. Böylece, iş süreçlerimiz daha etkin ve hızlı bir şekilde ilerlemekte, kritik kararlar için gerekli bilgiler anında erişime sunulmaktadır. Verilerin depolandığı çeşitli kaynaklardan veriye ulaşarak anlamlı yapıda tablolar tasarlamaktayız. Veri modelleme mimarimiz, regülasyonlara uyumlu raporlama ve veri taleplerini hızlı bir şekilde karşılamamıza olanak tanımaktadır. İş birimlerimiz, ihtiyaç duyduğu metrik ve çıktılara iş zekâsı platformumuz üzerinden erişebilmektedir.

Kurulduğumuz günden bu yana rekabet avantajını en üst seviyede tutma misyonuyla hareket ediyoruz. Bu hedefimizi, iş zekâsı ve analitik uygulamalarını etkin bir şekilde kullanarak, veriye dayalı stratejik kararlar almak suretiyle destekliyoruz. İleriye yönelik stratejilerimizin temelinde yer alan bu çözümler, iş süreçlerimizi dönüştürmeye devam edecek” açıklamalarında bulundu.





# EN İYİSİ NEOVA'YA SİGORTA YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,  
ihmal  
etmeyin.*

**NEOVA**  
SİGORTA

# Fahri Uğur

Sompo Teknoloji Genel Müdürü



# Sompo Sigorta, Sigortacılığın Geleceğine Yatırım Yaparak Sompo Teknoloji'yi Kurdu

Sompo, teknoloji odaklı adımlarını hızlandırmak için Sompo Teknoloji şirketini kurdu. İTÜ ARI Teknokent'teki ofisinde faaliyetlerine başlayan Sompo Teknoloji, yapay zeka ve ileri teknolojilere odaklanarak sigortacılığın geleceğini şekillendirecek projeler geliştirecek.

Sektörde yenilikçi adımlarıyla öne çıkan Sompo, teknoloji odaklı bir hamle daha yaparak Sompo Teknoloji firmasını kurdu. Ağustos ayı itibarıyla kurulan Sompo Teknoloji, sektörün geleceğini şekillendirmek amacıyla ileri teknoloji çözümler geliştirmek için yola çıktı. Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur'un yönetimini üstlendiği şirket, yenilikçi yazılımlar ve yapay zeka destekli çözümlerle sektörde fark yaratmaya hazırlanıyor.

İTÜ ARI Teknokent'teki modern ofisinde geliştireceği yenilikçi çözümlerle, sigortacılık deneyimini iyileştirecek ve farklılaştıracak yeni ürünleri geliştirmeyi hedefleyen Sompo Teknoloji, yapay zeka ve veri analitiği gibi ileri teknolojilere odaklanıyor.

**"Sompo Teknoloji ile sektöre katma değer sağlayacak projeler geliştireceğiz"**

Yeni şirketin kuruluşuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Sompo Teknoloji Genel Müdürü Fahri Uğur, "Sigortacılık sektörü, artan rekabet koşulları ve hızla değişen teknoloji dinamikleri karşısında sürekli bir dönüşüm içinde. Artan rekabet ortamında öne çıkmak için inovatif ürün ve hizmetleri hızlı bir şekilde piyasaya sunmak gerekiyor. Bu noktada, bilgi teknolojilerini en üst düzeyde kullanarak, gelişen teknolojilere hızla adapte olmak kritik bir öneme sahip. Sompo Sigorta olarak, kurulduğumuz günden bu yana insana ve teknolojiye yatırım yapmayı ilke edinmiş bir şirketiz. Bu doğrultuda yeni bir adım atarak Sompo Teknoloji'yi kurduk. Bu yeni şirketimiz, yapay zeka destekli yenilikçi çözümler geliştirerek, müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı ve operasyonel süreçleri daha verimli hale getirmeyi hedefliyor. Sompo Teknoloji ile sigorta sektöründe fark yaratacak, sektöre katma değer sağlayacak projeler geliştirecek ve Sompo Sigorta'nın teknoloji odaklı geleceğini inşa etme yolunda kararlılıkla ilerleyeceğiz" dedi.

# AXA Türkiye, Acentelerinin de destekleriyle Hatay'da İnşa Edilen 'Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu' ile Geleceğe Umut Oluyor

AXA Türkiye ve acentelerinin iş birliği ile deprem bölgesinde kalıcı bir çözüm sunma amacıyla Hatay'da inşa edilen Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu, Milli Eğitim Bakanlığı tarafından resmi onaylarını tamamlayarak eğitim öğretim faaliyetlerine başladı. Okulun açılışı, Hatay İli Valisi, İl Milli Eğitim Müdürü, Belediye Başkan Vekili, AXA Türkiye yönetimi ve Hatay acentelerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Hatay'da, AXA Türkiye ve acentelerinin desteğiyle eğitim hayatına kazandırılan Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu açıldı. 2024 – 2025 eğitim öğretim döneminde faaliyetlerine başlayan okul, bölgeyi etkileyen yıkıcı depremlerin ardından ortaya çıkan uzun vadeli eğitim ihtiyaçlarına bir yanıt olarak inşa edildi.

'İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak' misyonuyla faaliyet gösteren AXA Türkiye; geçen yıl gerçekleşen depremin ardından sigortacılık sorumluluklarının yanı sıra, örnek bir şirket olarak topluma daha fazla nüfuz edebilmek ve farklı açılardan faydalı olabilmek adına bölgede kalıcı bir projeyi hayata geçirme gayesiyle yola çıkmıştı. AXA Türkiye ve acentelerinin iş birliği ile inşa edilerek toplam 8 derslikle 200 çocuğa hizmet vermeye başlayan okul, toplumsal dayanışmanın ve sigorta sektörünün toplumun ihtiyaçlarına nasıl etkili bir şekilde yanıt verebileceğinin somut bir örneği olarak öne çıkıyor.

Açılış töreninde konuşan AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, AXA Türkiye'nin toplumun geleceğine olan inancını vurgularken bu okulun, sadece bir bina değil; çocukların geleceğe umutla bakmasını sağlayacak, hayatlarına dokunacak bir yuva olacağını belirterek şunları söyledi: "Bugün toplum için faydalı bireylerin yetişmesine ortam yaratacak olan okulumuzun açılışında bir aradayız. Acentelerimizin destekleriyle birlikte şehrin tekrar ayağa kalkabilmesine katkı sağlamak için kurduğumuz okulumuzun bölge halkının yaşamına bir nebze de olsa fayda sağlayacak olmasının mutluluğunu yaşıyoruz. Acentelerimiz ve şirketimiz, okulun planlamasının yapıldığı ilk günden bu büyük açılış anına kadar yan yana durarak büyük başarıların birlikte mümkün olduğuna olan inancımızı ortaya koydu. Valiliğimizin ve İl Milli Eğitim Müdürlüğümüzün değerli destekleriyle de bugün okulumuzu eğitime hazır hale getirdik. Bu okul, öğrencilerimize sadece eğitim değil, büyük hayaller kurma ve yüksek hedefler belirleme fırsatı sunan bir umut yuvasıdır. Topluma, çocuklara ve geleceğe olan inancımızın somut bir simgesi olan okulumuzun açılışında yer almaktan, burada yetişecek nice çocuklarımızın yanında olmaktan gurur duyuyoruz. 2024 – 2025 eğitim öğretim yılında aktif bir şekilde hizmet vermeye başlayan okulumuzun tüm bölge halkına hayırlı olmasını diliyoruz." dedi.

Okulun açılışından karelerin yer aldığı törenin videosunu izlemek için QR kodu okutun:





ŞİMDİ  
TÜM ARAÇLAR

yepyeni

ÜSTELİK ÇOK ÖZEL  
AVANTAJLARLA!



"Tam Senlik" yepyeni araçlar, çok özel avantajlarla tüm QCAR ofislerinde seni bekliyor.

- ATAŞEHİR
- KURTKÖY SABİHA GÖKÇEN
- GAZİANTEP ŞEHİTKAMİL
- ANKARA ESENBOĞA HAVALİMANI
- MİLAS - BODRUM HAVALİMANI
- İZMİR ADNAN MENDERES HAVALİMANI
- ERZİNCAN YILDIRIM AKBULUT HAVALİMANI



QCAR.COM.TR

**Q>CAR**  
MOBİLİTE



# *Neova Sigorta, Brokerleriyle İstanbul Boğazı'nda Bir Araya Geldi*



**Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, brokerleriyle buluştu. Genel Müdür Neslihan Neciboğlu'nun da katılımıyla gerçekleşen etkinlikte, ünlü tarihçi Saffet Emre Tonguç'un rehberliğinde İstanbul Boğazı'nda keyifli bir gün geçirildi.**

Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, 17 Eylül'de sektördeki paydaşlarından brokerlerle bir araya geldiği bir etkinlik düzenledi. Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu'nun da katılımıyla gerçekleşen etkinlik İstanbul Boğazı'nda gerçekleştirildi. Boğazın tarihi ve doğal güzellikleri eşliğinde gerçekleştirilen programda katılımcılar, ünlü tarihçi Saffet Emre Tonguç'un rehberliğinde şehrin derinliklerine inen bir yolculuğa çıktı. Sigorta sektöründeki paydaşlarıyla daha güçlü ilişkiler kurmak ve sektördeki iş birliğini artırmayı hedefleyen Neova Sigorta, yenilikçi çözümlerle sektördeki öncü konumunu sürdürmeye devam ediyor.



# 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**  
SIGORTA  
Değerini Bilir, Güven Verir.

      
/unicosigorta

# 3. Sigorta Fuarı Antalya'da Festival Havasında Kutlanacak

**Türkiye Sigorta Birliği ve TOBB'un destekleriyle Antalya'da 3.Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi 3-4 Ekim'de gerçekleşiyor.**

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) iş birliğiyle düzenlenecek olan 3.üçü Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi, 3-4 Ekim 2024 tarihleri arasında Belek NEST Convention Center'da gerçekleştirilecek. Sigorta sektöründe iş birliğini artırmak ve bilgi alışverişini teşvik etmek amacıyla düzenlenen etkinlik kapsamında, sektörün önde gelen temsilcileri ve uzmanları genel oturumlarda bir araya gelerek sektörel gelişmeleri değerlendirecek, özel sektör temsilcileri iş birliği imkânları hakkında görüşmeler yapabilecekler. Ayrıca, açık ve kapalı fuar alanlarında katılımcılar, sigortacılık sektörünün sunduğu çeşitli ürün ve hizmetleri tanıma fırsatı bulacak ve güncel çalışmaların sonuçları paylaşılacaktır.

Fuar ve kongre programının yanı sıra, etkinlik aynı zamanda bir festival havasında geçecek. Antalya Belek NEST Convention Center'da düzenlenecek etkinlikte, 2 gün boyunca çocuklar ve ziyaretçiler için çeşitli oyunlar organize edilecek. Ayrıca, 3 Ekim'de halk konseri ile coşkulu bir etkinlik gerçekleştirilecek. Dev Jenga, VR Gözlük Denge Oyunu, Survivor, Kocaayak, Wooden Hockey, Wooden Bowling, Çivi Çakma, Çuval gibi etkinliklerle dolu bu günler, katılımcılara neşeli ve keyifli bir ortam sunacak.

Tüm Antalyalılar ve sigorta sektörü profesyonellerini 3-4 Ekim tarihlerinde Belek NEST Convention Center'da gerçekleştirecek olan bu benzersiz etkinliğe bekliyoruz.



**13. SİGORTA HAFTASI**  
**ETKİNLİK TAKVİMİ**



| 30<br>EYLÜL                                                                         | 01<br>EKİM                                                                          | 02<br>EKİM                                                                          | 03<br>EKİM                                                                          | 04<br>EKİM                                                                           | 05<br>EKİM                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  |  |  |
| İSTANBUL                                                                            | İSTANBUL                                                                            | İSTANBUL                                                                            | ANTALYA                                                                             | ANTALYA                                                                              | ANTALYA                                                                               |
| <b>GELECEĞİN<br/>SİGORTASI</b><br>ÇOCUKLAR ETKİNLİĞİ                                | <b>3.<br/>SİGORTA<br/>ZİRVESİ</b>                                                   | <b>3.<br/>SİGORTA<br/>ZİRVESİ</b>                                                   | <b>3.<br/>SİGORTA<br/>FUARI</b>                                                     | <b>3.<br/>SİGORTA<br/>FUARI</b>                                                      | <b>3.<br/>SİGORTA<br/>FUARI</b>                                                       |



# HAYATA CARDIF'LE BAK

## Ferdi Kaza Sigortalarımız

Güvenli Kimliğim

Güvenli Çantam

Ailem Güvende

BNP Paribas Cardif  
hayatın her anında  
yanında.



bnpparibascardif.com.tr

BNP Paribas Cardif Sigorta A.Ş. ürünüdür. - Müşteri İletişim Merkezi: 444 98 76

@bnpparibascardifturkiye

@BNPParibasCardifTurkiye

BNPParibasCardif

www.bnpparibascardif.com.tr



BNP PARIBAS  
CARDIF

Değişen dünyanın sigortacısı



*Ceyhan Hancıoğlu*  
Magdeburger Sigorta Genel Müdürü



# Hızla Büyüyen Magdeburger Sigorta'dan Yeni Sermaye Artırımı

Sektörün güçlü markalarından Magdeburger Sigorta, son zamanlardaki hızlı büyüme ivmesine paralel olarak yeniden sermaye artırımı gerçekleştirerek sermayesini 1 milyar 200 milyon TL'ye yükseltti. Sigortalılarına sunduğu etkin ve sürdürülebilir hizmet ağını genişletmek amacıyla finansal gücünü artırmayı hedefleyen Magdeburger Sigorta, bu kapsamdaki çalışmalarına devam ediyor.

2018 yılından bu yana Bor Holding bünyesinde faaliyetlerine devam eden Magdeburger Sigorta'nın sermayesi en son Şubat 2024'te 435 milyon TL artırılarak 685 milyon TL'ye yükseltilmişti.

Yerli ve milli sermayeli bir şirket olarak sektördeki uluslararası ve yerel şirketlerle kıyasıya rekabet eden Magdeburger Sigorta, yeni sermaye artırımıyla birlikte daha rahat bir hareket alanı elde edecek.

## Sektörün öne çıkan markalarından biri

Magdeburger Sigorta'nın sektördeki az sayıda yüzde yüz Türk sermayeli şirketlerden birisi olduğunu vurgulayan Bor Holding Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Cem Hancan, Magdeburger Sigorta'nın sektör ortalamasının çok üzerinde hızla büyüdüğünü ve sigorta sektöründe öne çıkan markalardan birisi olduğunu belirtti. Hancan, "Sektöre olan güvenimizle, işimize olan inancımızla yatırımlarımızı büyütmeyle devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

## Sunduğu hizmetin kalitesini artırıyor

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu da büyüme trendini güçlü bir şekilde sürdürdüklerini kaydetti. Bor Holding desteğini her zaman arkalarında hissettiklerini vurgulayan Hancıoğlu, üretimlerindeki artış sürdükçe sermaye artırımlarının da devam edeceğini vurguladı. Hancıoğlu, "Sigortanın her branşında üretim yaparak dengeli bir şekilde büyütüyoruz. Her zaman söylediğim gibi burada asıl önemli olan sürdürülebilir büyümeyi gerçekleştirmek, para kazanırken iş ortaklarımıza da para kazandırmaktır. Sermaye artışıyla birlikte sunduğumuz hizmetlerin kalitesini ve kapsamını daha da genişleterek sigortalılarımızın memnuniyetine olumlu yönde katkı sağlamayı umuyoruz" şeklinde konuştu.



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](http://www.magdeburger.com.tr)

Magdeburger'in  
avantajlı dünyasından  
haberdar ol!



**Fibasigorta, Ferdi Kaza Sigortası poliçesine “Gönüllü Karbon Sertifikası” ekleyerek sigortalıların yıllık karbon emisyonunu dengeliyor. Şirket, “Ferdî Kaza Poliçeniz, Dünya’ya hediye ediyorsunuz” sloganıyla duyurduğu yeni ürünüyle müşterilerini olası kazalara karşı güvence altına alırken Dünya’nın geleceği için de önemli bir adım atıyor.**

Hızlı, kolay ve dijital sigortacılığın adresi Fibasigorta, “Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası” ürününü hayata geçirerek Türkiye’de bir ilke imza attı. Müşterilerini hem olası risklere karşı koruyor hem de her poliçeye hediye olarak “Gönüllü Karbon Sertifikası” ekliyor. Fibasigorta müşterileri bu ürünü aldıklarında, sürdürülebilir bir dünya için karbon emisyonunun azaltılmasına katkıda bulunuyor. Uygulama, bireysel karbon ayak izini dengelemekle kalmıyor, aynı zamanda sürdürülebilirlik bilincini yaygınlaştırmaya ve bireylerin çevresel sorumluluklarını üstlenmelerine de olanak tanıyor. Şimdilik sadece Fibabanka’nın müşterilerine sunulan Ferdi Kaza ürünüyle başlayan proje yakın zamanda Fibasigorta’nın diğer ürünlerini de kapsayarak, tüm kanallardan satışa sunulacak.

**“Her poliçeyle, yılda 5 tonluk karbon emisyonunu dengeleyeceğiz!”**

Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, yeni sigorta ürününü şu ifadelerle tanıttı: “Sektörde birinci yılımızı doldururken, dünyanın geleceği için yenilikçi bir adım atıyoruz. Sigortalılarımızın yıllık karbon ayak izini dengelemek amacıyla, poliçemizle birlikte karbon sertifikası hediye ediyoruz. Dünya Bankası’nın verilerine göre, ülkemizde kişi başına düşen yıllık karbon emisyonu 4,9 ton civarında. Uluslararası denetleme kuruluşları ise engellenen her 1 ton emisyon için 1 tonluk sertifika üretme hakkı veriyor. ‘Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası’ ürünümüzün her poliçesi, 5 tonluk karbon emisyonunun, karbon nötr projelerle dengelenmesini sağlıyor. Proje-mizle, Hatay’da bulunan Gold Standard sertifikalı Ziyaret RES rüzgar enerjisi santralini destekliyoruz.”

**Erol  
Öztürkoglu**

Fibasigorta Genel Müdürü

*Fibasigorta’dan  
Türkiye’de bir ilk:  
Sürdürülebilir Gelecek  
Ferdî Kaza Sigortası!*



**“Dünyamızın geleceği için atılmış çok önemli bir adım...”**

eOmitted A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve Fibabanka Hazine Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Toprak ise Fibasigorta ile bu çevre dostu projeyi hayata geçirmekten büyük mutluluk duyduklarını belirterek, şunları söyledi: “Fibasigorta ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği sayesinde, bireylerin karbon ayak izlerini dengeleyerek çevresel etkilerini azaltmalarına katkıda bulunuyoruz. Sigorta sahiplerinin, ferdi kaza risklerini güvence altına almanın yanı sıra, dünyanın geleceğine katkı sağlayan bu projede yer almaktan gurur duyuyoruz. Bu iş birliği, bireylerin iklim değişikliğiyle mücadeleye katılmaları için pratik bir çözüm sunuyor ve karbon nötrlüğüne ulaşma yolunda önemli bir adım oluşturuyor. Dünyamız için daha iyi bir gelecek çağrımızı, daha geniş kitlelere ulaştırmak için çalışmaya devam edeceğiz.”



# İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen  
**Tamamlayıcı Sağlık Sigortası**

**Klasik Ağ**

Ekonomik  
Hastane Ağı

Yaygın  
Hastane Ağı

**Klas  
Ağ**



Katılım Emeklilik olarak sigortalılara en uygun fiyatlarla ayrıcalıklı hizmetler sunmayı amaçladıklarını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sinek "Faizsiz sigortacılık anlayışına uygun, icazeti alınmış hayat sigortası ürünlerimizle ihtiyaç duydukları her an sigortalılarımızın yanındayız. Bu anlayışla ihtiyaçları doğrultusunda çalışarak ürün portföyümüzü çeşitlendirmeyi sürdürüyoruz. Çocuklarının sağlıkları kadar eğitimlerini de güvence altına almak isteyen ailelerimiz için oluşturduğumuz Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ve Okul Taksit Hayat Sigortası ürünlerimize de ilgi ve talep her geçen gün artıyor. Bugüne kadar 42 binin üzerinde aileyi eğitim sigortalarımızla tanıştırmak çocuklarının eğitim hayatını güvence altına aldık" diye konuştu.

### Teminat tutarı katılımcılar tarafından belirlenebiliyor

Çocukların güvenli bir geleceğe sahip olmasında eğitim sigortalarının büyük önem taşıdığını vurgulayan Ayhan Sinek, "Beklenmedik durumlara karşı çocuklarımızı finansal olarak korumanın yolu sigorta yaptırmak. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ürünümüzle ailelere çocuklarının eğitimini olası risklere karşı finansal güvence altına alma imkânı sunuyoruz" şeklinde konuştu.

Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ürünü ebeveynin sakatlık nedeniyle çalışamayacak duruma gelmesi ve vefatı gibi olaylarda çocuğun eğitimine devam edebilmesini güvence altına alıyor. Bununla birlikte ebeveynin kaza sonucu çalışamayacak duruma gelmesi yani sürekli sakatlık durumuna karşı teminat da sağlıyor. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası sayesinde çocuğun eğitim masrafları için kullanılmak üzere önceden poliçede belirlenmiş olan tutar, çocuğun yasal varislerine ödeniyor. 18-65 yaş arasındaki sağlıklı tüm bireyler çocukları için eğitim sigortası ürünlerinden yararlanabiliyor.

Eğitim Güvencesi Sigortası kapsamında yer alan vefat teminatı ile çocuğun eğitiminden sorumlu ebeveynin vefat etmesi durumunda poliçede yer alan vefat teminatı tutarı lehtara, lehtar belirtmemişse yasal varislere ödeniyor. Bu sayede öğrenci eğitimine hiçbir aksama yaşamadan devam edebiliyor. Kaza Sonucu Daimi Maluliyet (Sürekli Sakatlık) Teminatı da sigorta süresi içinde sürekli malul kalınması durumunda poliçede yer alan maluliyet teminatı tutarına göre sigortalıya ödenmesini sağlıyor. Çocuğun eğitim süresine bağlı olarak sigorta poliçesi süresi 2 yıl ile 20 yıl arasında isteğe göre düzenlenebiliyor. Teminat tutarı ise sigorta başlangıç tarihinde yıllık eğitim masraflarına ve sigorta süresine göre katılımcılar tarafından belirlenebiliyor.

### Çocuğun eğitimine devam edebilmesi için finansal destek sağlanıyor

Okul Taksit Hayat Sigortası ile de vefat, kaza sonucu kalıcı olarak sakat veya işsiz kalınması durumlarında çocuğun eğitimine devam edebilmesi için gereken finansal destek sağlanıyor. Süresi bir yıl olan sigorta kapsamında kaza sonucunda aniden ya da 2 yıl içerisinde kalıcı sakatlık durumunda tazminat tutarının sakatlık oranına göre sigorta sahibine ya da kanuni hak sahibine ödeniyor. Anlaşmalı eğitim kurumlarında bankaların otomatik taksit sistemi üzerinden gerçekleştirilen taksit ödemeleri güvence altına alınıyor. Çocuğun eğitiminden sorumlu ebeveynin poliçede belirtilen hususlar çerçevesinde işsiz kalması durumunda, azami 4 aylık taksit bankaya ödeniyor. Teminat tutarları, yıllık eğitim tutarına göre belirleniyor.

# Katılım Emeklilik, çocukların eğitimini güvence altına alıyor

Ailelerin eğitim sigortalarına ilgisinin son yıllarda arttığını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sinek, "Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ve Okul Taksit Hayat Sigortası ürünlerimizle çocukların eğitim hayatlarını olası risklere karşı güvence altına alıyoruz. Ailelerin karşılaşılabileceği zor durumlara karşı çocuklarının okul hayatına kesintisiz bir şekilde devam etmesini sağlıyoruz" dedi.



**Ayhan Sinek**

Katılım Emeklilik Genel Müdürü





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

Son Teknoloji Odaklı Çözümler



Yüksek Performans Ve Güvenlik



## 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







## Quick Sigorta 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı Çanakkale'de Kutladı

**30 Ağustos Zafer Bayramı dolayısıyla her yıl düzenlenen, Avrupa ile Asya'yı birbirine bağlayan ve Dünya'nın en eski yüzme yarışlarından biri olan Çanakkale Boğazı Yüzme Yarışları bu yıl 37'nci kez düzenlendi.**

Avrupa kıtasındaki Eceabat Sahili'nden saat 08.30'da başlayan ve Çanakkale İskelesi'nde sona eren yarışlar 12 kategoride gerçekleştirildi. 20 ülkeden yaklaşık 1300 amatör ve profesyonel sporcunun katıldığı yarışın değişmeyen sponsoru Quick Sigorta ise yönetim kadrosuyla birlikte alanda sporculara destek verdi.

Temelleri 1986-1987 yıllarına dayanan ve etki alanını genişleterek günümüze ulaşan Çanakkale Boğazı Yüzme Yarışı, "#kıtalaribirleştire" sloganıyla bu yıl da heyecan dolu mücadelelere ev sahipliği yaptı. 30 Ağustos sabahı Gestaş feribotu ile Eceabat'a, oradan yarışma alanına geçildikten sonra 08.30'da kumsaldan başlayan yarış, 10.15'te Çanakkale İskelesi önünde son buldu. Yarışlar bittikten yaklaşık iki saat sonra yapılan ödül töreninde dereceye girenler ödülleri teslim aldı.

Quick Sigorta, su sporlarına olan özel ilgisini 7 yıldır sürdürdüğü sigorta sponsorluğu ile devam ettirdi. Çanakkale Boğazı yarışları kapsamında yarıştan iki gün önce etkinlik alanına konuşlanan QTruck ile acentelerini ve iş ortaklarını ağırlayan Quick Sigorta sporcularla da keyifli anlar geçirdi.

Yarışları yerinde izleyen ve sözlerine 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı kutlayarak başlayan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar şunları kaydetti: "20 ülkeden farklı tecrübelerle sahip sporcuların dostluk içinde sürdürdüğü mücadeleyi 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı kutladığımız böylesine özel bir günde izlemek çok kıymetli. Çanakkale Yüzme Yarışlarına verdiğimiz sigorta sponsorluğu ile 2017'den beri her 30 Ağustos'ta kalbimiz Çanakkale'de atıyor. Başta organizasyona hayat veren Çanakkale Rotary Kulübü ve Wilusa Turizm olmak üzere yarışlara katılan sporcular, sponsorlar ve yarışları izlemeye gelen tüm sporseverlere teşekkür ediyorum. Ne mutlu ki Zafer Bayramı gibi önemli bir kutlamayı sporla birleştirip harika bir atmosfere birlikte tanıklık ettik."





# Fibasigorta'ya güvenin, rahat edin!

Telefonunuz düşebilir, kırılabilir,  
ıslanıp arızalanabilir. Cep Telefonu Sigortası  
alternatiflerinden ihtiyacınıza uygun olanı seçin,  
Fibasigorta güvencesiyle iletişiminiz devam etsin.



İKAME  
CİHAZ  
AVANTAJI!

Sıfır ve 2. el cihazlarda geçerli!

- Ekran Kırılması
- Tam Koruma
- Uzatılmış Garanti

 **Fibasigorta**

*bi' kolayı burada*

Teklif için  
karekodu  
hemen okutun:



444 52 02

Çağrı Merkezi

[fibasigorta.com.tr](http://fibasigorta.com.tr)



# Levent Korkut

TOBB SAİK Başkanı

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK Başkanı Levent Korkut, Sigorta Life ekranlarına özel açıklamalarda bulundu.



## Öncelikle bu son gelişmelerden, SEDDK'nın aldığı karar ve düzenlemeler aynı zamanda trafik konusunda acentelerden aldığınız geri dönüşler hakkında düşüncelerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Tabii öncelikle sektöre, paydaşlara ve kamuoyuna bunların iletilmesi konusundaki katkılarınız için sizlere teşekkür ediyorum. Çünkü bu gerçekten önemli. Körlerin sağrıların bir-birini ağırlamadığı, özellikle tüm paydaşların el ele vererek sorunlara çözüm üretmesi adına, aslında SDDK'ya ilettiğimiz bu konunun TSB ile birlikte masaya yatırılıp çözüm aranması, olması gereken güzel bir olay.

Öncelikli olarak SDDK'dan birtakım beklentilerimiz var. Göreve geldiğimizden bu yana 5 yıl bitti, şimdi 4 yıllık bir görev süresindeyiz. Bu süreç içerisinde, geçen dönemden kalmış yarım ve devam eden, söz verilmiş işlerimiz var. Bugüne kadar yaşanan ekonomik koşullar, ülkenin seçim atmosferi, pandemi, deprem felaketi gibi konjonktürde öncelik verilerek ötelenen hususlar oldu. Tabii ki bunlar, sektörün gelişimi, acentenin hayatiyeti ve işte sürekliliği sağlamak açısından oldukça önem arz eden konular.

Örneğin, otomotivcilerin, galericilerin, oto alım-satım yapan kişilerin şikayetçi olduğu ve biz acentelerin icap ve kabulü birleştirip poliçenin vücut bulduktan sonra aracın herhangi bir nedenle satışı sonucunda poliçenin iptal edilerek yenisinin yaratılması gibi sıkıntılı süreçler var. Şu an içinde bulunduğumuz konjonktürde, biliyorsunuz, Anayasa Mahkemesi'nin aldığı kararlar neticesinde ve mahkeme kararlarında, 15 günlük noter sürecinde devam eden eski sigorta poliçesinde meydana gelen hasarlarda, poliçe sahibinin aracı devretmesine rağmen sorunun devam etmesi ciddi bir sıkıntı yaratıyordu.

Bununla ilgili sürecin en önemli kısmı devirize. Bizim bu işe başlamamız 1977 senesinden hemen hemen 2016 yılına kadar hep devirize ile vardı. Dolayısıyla iyi risk-kötü risk konusunda konuşuluyor ama ikisi birbirini tamamlar ve iyi risk kötüyü bertaraf eder diye düşünüyoruz. SDDK da bu konu üzerinde özellikle duruyor; ancak trafik yasasında ufak tefek yasal değişiklikler gerekiyor. Önümüzdeki süreçlerde bunun da olabileceği ile ilgili olumlu dönüşleri SDDK'dan aldık.

Bunun dışında, hepimizin bildiği üzere Doğrudan Tazmin konusu çok önemli. Fiyattan ziyade, hizmeti ve sağlayıcısını öne çıkartacak bir konu. Hizmeti sağlayan kim? Biz acenteler, 7/24 dokunuş mesafesinde olmamız nedeniyle bu önemli bir konu. Doğrudan tazmin de artık hazır hale geldi zannediyorum. Önümüzdeki süreçte, Serbest Trafik Sigortasındaki Serbest tarifeyle beraber bunu hayata geçireceğiz.

Ancak Serbest Tarife konusunda bazı çekincelerimiz var; o da serbestliği canımızın istediği şekilde uygulamak olarak algılanmasını istiyoruz. Mutlaka kontrollü serbestlik olsun istiyoruz. Zorunlu poliçede bir sigorta şirketinin tüm dağıtım kanallarında aynı olmasını talep ediyoruz. Örneğin, bir havuz fiyatı, taban fiyatının altında kesinlikle bir fiyat veya poliçe kesilememeli; birtakım zorunluluklar gelmeli. Müşterek rakamlar tespit edilmeli, %25-%27 o alanda serbest tarife uygulanabilmeli.

Ama mutlaka altını çiziyorum, sigorta şirketlerinin kendi dijital kanalları, iştirak olduğu kurum ve kuruluşlar ile acentesi olan bankaları, finans kuruluşları, brokerlar ve acenteler arasında fiyatın kesinlikle tek olması gerek.

Bireysel işlerde TC kimliği alındığında, nereden gelirse gel-sin tek fiyat çıkmalı. Tüzel ve kurumsal işlerde, vergi numarası alındığında da tek fiyat çıkmalı. Bu neden bozulur? Tabii ki burada art niyet görüyorum. Son zamanlarda net bir şekilde dillendiriyoruz. Bunun dışında bazı brokerler ve tabii ki acenteler var. Kesinlikle sigorta komisyonları, hatta primleri üzerinde indirim uygulanmamalı. 7397 sayılı yasa da poliçenin promosyon veya ödül olarak verilmesi yasaktır. Maalesef 5684 sayılı yasa da bu yasaklanmadı. Burada, bizden önceki 2007'den 2018'e kadar 11 yıl boyunca görev alan arkadaşlar ve ekipleri kesinlikle bu konuya hiç değinmediler ve bu zamana kadar geldi, durum kangren haline geldi.

Bazı brokerlar var ki Türkiye'de internet üzerinden tabela ve karşılaştırma programı sunanlar, kredi kartına %5 oranında komisyon iadesi yapıyor. Tabii ki bunu kendi cebinden yapmıyor; onlara artı komisyon veren şirketler var ve onların poliçelerinden satıyorlar. Ama yanlış anlaşılma olmasın, sigorta şirketlerinin fiyatlarını serbestçe belirlemesine ne biz müdahale edebiliriz ne de otoritenin müdahale etmesini istiyoruz. İstedığımız sadece bir şirketin fiyatının tek bir fiyat olması konusu. Bu konuda oldukça hassasız.

Bunun dışında biliyorsunuz, ticari yangın poliçelerinde kabul edilmeyen tehlikeli riskler var. Bunların da öğrenimini hayata geçirerek acentelere komisyon verilir hale getirilip servis edilmeli. Acenteler de bununla ilgili sigorta edimini zor olan işlerde gerekli rehabilitasyonları ve risk iyileştirmelerini yaparken, belki kademeli geçişte 20-30, 20-80, 30-70 gibi birtakım muafiyetler koymak suretiyle sigortacılıkta bunların teknikleri var zaten, bu programı izleyenler detayları biliyor. Ek olarak, SDDK'dan talebimiz içerisinde en önemli konu, 18.500'e yakın acente, artı bunun dışında 3.000'e yakın şube ile beraber 22.000 tane nokta bize bağlı. Biz ciddi bir şekilde hem gelen şikayetleri hem de denetimleri yapıyoruz ve ilgili kuralları oluşturuyoruz.

Ancak son zamanlarda özellikle biz göreve geldikten sonra, vermiş olduğumuz cezalardan kaçan ve Brokerlar Derneği'nin ceza yaptırım yetkisi olmaması sebebiyle bizlerden kaçıp denetimden uzak şubeciler var. Özellikle bu yapılanmaya karşılık. Kesinlikle ve kesinlikle bu konunun mutlaka engellenmesi konusunda SDDK'ya öneride bulunduğumuz geçtiğimiz temmuz ayında. Bununla ilgili yapılması gereken, 81 ilde; 0-1M nüfusu olan illerde 1 şube, 1M-2M nüfuslu illerde 2 şube, 2 milyonu aşan illerde 3 şube broker koyabilir. Çünkü ihtiyaç vardır; işin geliştirilmesi ve hizmetin eksiksiz o bölgeye ulaştırılması konusunda serbest olması gerektiğini belirttik.

Aslında bizim en rahatsız olduğumuz konu, şu an piyasadan acentelerden geliyor. Hatta Gelir İdaresi Başkanlığı'na şikayet edenler var, birtakım denetimler gelecek diye düşünüyoruz. Çünkü ciddi şekilde şikayetler var hem Cimer'e hem de Rekabet Kurumu'na. Dolayısıyla oradaki en önemli konulardan biri de, biz acenteler olarak sigorta şirketlerine vekalet hakkı ile bağlıyız; bu nedenle komisyon gider vergisi ile gelir elde ediyoruz. Brokerların ise sigortalının vekili olduğu ve komisyonu şirketten alacaksa bir fatura karşılığında almalı veya sigortalıdan yine bir fatura karşılığı almalı gibi bir kontrol var. Orada da ciddi sıkıntılar olduğunu düşünüyorum. Sektörde haksız rekabet var.

Örneğin, sigorta şirketi "Benim kuruluşum" diyerek acenteye 10.000 lira veriyor ama diğerlerine "Kendi ortağım" diyerek %16 - %17 indirim yaparak poliçe satıyor. Bu gibi olayları biz kesinlikle engellemeye çalışıyoruz. Özel Sağlık Sigortalarında çok ciddi şekilde fiyat artışları var. Tüketici tarafından rahatsızlık oluşmaya başladı. Ben hem TOBB'da görev yapıyorum hem de İstanbul Ticaret Odası Meclisi üyesiyim. Gerek meclis toplantılarında tüketici olan üyelerle, gerekse 70'i aşkın ziyaretlerimde tüketicilerle ve STK'larla yaptığımız görüşmelerde üyelerin çoğunluğu, Yangın Sigortaları ve kaskolardaki artış gibi sorunları anlayabiliyor. Ancak enflasyonun çok üzerinde olan Sağlık Sigortalarının artışını izah etmekte zorlanıyoruz. Eğer durum bu şekilde ilerlerse, Sağlık Sigortaları konusunda ciddi kan kaybı yaşanacağını düşünüyorum. Yabancı Sağlık Sigortası ile ilgili rahatsızlığımızı da yine SDDK'ya ilettik. Tüm paydaşlarımızın da bu durumu bilmesinde fayda var. %84 komisyon verilen bir iş olmaz. Göç İdaresi'ne de bu konu aktarıldı ve komisyon oranlarının kesinlikle makul seviyelere çekilmesi gerektiği belirtildi. Sigortalı ve tüketici mağduriyetine neden olur; zaten bununla ilgili çok ciddi rahatsızlık da var. Göç İdaresi'nde oturum izni alırken dosyaya konan bir evrak maliyetinin dışında, Yabancı Sağlık Sigortası'nın hiçbir işlevselliği yok. Her şey muafiyet kapsamında olduğu için sadece birilerini zengin ediyoruz. Bununla ilgili görüşlerimizi de SDDK'ya bildirdik. Yeni işlerde %20, vadesi gelen işlerde ise %25'in üzerinde komisyon verilmesi, komisyonlara kısıt getirilmesi ve hiçbir ek komisyon adı altında bir komisyon verilmemesi gerektiğini belirttik. Bu poliçelerin işlevsel, tüketiciye hizmet veren gerçek bir sigorta poliçesi gibi yeniden ele alınıp düzenlenmesinin faydalı olacağını dile getirdik. Bunun dışında, Yabancı Sağlık Sigortası'nı yetkisiz bir şekilde herkes satıyor. Bunun önüne mutlaka geçilmeli; sigorta poliçesi acenteden alınmalıdır. Acente bir meslek grubudur ve bu göz ardı edilemez.

MASAK ile ilgili rahatsızlığımızı da ilettik. Uluslararası eşya taşımacılığı yapan turlar veya sürekli turizm amaçlı yurt dışına girip çıkan otobüslerin, Türkiye'de aldıkları 365 günlük trafik poliçelerinin yaklaşık 200 gününü yurt dışında geçirmeleri ile ilgili komitelerden bize çok ciddi talep var. Burada haksız bir kazanç söz konusu; 200 gün yurt dışında olan bir araç ile 365 gün yurt içinde olan bir aracın priminin aynı olması doğru değil. Yurt dışında geçirilen süreç belgelenerek ya da poliçenin arkasına yazılarak ilave edilmeli ve işlemeyen günlerin iade primi yapılmalıdır. Sektörün de bunu değerlendirmesi önem arz ediyor.



**Serhat Bingöl**

Herkesin bildiği üzere, son zamanlarda TOBB, Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği ve SDDK, uyumlu bir şekilde her şeyi masaya yatırıp zaman zaman bir araya gelerek tartışıyor ve istişare ediyoruz. Aynı zamanda il odalarından gelen davetler oluyor. Takdir edersiniz ki, 6 Şubat'tan sonra Allah tekrarını göstermesin, o bölgede yaşanan felaketten sonra şunu gördük ki iş insanının, sanayicinin ve sermayedarın daha fazla bilinçlendirilmesi amacıyla ciddi katılımlar sağlıyoruz. Gerek sosyal medyada, gerekse yazılı medyada sektörün farkındalığını yaratmak için çaba içerisindeyiz. Son zamanlarda belki yaz dönemi sebebiyle biraz atıl kaldık, fakat önümüzdeki süreçlerde tekrar sezonumuzu açtık. Umarız ki daha sık bir araya gelerek, daha fazla oda ve STK'ya kendimizi ifade ederek, sektörümüzü ölçek ekonomisinde büyütmek ve üzerimize düşen görevi layıkıyla yapmak için çalışacağız. Kimsenin bundan kuşkusu olmamalı.

Sözlerimi bitirmeden önce tekrar altını çizmek istiyorum: Şirketlerimiz, acente dağıtım kanalları ile haksız rekabet içerisinde olmasınlar, lütfen acentelere arkalarını dönmesinler. Acente olmadan şirket olmaz, şirket olmadan da acente olmaz. Bizler et ve tırnak gibiyiz. Yeter ki eşitlik ve adil bir düzen olsun; bunlar olduktan sonra her şeyi paylaşmak mümkün.



Röportajı izlemek için  
QR kodu okutabilirsiniz.



# ALO KTT Hizmetinizde!



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



# Eğitim Sigortaları ile Çocuğunuzun Geleceğinizi Güvence Altına Alın

## Eğitim Sigortaları ile Çocuklarınızın Eğitim Masraflarını Karşılایn ve Onların Geleceğine Yatırım Yapın

Polaris Brokerlik, eğitim sigortaları ile ailelerin/ebeveynlerin, çocuklarının eğitim masraflarını güvence altına almasına yardımcı oluyor. Eğitim sigortaları, çocukların eğitim hayatları boyunca karşılaşılabilecekleri mali zorlukları aşmalarına destek olurken, ailelere de finansal güvence sağlıyor.

### Eğitim Sigortalarının Avantajları:

- **Finansal Güvence:** Eğitim sigortaları, çocukların eğitim masraflarını karşılamak için gerekli olan finansal desteği sağlar.
- **Esneklik:** Eğitim sigortaları, ailenin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilir ve farklı ödeme planları sunar.
- **Vergi Avantajları:** Eğitim sigortaları, vergi avantajları ile ailelerin bütçesine katkıda bulunur.
- **Geleceğe Yatırım:** Eğitim sigortaları, çocukların gelecekteki eğitim ve kariyer hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olur.

### Eğitim Sigortalarının Teknik Detayları:

- **Ürün,** doğumdan 17 yaşa kadar ebeveyn tarafından satın alınabilir ve 4 yıllık, 10 yıllık olarak dizayn edilebilir, 18 yıla kadar devam ettirilebilir.
- **Sigorta ettiren** maksimum yaşı 65 ve sigortalılık maksimum yaşı ise 55'tir.
- Hem TL hem de döviz para cinsinden teminat seçilebilir.

### Çalışma Mantığı:

- Sigorta ettirenin sigortalılık süresinde vefat etmesi halinde, sigortalı çocuğa sigorta süresi doluncaya kadar ödenen aylık primin 3 katı tutarında "Destek Aylığı" ödenir ve sigortalı, kalan süre için prim ödemesinden muaf tutulur.
- Sigorta ettirenin malul kalması halinde, primlerinin 5 katı tutarında "Malul Aylığı" ödenir ve kalan süreye ait primlerin ödenmesinden muaf tutulur.
- Herhangi bir vefat ve maluliyet durumu yaşanmadığında, sigortalılık süresi sonunda sigortalı çocuğa toplu ödeme yapılır ve sigortalılık hali sona erer.

Polaris Brokerlik Yönetim Kurulu Üyesi Yalın Kılıç, "Eğitim sigortaları, ailelerin çocuklarının eğitim masraflarını karşılamalarına yardımcı olurken, aynı zamanda onların geleceğine yatırım yapmalarını sağlar. Eğitim sigortaları ile aileler, çocuklarının eğitim hayatlarını güvence altına alabilir ve onların başarılı bir geleceğe adım atmalarına destek olabilir," dedi.



# SAĞLIĞINIZ, KORUMAMIZ ALTINDA.

Tamamlayıcı  
Sağlık Sigortası

Ankara Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında;



Diş Bakım



Psikolojik  
Danışmanlık



Diyetisyen  
Danışmanlık



Check-Up

işlemleri gibi hizmetlerden oluşan sağlık destek paketinden yararlanabilirsiniz.



# *Değer Kaybında Ekspertiz Atamalarına İlişkin Basın Açıklaması*

*Değerli Sigortalılar, Hak Sahipleri ve Sektör Paydaşları,*

*Son dönemde Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (SEDDK) gelen şikayetlerde, bazı sigorta şirketleri tarafından değer kaybı taleplerinde, ekspertiz ataması yapılmadığı veya değer kaybı için yapılan ekspertiz atamalarının "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları ve Değer Kaybı Taleplerinde Ekspertiz İşlemlerine İlişkin Genelge" hükümlerine uygun olarak yapılmadığı belirtilmiştir.*

*Bu kapsamda, 4 Eylül 2024 tarihinde SEDDK'nın son yaptığı sektör duyurusu çerçevesinde, değer kaybı talebi halinde söz konusu tazminat hesaplamasının EKİST üzerinden sıralı olarak atanan sigorta ekspertizleri tarafından yapılacağı, ilgili mevzuat ile hüküm altına alındığı hatırlatılmıştır.*

*Yine SEDDK tarafından, değer kaybına ilişkin ekspertiz atamalarının mevzuata uygun olarak yapılması hususunda sigorta şirketlerince azami özenin gösterilmesi gerektiği ifade edilmektedir. TÜSED Türkiye Sigorta Ekspertiz Derneği olarak, yakın zamanda gerçekleştirdiğimiz duyurumuzda ifade ettiğimiz üzere, tüm değer kaybı müracaatları için, vatandaşlarımızın e-devlet üzerinden ekspertiz ataması yapabildiğini, ayrıca ekspertiz raporlarının da yine e-devlet vasıtasıyla görüntülenebildiğini hatırlatmak isteriz.*

*Kamuoyunun bilgisine önemle sunulur.*

*Türkiye Sigorta Ekspertiz Derneği  
Yönetim Kurulu*



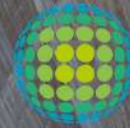


Hasar Restorasyonu

**“Sigortalı Hasarlarınızda  
Çözüm Ortağınız”**

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

444 1 491  
info@hgr.com.tr  
www.hgr.com.tr



**IICRC®**  
Institute of Inspection, Cleaning  
and Restoration Certification



*Ray Sigorta, 6 Şubat depreminden en çok etkilenen illerden biri olan Hatay'ın İskenderun ilçesinde inşa ettiği Umut İlkokulu'nu hizmete açtı. Ray Sigorta çalışanları ve ana sermayedarı VIG'nin desteğiyle yapılan okul, her yıl yaklaşık 125 öğrenciye eğitim verecek.*

Koray Bey, çok özel bir gün hem Ray Sigorta için hem sizin için. Dün gerçekleşen basın buluşmasında da bahsettiniz. Bu okulun çok özel bir hikayesi var, sizden kısaca dinleyebilir miyiz?

Bizim için çok anlamlı ve özel bir gün. 6 Şubat depremi üzerinden yaklaşık 1.5 yıl geçti. Son yüz yılın en büyük felaketlerinden birini yaşadık ve hepimizi çok derinden sarstı. Tüm vatandaşlarımız ve kurumlarımız gibi bizler de elimizden geleni yapmaya çalıştık. Ancak, tüm desteklerimiz arasında en önemlisi buydu. Başlatmış olduğumuz bu kampanyaya, bütün ekip arkadaşlarımız canı gönülden destek verdi. O destekler sayesinde bugün, Akarca Mahallesi'nde 5 derslikli bir ilkokul açma şerefine nail olduk. Gerçekten büyük bir onur bizim için. Bu bölgede bu oluşuma ne kadar ihtiyaç olduğunu sizler de geldiniz ve gördünüz. Hem Sayın Valimizin hem Sayın Kaymakamımızın ve Bölge İl ve İlçe Milli Eğitim Müdürlerinin de desteği ile bugünlere gelme şansımız oldu. Ancak burada en önemli konu, kendi çalışanlarımızın kazançlarından verdikleri destekler ile yapılan bir okul olmasıdır. Hepsinin alın teri ve emekleri ile bu okul yapıldı. Bütün iş hayatım boyunca yapmış olduğum en önemli işlerden biri oldu. Ülkemize böyle kalıcı bir eser bırakabiliyor olmak, buraya gelip bu okulun ruhunu görmek çok etkileyici bir olay.

Biz de bu işi biliyor ve takip ediyorduk fakat buraya gelip, çocukların o heyecanını görmek çok daha farklıydı. Siz ne düşünüyorsunuz? Çocuklarla da konuşma fırsatınız oldu mu?

Tabii, tüylerim diken diken oldu. Bir projeye başlıyorsunuz ama projenin insanlarla bütünleştiğini görmeden, ne kadar anlamlı bir iş olduğunu fark edemiyorsunuz. Bölge sakinlerinin heyecanını, muhtarımızın heyecanını, öğretmenlerimizin ve çocuklarımızın heyecanını gördüm. Yaptığımız iş dışardan bakıldığında taştan topraktan ibaret gibi duruyor; ancak o yapı ruha büründüğünde, o kadar keyifli bir hale geliyor ki, çok etkilendim. İnşallah önümüzdeki dönemlerde büyük acılara gerek kalmadan da böyle anlamlı projelere vesile oluruz. Eşlik edip destek olduğunuz için sizlere de çok teşekkür ederiz.



Ray Sigorta  
Genel Müdürü  
**Koray Erdoğan**

***Ray Sigorta'dan  
Hataylı Çocuklara  
'Umut' Olacak  
İlkokul***



# 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](http://www.raysigorta.com.tr) adresini ziyaret edebilirsiniz.



*“Dijitalleşmeyi  
kurumsal  
kimliğimizin  
önemli bir  
parçası olarak  
benimsiyoruz.”*

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, Sigorta Life'ın konuğu oldu. Serhat Bingöl'ün sorularını yanıtlayan Buket Erşan, Fibasigorta'nın planlarıyla ilgili önemli açıklamalarda bulundu.

# Buket Erşan

Fibasigorta Genel  
Müdür Yardımcısı



## Sigorta Life okuyucuları için kısaca Buket Erşan'ı tanıyabilir miyiz?

Merhaba, 9 Eylül Üniversitesi İngilizce Matematik mezunuyum. Sonrasında işletme yüksek lisansı yaptım. Kariyerime 2003 yılında Ergo Sigorta'da başladım. -2007 yılına kadar Ergo Sigorta'da çok çeşitli görevlerde çalıştım. 2007-2013 yılları arasında Garanti Emeklilik'te, Alternatif Dağıtım Kanalları ve Kurumsal Satışlardan sorumlu olarak görev yaptım. Sonrasında 2013 itibarıyla Fibaemeklilik serüvenim başladı. İlk başta Satış, Pazarlama, Bankasürans ve Müşteri Hizmetleri Müdürü olarak görev yaptım. Uzun yıllar çok farklı pozisyonları yönettim. Pazarlama, Satış, Bankasürans, Proje, İş Geliştirme, Müşteri Hizmetleri gibi birçok birimin yöneticiliğini yaptım. 2022 yılı itibarıyla Direktör olarak HDI Fibaemeklilik'te yoluma devam ettim. 2023 Şubat ayı itibarıyla da yeni şirketimiz Fibasigorta'da İş Geliştirme, Müşteri Hizmetleri, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyorum.

## 2023'de kurulan bir şirketsiniz bir yıl oldu kuruldunuz, kurulduğunuzdan bu yana bu yaşanan süreci, bu bir yıllık serüveni sizden dinleyebilir miyiz?

Sigorta sektörü dijital dönüşümün etkilerini en güçlü şekilde yaşadığımız öncü sektörlerden birisi. Biz de bu yoldan hareketle öncelikle teknolojik altyapımızı çok güçlü kurduk ve oluşturduk. Sistemlerimizi, süreçlerimizi, ürünlerimizi sektörümüzde rekor denilebilecek bir hızla hazırladık. Organizasyon yapımızı oluşturduk, dağıtım kanalları ile anlaşmalarımızı ve entegrasyonlarımızı sağladık. Yasal onaylarımızı aldıktan çok kısa bir süre sonra, 2023 Haziran ayında satışlarımıza başladık. Burada tabii ekibimizin dinamizmi, bilgi birikimi ve sigorta sektöründeki deneyimi bizi çok güçlü adımlar atmak konusunda cesaretlendirdi. Sigortacılık sektöründe yaşanan teknolojik değişimlerin yanı sıra, ekonomik ve sosyal gelişmeler de günümüzde yepyeni bir hizmet anlayışına yönelik ihtiyacı ortaya çıkarıyor. Biz de bu dönüşümü çok iyi analiz ederek müşterilerimize güçlü bir değer zinciri yaratıyoruz.. Müşteri hızlı, basit, kolay ve kişiselleştirilmiş bir deneyim istiyor biz de bunları odağımıza koyduk. Yeni nesil müşteri iletişimleriyle, yeni nesil müşteri deneyimleriyle hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde müşterimize ulaşabileceğimiz "Bi Kolayı Burada" sloganıyla yola çıktık.

Çok kısa sürede gerçekten iyi ve başarılı bir dönem geçirdiğimizi düşünüyoruz. Güvenilir, hızlı, kolay sektörde ismiyle bilinen ve sektördeki önemli aktörler arasında yerimizi aldığımızı memnuniyetle söyleyebilirim. Sizin de ifade ettiğiniz gibi birinci yılınızı kutluyoruz. Birinci yılınızı kutlarken de böyle parmakla gösterilen bir şirkete dönüşmüş olmak bizim için gerçekten çok mutluluk ve gurur verici.

## Bundan sonrası için beklentileriniz, hedefleriniz nelerdir?

Sigorta sektörüne, dijitali odağına alan, sigorta süreçlerini kolaylaştıran bir oyuncu olma hedefiyle dahil olduk. Biraz önce de belirttiğim gibi dijitalin yanı sıra yaşadığımız ekonomik ve sosyal dönüşüm de bizim için büyük fırsatlar sunuyor. Fibasigorta olarak yenilikçi ürünlerimizi, alışlagelmışin dışında iş modelleri ile pek çok farklı dağıtım kanalı üzerinden sunuyoruz. İnovatif bir müşteri deneyimini tüketicilerimizle buluşturuyoruz.

Geleceğin teknolojiyle şekilleneceğinin bilincindeyiz. Sigorta sektöründe önümüzdeki dönemde ilerleyen teknolojinin hızına ayak uydurabilen, dijitalleşme yolculuğuna odaklanan şirketlerin başarıyı yakalayacağını öngörüyoruz. Bu kapsamda, teknolojik altyapılara yatırımlarımız her zaman önceliğimiz olacak. Tüketici araştırmalarına ağırlık verecek, detaylı analizler gerçekleştirecek ve her zaman veriyle hareket edeceğiz.

Dijitalleşmeyi kurumsal kimliğimizin önemli bir parçası olarak benimsiyoruz. Haliyle dijital yolculuğumuzu da uzun vadeli bir stratejiyle yürütüyoruz.

Tüm bunların toplamında 2024 yılında bu vizyon ve heyecan ile yolumuza devam edeceğiz. Önümüzdeki süreçte, pazar payımızı hızla artırmayı, istikrarlı büyüme yolculuğumuza güçlü adımlarla sürdürmeyi hedefliyoruz.

## Dijital bir şirket olarak hem teknolojik altyapınızı hem de dijital hedeflerinizi de öğrenmek istiyoruz sizden.

Önceki sorunuzu yanıtlarken de dile getirdiğim gibi, biz dijitali odağına alan, değişen tüketici beklentilerini karşılayabilen ve sigorta süreçlerini kolaylaştıran bir şirketiz. Yola çıktığımız andan itibaren, geleneksel satış kanallarını kullansak da asıl amacımız farklı dijital işler yapmaktır. Kurumsal DNA'mızda yer alan dijitalleşmeyi, satıştan müşteri hizmetlerine, satın alma sonrası hizmetlerden risk profili oluşturmaya, tüm iş süreçlerimize entegre ediyoruz. Hedefimiz yalnızca satın alma öncesinde ve satın alma aşamasında değil, satın alma sonrasında da tüm sigorta işlemlerinin kolaylıkla yönetilmesini sağlayacak stratejiler geliştirmek. Odaklandığımız bir başka konu ise sigortayı satın alan ürünle entegre hale getirerek, satın alma anında sigorta ürünlerine erişimi kolaylaştırmak. 'Embedded' yani gömülü sigortacılık olarak bilinen bu uygulamanın Türkiye'de önde gelen temsilcilerindeniz. Örnek vereyim; bankaların mobil uygulamaları üzerinden kredi alınırken ürünlerimizi offer (teklif) olarak sunuyoruz. Kredi alacaksınız, cep telefonu sigortasıyla ilgili hiçbir fikriniz yok... Biz teklifimizi sunuyoruz, sizin ihtiyacınıza karşılık geldiğinde de kredi işlemlerinizi yaparken, telefon sigortasını da satın alabiliyorsunuz. Bu stratejimizi, özellikle de elektronik ürünlerin fiyatının giderek arttığı günümüzde, tüketicilerin satın aldıkları ürünleri uzun süre gönül rahatlığıyla kullanabilmelerini sağlaması açısından çok önemsiyoruz. Fibasigorta olarak, ihtiyaca göre kişiselleştirilmiş sigorta ürünlerini tüketiciyle buluştururken, tüm süreçlerimizde ileri teknolojileri kullanarak müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde anlamayı ve en üstün hizmeti sunmayı hedefliyoruz.

## Dijital sigortacılığın ulaştığı noktadan memnun musunuz? Bundan sonrası için öngörüleriniz nelerdir?

Öncelikle sigorta sektöründe dijital dönüşüm ve inovasyon tüm sektörlerde olduğu gibi bir zorunluluk. Tüm dünyada her ölçekten ve yapıdan sigorta şirketi, dijitalleşme konusunda oldukça önemli adımlar atıyor. Gözlemlerime göre, tüketicilerin talep ve beklentilerinin değişmesi de şirketler için bu süreci hızlandırıyor. Günümüzde tüketiciler daha hızlı, daha kolay ve kişiselleştirilmiş hizmetler talep ediyor. Bu talepler paralelinde, dijital sigortacılığın son yıllarda kaydettiği ilerleme mutluluk ve heyecan verici. Sektörümüzde daha önce gündeme gelmeyen birçok yeniliğin hayata geçtiğine tanıklık ediyoruz. Bu yenilikler hem sigorta şirketleri için hem de müşteriler için birçok fayda sağlıyor. Mobil uygulamalar ve online işlemlere imkan tanıyan dijital altyapılarla sigorta işlemleri daha hızlı ve kolay yapılabilir, kişiselleştirilmiş hizmetler sunulabiliyor. Dijitalleşme şirketler için maliyetleri minimize ederken, şeffaflığın da artmasını sağlıyor. Dijitalleşmenin pozitif etkisi müşteri hizmetlerinde de öne çıkıyor ve şirketlere pozitif bir müşteri deneyimi sunma imkanı tanıyor.

Türkiye özelinde değerlendirildiğimizde, aslında dijital sigortacılık alanında gidilecek daha çok yolumuz var bu da hepimiz için bir avantaj. Halen dijital altyapıların çok etkin kullanılmadığı, teknolojilerin değerlendirilmediği, alternatif iş modellerinin ve alternatif satış kanallarının çok etkin kullanılmadığı bir noktadayız. Küresel trendleri takip eden ve bu dijitalleşmeyi hayatının odağına koyan şirketlerin, ileride başarılı olacağı çok net. Biz de bu fikirden ve düşünceden hareketle geleceğin dijitalde olduğunu biliyoruz ve yarının öncü şirketlerinden biri olmak için aslında bugünden çalışmalarımızı yürütüyoruz.

## Dijital anlamda en çok tercih edilen ürünleriniz nelerdir?

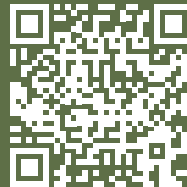
Ürün portföyümüzde geleneksel ürünlere ek olarak yeni nesil çözümler de sunuyoruz. Aynı zamanda yenilikçi ürünlerimizi de sektöre kazandırıyoruz. Kasko, Konut, DASK, Ferdi Kaza, İş Yeri Güvence, Ticari Paket, Elektronik Cihaz Sigortası ve Cep Telefonu Sigortası portföyümüzde olan ürünler. Ancak son zamanlarda, özellikle Cep Telefonu Sigortasının oldukça dikkat çektiğini görüyoruz. Bu arada ürün ve hizmetlerimizin dinamik olduğunu, müşterilerimizin değişen ihtiyaçları ışığında sürekli geliştiğini de belirtmek isterim. Günümüzde karşı karşıya kalılabilecek riskleri inceliyor, ürünlerimizi bunları kapsayacak şekilde geliştiriyoruz. Sunduğumuz cep telefonu sigortası ürünümüzle çok büyük bir ihtiyaca yanıt veriyoruz. Günlük yaşamın vazgeçilmezi bir parçası haline gelen cep telefonlarının hasar görmesi halinde hem cihazları teminat altına alıp onarımını sağlıyor hem de bu süreçte müşterilerimizin günlük yaşamlarında aksaklıkların olmaması için ikame cihaz imkanı tanıyoruz. Garanti belgeli yenilenmiş telefonlara bile sigorta yapıyoruz. Şöyle düşünün sigortaladığımız telefon sıfır değil, ikinci el! Sektörümüzde yenilenmiş telefonu sigortalamak bir ilk ve biz yeniliklere imza atmayı çok seviyoruz. Bu ürünümüzü hem yeni cep telefonu satın alan müşterilerimize hem de telefonlarını halihazırda kullanan müşterilerimize sunuyoruz.

Aynı zamanda kapsamlı teminat seçeneklerimizle farklı ihtiyaçlara ve cihaz özelliklerine uygun olarak alternatifler sunuyoruz. Dileyen müşterilerimiz Uzatılmış Garanti ile garanti sürelerini uzatabiliyor; Ekran Kırılması Sigortası'nı tercih edebiliyor ya da Tam Koruma ile geniş kapsamlı sigorta hizmeti alabiliyor.

Ürünlerimizin yanı sıra kanallarımızda da kolaylığı ve güvenilirliği ön planda tutuyoruz. Fibasigorta olarak pek çok satış kanalımıza ek olarak, web sitemiz, müşterilerimize sunduğumuz online şubemiz ve mobil uygulamamız ile 7/24 hizmet veriyoruz. Aynı zamanda, bankasürans tarafındaki güçlü kaslarımızla Fibabanka kanalında da oldukça aktifiz. Fibabanka ile mobil bankacılık, internet bankacılığı ve çağrı merkezinin yanı sıra tüm şubelerde müşterilerimize ulaşıyoruz. Kasko, yangın, sorumluluk gibi konvansiyonel ürünlere ek olarak farklı özel ürünlerimiz için de Fibabanka, güçlü bir kanal olarak bizim yanımızda. Bu iş birliği bizim çok güçlü olduğumuz gömülü sigortacılık alanında da önemli fırsatlar yaratıyor. Diğer yandan Fibabanka'nın iş birliği içerisinde olduğu ödeme yöntemi alışış gidış ile beyaz eşya bayileri, perakendeciler gibi ekosistem bankacılığı kapsamındaki birçok alanda bundle sigorta ürünleriyle geniş kitlelerin bu ihtiyaçlarını cevaplayabiliyoruz.

## Sektöre göre farklarınız neler ve dijital tarafta ulaşmak istediğiniz hedefleriniz nedir?

Fibasigorta olarak tüm faaliyetlerimizin merkezinde müşteri memnuniyeti yer alıyor, en iyi müşteri deneyimini sağlamak için çalışıyoruz. Her bir müşterimizin özel gereksinimlerini anlayarak en uygun sigorta çözümlerini sunuyoruz ve geliştiriyoruz. Bunu yaparken de, altını kalın bir şekilde çizerek vurgulamak istiyorum; kalite ve güvenlik standartlarına titizlikle uyuyoruz. Ayrıca, satış sonrası destek ve danışmanlık hizmetlerimizle müşterilerimizin yanında olmayı sürdürüyoruz. Kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetlerimizle, sigorta sektöründeki trendleri ve gelişmeleri yakından takip ediyoruz, özellikle de dijital kanalları aktif kullanıyoruz. Alternatif dağıtım kanallarına uygun projeler ve ürünler de geliştiriyoruz. Az önce bahsettiğim gibi gömülü sigortacılık uygulamalarımızla, elektronik ürünleri, satın alma anında Fibasigorta güvencesine alıyoruz. Müşterilerimize çoklu kanal özgürlüğü tanıyarak sigorta ürünlerimize erişimi kolaylaştırmaya devam ediyoruz. Ürünlerimizi sunduğumuz kanalların sayısını her geçen gün artırıyoruz. Fibasigorta'nın sektördeki en önemli farkı kolaylık, sadelik, basitlik ve hız... Sigorta, hepimiz için hayati öneme sahip ama çoğu kişi karmaşık süreçleri olduğunu düşünerek uzak durabiliyor. Yaptığımız araştırmalarda kişilerin özellikle de hasar süreçlerinde çok zorlandıklarını gördük. Biz, müşterilerimize basit ve kolay anlaşılır bir program sunuyoruz. Bizi tercih edenlere, ihtiyaç duyduğu sigortayı çok kolayca alıp, hayatlarına güvenli ve konforlu bir şekilde devam etme sözü veriyoruz.



Röportajı izlemek için  
QR kodu okutabilirsiniz.





TÜRKİYE'NİN HER NOKTASINA  
7/24 SERVİS HİZMETİ  
**444 00 70**

[www.ugurluotocam.com.tr](http://www.ugurluotocam.com.tr)

Organize Sanayi Bölgesi Denizli / Türkiye



Koray  
Erdagan

Ray Sigorta CEO'su





# Ray Sigorta'dan aracını kimselerle paylaşamayanlara özel TEK Kasko

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

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

**Aracını paylaşmayı tercih etmeyen, gözü gibi bakanlara özel en avantajlı kasko**

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

**'Paydaşlarımızı dinliyor, çözümler geliştiriyoruz'**

Müşterileri ve iş ortakları ile yakın temasta kalarak ihtiyaçlara özel çözümler ürettiklerini dile getiren Ray Sigorta CEO'su Erdoğan, şunları ifade etti: "2024 yılında birçok yeni ürün ve hizmeti hayata geçirmeye devam ediyoruz. Müşterilerimizin her zaman yanlarında olmak, sevdikleriyle güven içinde bir hayat sürmelerine destek olmak için birçok kanal üzerinden beklentilerini dinliyor, çözümler geliştiriyoruz. Tek Kasko da bu açıdan paydaşlarımızla yaptığımız görüşmelerde aldığımız geri bildirimlerle geliştirdiğimiz bir ürün oldu. İş ortaklarımızın ürünlerimizi benimsemesi ve ürünün yapısına uygun müşterilere ulaştırması bizim için çok değerli. Bu açıdan biz de geniş teminatları ve cazip fiyat avantajlarıyla öne çıkan ürünümüzü geniş kitlelere tanıtabilmek adına reklam kampanyamızı başlattık ve iletişim çalışmalarımıza hız verdik. Yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımımızla her zaman sigortalılarımızın yanında olmayı sürdüreceğiz."

**Ray Sigorta'dan Tek Kasko için Western temalı reklam filmi**

Ray Sigorta kasko ürün portföyüne yeni kattığı "Tek Kasko" ürünü için "Trafikte tehlikelere karşı ben tek siz hepiniz" sloganıyla dikkatleri çeken bir reklam filmi yayımladı. Ray Sigorta'nın geniş kasko yelpazesine dahil ettiği Tek Kasko'nun lansman filminde, trafikte sürücülerini bekleyen tehlike ve sorunlar Western'in klasikleşmiş sahnelerine göndermeler yapılarak adeta bir düello havasında işleniyor. Ray Sigorta'nın trafikteki zorluklara meydan okuyan müşterilerinin her zaman yanında olduğunu vurgulayan eğlenceli reklam filmi, tüm dijital ve sosyal medya mecraları ile basın ve radyo kanallarında izleyicisiyle buluştu.

*Tek Kasko'nun reklam filmi QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.*



# Unico Sigorta'dan Çocuklara Özel Güvence: “İlk Sigortam”



**Birol Balık**  
Unico Sigorta Strateji ve İş  
Geliştirme Direktörü

Unico Sigorta, sigorta bilincinin geliştirilmesine önemli bir katkı sağlamak amacıyla çocuklara özel olarak tasarladığı “İlk Sigortam” ürününü müşterileri ile buluşturuyor.

Çocuklarda sigorta bilincinin gelişmesini desteklemek ve ebeveynlere ek güvence sağlamak amacıyla tasarlanan “İlk Sigortam” ürünü, çocukların kreş, okul veya servis aracında bulundukları süre içinde neden olabilecekleri maddi ve bedeni zararları teminat altına alacak. Avantajlı bir prim tutarıyla sunulan bu sigortaya, tüm acenteler aracılığıyla kolayca ulaşılacaktır.

“İlk Sigortam” ürünü, çocukların okulda cam veya dolap kırması, arkadaşının montunu yırtması, servisin koltuğuna yanlışlıkla zarar vermesi gibi durumlar için güvence sunacak.

Lansmana özel her “İlk Sigortam” poliçesi Unico Sigorta ve acenteleri adına yapılacak Hatıra Ormanı'nda bir fidana dönüşüyor! Gelecek nesillere daha yeşil, nefes alabilecekleri bir dünya bırakmak amacıyla, bu ürüne özel, her poliçe için 1 fidan dikerek Unico Sigorta ve Acenteleri Hatıra Ormanı'na katkıda bulunulacak.

Konuya ilişkin görüşlerini bildiren Unico Sigorta Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Birol Balık, “İlk Sigortam” ürününe dair şunları ifade etti: “Sigortacılık Haftası'nı da kutlayacağımız Eylül ayı itibarıyla müşterilerimizle buluşturduğumuz bu özel ürün ile sigorta bilincini ve farkındalığını küçük yaşlardan itibaren aşlamayı hedefliyoruz. Aynı zamanda çocukların okulda ya da serviste istemeden neden olabileceği zararlara karşı ailelerin endişelerini de gidereceğiz. Diğer yandan, doğayı koruma ve gelecek nesillere daha yeşil bir dünya bırakmak amacıyla bu çocuklarımızın bu ilk sigortası ile hayata geçirmek bizi ayrıca heyecanlandırıyor. Unico Sigorta olarak, her zaman insan odaklı ve toplumun ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmak için çalışıyoruz.”



# 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](mailto:info@lumnion.com) / [www.lumnion.com](http://www.lumnion.com)

**Lumnion**

İstanbul | Köln | München



## Dr. Ahmet Genç

Hazine ve Maliye Bakanlığı  
Müsteşar Yardımcısı

# Dr. Ahmet Genç Sigorta Life İçin Yazdı

## Zorunlu Trafik Sigortası'nda Prim, Ödenen ve Muallak Tazminat, IBNR ve İskontolar, Teknik Karlılık Gelişimi (2012-2024)

Bu yazıda, yıllardır tartışılmakta olan Zorunlu Trafik Sigortası ile ilgili bazı göstergelere 2012 yılından itibaren yer verilerek okuyucunun bir nebze daha bilgilenebilmesine yardımcı olunmaya çalışılacaktır.

### 1. Üretim, Ödenen Tazminat ve Faaliyet Giderleri

Sigortacılık sektörümüzün Zorunlu Trafik Sigortası ile ilgili prim üretimi, ödenen tazminat ve faaliyet giderlerinin gelişimi şu şekildedir.

|          | YAZILAN     | ÖDENEN      | FAALİYET    | ÖDE. T./ | F. GİD./ |
|----------|-------------|-------------|-------------|----------|----------|
| (BİN TL) | PRİM        | TAZMİNAT    | GİDERLERİ   | PRİM     | PRİM     |
| 2012     | 3.511.194   | -2.433.263  | -843.198    | 69,30    | 24,01    |
| 2013     | 4.868.552   | -2.617.525  | -1.017.878  | 53,76    | 20,91    |
| 2014     | 4.957.682   | -3.499.651  | -1.199.672  | 70,59    | 24,20    |
| 2015     | 6.828.501   | -4.308.976  | -1.268.215  | 63,10    | 18,57    |
| 2016     | 12.317.147  | -5.212.079  | -1.805.149  | 42,32    | 14,66    |
| 2017     | 12.267.511  | -6.202.684  | -2.072.085  | 50,56    | 16,89    |
| 2018     | 14.985.928  | -8.319.218  | -1.673.904  | 55,51    | 11,17    |
| 2019     | 17.738.156  | -9.780.287  | -1.923.257  | 55,14    | 10,84    |
| 2020     | 19.127.063  | -9.985.530  | -2.174.681  | 52,21    | 11,37    |
| 2021     | 21.343.308  | -14.480.149 | -2.361.546  | 67,84    | 11,06    |
| 2022     | 54.410.115  | -28.510.858 | -4.479.001  | 52,40    | 8,23     |
| 2023     | 109.193.812 | -55.339.761 | -11.116.171 | 50,68    | 10,18    |
| 2024/II  | 80.185.166  | -46.042.976 | -9.198.347  | 57,42    | 11,47    |

Kaynak: SEDDK ve TSB.

Tablodan da anlaşılacağı üzere, 2012 yılına göre, 2023 yılı itibarıyla; prim üretimi 23 kat, ödenen tazminat 19 kat ve faaliyet giderleri 11 kat artmıştır. Prim üretimine göre ödenen tazminat ve faaliyet giderlerinin daha sınırlı ölçüde büyümesi sigorta şirketlerinin lehine olmuştur.

Nitekim 2012 yılında %69 olan ödenen tazminat/prim oranı 2023 yılında %51 olmuş, 2012 yılında %24 olan faaliyet giderleri/prim oranı da 2023 yılında %10'a düşmüştür.

Faaliyet giderleri içerisindeki en büyük kalemin "acente komisyonları" olduğu bilinmektedir. Bu çerçevede acente komisyonlarının toplam prim içerisindeki payına da bakılacaktır.

| ACENT.KOM./ | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024/II |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|---------|
| PRİM        | 14,50 | 13,56 | 14,95 | 11,92 | 10,59 | 10,50 | 7,74 | 7,96 | 8,05 | 7,36 | 5,29 | 6,46 | 6,95    |

Tablodan da anlaşılacağı üzere, acente komisyonlarının yazılan prim içerisindeki payı 2012 yılında %14,50 iken 2023 yılında %6,46'ya düşmüştür. Minimum acente komisyonu %10 olmakla birlikte, yazılan primin içerisinde SGK'ya devredilen prim vb. başka unsurlar da bulunduğundan, komisyona konu olmayan tutarları da içermektedir. Bununla birlikte, göstergeler zaman içerisinde oransal olarak acente gelirlerinde bir düşüşe de işaret etmektedir.

Bu kısımda bazı grafiklere de yer verilecektir.







Tablodan görüleceği üzere, Muallak Tazminat Karşılıkları 2012 yılına göre 2023 yılında 38 kat artmıştır. IBNR ise 2012 yılına göre 118 kat artış göstermiştir. Bunlarla birlikte 2016 yılında başlayan “iskonto” uygulaması çerçevesinde, %35’e kadar yükseltilecek iskonto oranları ile birlikte, 2023 yılı sonunda MTK rakamı 93 milyar TL’ye ulaşmıştır.

Özellikle IBNR’larda görülen aşırı artışlar ve bunun sonucu MTK’nın da artması çerçevesinde iskonto uygulamasına izin verilmesine rağmen yüksek artışların devam ettiği görülmüştür.

Aşağıda Tablo 4’te bu kalemlerin prime ya da ödenen tazminata göre de oransal olarak nasıl arttığı gösterilmektedir.

|         | IBNR/MTK | IBNR/PRIM | MTK/<br>ODENEN T. |
|---------|----------|-----------|-------------------|
| 2012    | 43,40    | 29,94     | 99,56             |
| 2013    | 38,97    | 29,08     | 138,82            |
| 2014    | 34,73    | 32,75     | 133,60            |
| 2015    | 35,77    | 35,78     | 158,53            |
| 2016    | 48,33    | 37,44     | 183,06            |
| 2017    | 64,30    | 66,00     | 203,02            |
| 2018    | 69,40    | 78,69     | 204,25            |
| 2019    | 75,53    | 92,60     | 222,35            |
| 2020    | 79,22    | 110,93    | 268,22            |
| 2021    | 85,66    | 129,58    | 222,97            |
| 2022    | 105,09   | 94,03     | 170,77            |
| 2023    | 133,90   | 114,47    | 168,69            |
| 2024/II | 142,79   | 212,45    | 259,12            |



## 2. Muallak Tazminat Karşılıkları, IBNR, Nakit Akışlarından Kaynaklanan İskontolar

Sektörün Zorunlu Trafik Sigortası ile ilgili Muallak Tazminat Karşılıkları, IBNR ve Nakit Akışlarından Kaynaklanan İskontolarla ilgili göstergeleri şu şekildedir.

| (BİN TL) | MUALLAK<br>TAZMİNAT K. | IBNR         | NAKİT<br>AKIŞLARINDAN<br>KAYNAKLANAN<br>İSKONTO |
|----------|------------------------|--------------|-------------------------------------------------|
| 2012     | -2.422.467             | -1.051.233   | 0                                               |
| 2013     | -3.633.716             | -1.415.911   | 0                                               |
| 2014     | -4.675.403             | -1.623.644   | 0                                               |
| 2015     | -6.831.087             | -2.443.188   | 0                                               |
| 2016     | -9.541.083             | -4.611.008   | 460.640                                         |
| 2017     | -12.592.764            | -8.097.143   | 2.401.951                                       |
| 2018     | -16.992.210            | -11.792.633  | 5.068.717                                       |
| 2019     | -21.746.344            | -16.424.803  | 4.599.831                                       |
| 2020     | -26.782.916            | -21.217.324  | 5.640.832                                       |
| 2021     | -32.286.172            | -27.656.399  | 10.581.496                                      |
| 2022     | -48.687.175            | -51.164.153  | 25.885.663                                      |
| 2023     | -93.349.940            | -124.998.628 | 73.210.209                                      |
| 2024/II  | -119.306.132           | -170.357.257 | 104.796.179                                     |

2012 yılında IBNR’nın toplam MTK içindeki payı %43 iken 2023 yılında bu oran %134’e çıkmıştır. IBNR/Prim oranı 2012 yılında %30 iken bu oran 2023 yılında %114’e çıkmıştır. MTK/Ödenen Tazminat oranı 2012 yılında %100 iken 2023 yılında bu oran %169’a çıkmıştır. Bu göstergeler, özellikle son yıllarda trafik sigortasında teknik karlılığı belirleyen ana unsurun IBNR olduğuna işaret etmektedir.



Kaynak: SEDDK ve TSB.



### 3. Teknik Karlılık

Sigorta sektörümüzün Zorunlu Trafik Sigortasında teknik karlılığına ilişkin göstergeler aşağıdadır.

| (BİNTL)      | 2012     | 2013     | 2014     | 2015       | 2016   | 2017     | 2018     |
|--------------|----------|----------|----------|------------|--------|----------|----------|
| TEKNİK DENGİ | -589.011 | -660.619 | -896.028 | -2.688.414 | 11.380 | -541.959 | -804.735 |

| (BİNTL)      | 2019     | 2020    | 2021       | 2022        | 2023        | 2024/II     |
|--------------|----------|---------|------------|-------------|-------------|-------------|
| TEKNİK DENGİ | -763.675 | 960.312 | -2.626.507 | -11.694.814 | -13.870.725 | -10.074.401 |

Kaynak: TSB.

2012 yılı bazı yargı kararlarının sigorta şirketleri aleyhine çıkmaya başladığı ilk yıl olarak bilinmektedir. Bu nedenle bu çalışmanın 2012 yılından başlatılması uygun görülmüştür.

Tablo 5'den de anlaşılacağı üzere, 2012 yılından buyana yalnızca 2016 ve 2020 yılı hariç tüm yıllarda trafik sigortasında teknik zarar görülmektedir. 2015 yılında bir önceki yıla göre teknik zararda 3 kattan fazla artış dikkati çekmektedir. 2015 yılı aktüerlere MTK konusunda inisiyatif tanınan ilk yıldır.

2016 yılı serbest tarifenin son yılı olup, TÜFE yalnızca %8,5 artmasına rağmen, primlerde bir önceki yıla göre %80 artış meydana gelmiştir. 2017 yılı ise, tarifelere tavan getirilmesi uygulamasının ilk yılıdır. Bu yılda, bir önceki yıla göre toplam prim üretiminde neredeyse hiç artış olmamıştır. Buna karşılık %11,90 yıllık enflasyon görülmüştür. 2020 yılı pandemi yılı olup, taşıt trafiği minimuma inmiştir.

Teknik karlılıkla ilgili olarak yapılması gereken bir diğer değerlendirme ise, özellikle pandemi sonrasında tazminatla ağırlığın bedeniden maddi hasarlara kaymasıdır. Bedeni tazminatlar daha uzun sürede ödeniyor olmakla beraber maddi tazminatların daha kısa sürede ödendiği bilinmektedir. Nitekim bu ağırlık kayması 2021, 2022 ve 2023 yıllarında ödenen tazminatlarda çok ciddi artışlar şeklinde kendini göstermiştir. Ödenen tazminatlar 2021 yılında %45, 2022 yılında %97, 2023 yılında %94 artış göstermiştir. TÜFE artış oranı bu yıllarda sırasıyla %36, %64 ve %65'dir. MTK ise bu yıllarda sırasıyla %21, %51 ve %92 artış göstermiştir.

Diğer taraftan, pandemi sonrası prim üretiminde 2021 yılında %12, 2022 yılında %155 ve 2023 yılında %101 artış görülmüştür.

### 4. Değerlendirme ve Sonuç

Gerek bu çalışmadan elde edilen bilgiler ve gerekse sektör oyuncuları nezdinde devam eden tartışmalar çerçevesinde değerlendirmelerimiz aşağıda maddeler halinde sıralanmaktadır.

a. Konsolide Sektör sonuçları 2012 yılından buyana trafik sigortasında, 2016 ve 2020 yılları hariç, teknik zarar göstermektedir. Sınırlı sayıda sigorta şirketinde ise, belirtilen yıllar dışında da teknik kar görülmüştür.

b. Son yıllarda teknik karlılığı olumsuz yönde etkileyen iki unsur: ödenen tazminatlarda ve IBNR'lardaki yüksek oranlı artışlardır. Uzun kuyruklu olarak tanımlanan trafik sigortasının kısa kuyruklu olan maddi tazminat kısmının ağırlığı son yıllarda artınca, yıllara sari olan ödemelerin bir kısmı daha erken ödenir hale gelmiştir. Böyle olunca, buna bir de maliyet unsurlarındaki artışlar (oto ve yedek parça, asgari ücret) eklenince, hem kısa hem de uzun kuyruklu kısım ciddi oranda artmıştır.

c. Prim tarafında, 2017 yılında başlayan tavan uygulaması prim artışlarına sınır getirmekle birlikte, özellikle pandemi sonrasında prim tavanları ciddi biçimde artırılmıştır. Nihayet SEDDK tarafından aylık tarife tavanı prim artışları belli bir endekse bağlanmıştır. Endeks uygulaması, hem oto ve yedek parça fiyatlarını hem de asgari ücret gelişmelerini kapsamakta olup, hem maddi hem de bedeni hasar tarafını kapsayıcı biçimde son derecede isabetli olmuştur.

d. Serbest tarifeye geçiş tartışmaları devam etmektedir. Riskli Sigortalılar Havuzu dışında kalan kısım için serbest tarifeye geçiş olumlu olabilir. Piyasa şartlarına göre havuz kapsamı daraltılıp genişletilebilir. Kamu bir yandan sigortayı zorunlu yapar iken diğer yandan bu sigortanın temininin imkansız hale getirilmesini önlemekle yükümlüdür. Bu da RSH'nın daraltılmış biçimde de olsa devamını gerekli kılmaktadır.

e. Serbest tarifeye geçişte önemli bir husus da serbest piyasada rekabet şartlarının oluşmasıdır. Rekabetin sağlıklı biçimde oluşması için de piyasaya girişlerde aşırı kısıtlayıcı olunmaması gerekmektedir. Rekabet şartlarının hem talep hem de arz tarafında sağlanması gereklidir. Aksi takdirde tüketicilerin korunmasında sorunlar yaşanacaktır.

f. Pandemi sonrası otomotiv piyasasında ortaya çıkan anormal otomobil ve yedek parça fiyatlarının normalleşmeye başladığı görülmektedir. Kaza frekansı ile ilgili olarak da özellikle son yirmi yılda olumlu gelişmeler yaşandığı bilinmektedir. Bu durum gelecek yıllar teknik sonuçlarına olumlu olarak yansımaktadır.

g. Trafik sigortası teknik sonuçlarına etki eden en önemli unsur olan IBNR ile ilgili olarak literatürde sınırlı sayıda çalışma görülmektedir. Bu çalışmalardan biri; 2019 yılında Seda Durusoy tarafından hazırlanan "Araç Sigortalarında IBNR Hesaplanması Üzerine Bir Çalışma" (Ankara Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstatistik Anabilim Dalı) adını taşıyan Yüksek Lisans Tezi'dir. Tezde muhtelif IBNR hesaplama yöntemleri karşılaştırılmış olup, en yüksek ile en düşük hesaplanan IBNR'lar arasında %28 fark ortaya çıkmıştır. Bu nedenle IBNR hesaplamasında yöntem önem arz etmektedir. Bu hususun akademisyenler ve aktüerler tarafından daha fazla araştırmaya konu edilmesinde yarar görülmektedir.

h. Nihayet, yıllardır tartışılan "bedeni zararlar tazminat hesabının standart hale getirilmesi" çalışmasının yapılarak bunun mevzuat haline getirilmesi, belirsizliğin mümkün olduğunca giderilmesine ve ayrılacak karşılıkların (IBNR'lar dahil) azalmasına ve teknik zararın önlenmesine yarar sağlayacaktır.

Saygılarımla.



GENÇ  
GÜVENİLİR  
DİNAMİK  
TECRÜBELİ  
HIZLI  
ÇÖZÜM ODAKLI



**25 YILLIK TECRÜBESİYLE  
POLARİS SİGORTA  
HER ZAMAN YANINIZDA!**

[www.polarisbroker.com](http://www.polarisbroker.com)  
[info@polarisbroker.com](mailto:info@polarisbroker.com)

© polarisbroker

in polarisinsurancebroker





## Quick Finans, Tenax Otomotiv İş Birliği ile Kobi ve Esnafa Olan Desteğini Daha da Artırarak Ticari Araç Pazarında Büyümeyi Hedefliyor

**Quick Finans ile Sakarya'da üretim yapan Türkiye'nin yerli hafif ticari araç, otobüs ve kamyon üreticisi Tenax Otomotiv ticari araç finansmanında iş birliklerini duyurdu.**

Konu hakkında bilgi veren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ "Bir Sigorta Grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olan, yeni nesil finansman şirketi vizyonu ile sigorta ile bütünleşik ve yaratıcı finansman çözümleri sunarak geniş yelpazede kredilendirme hizmeti veren Quick Finans, ekonomimizin can damarı olan KOBİ'lerimizin ve esnafımızın finansman ihtiyaçlarının desteklenmesinde lider bir rol üstlenmektedir. Quick Finans'ın, sektörünün çok daha ilerisindeki bir yoğunlukla, toplam kullandığı kredi portföyünün %90'ını KOBİ ve esnafımıza verilen ticari krediler oluşturmaktadır. Bu alandaki desteğini daha da büyütmek ve Ülke ekonomimizin gelişimine katkı sağlayacak sağlıklı finansman yöntem ve çözümlerini geliştirmek suretiyle, ticari araç segmentinde lider markalarla iş birliklerimizi her geçen gün artırmaktayız. Quick Finans, oluşturduğu sektörün seçkin ve tecrübeli kadrosu ile Ülke sahinde hızla yaygın bir kapsayıcılığa ulaşarak, oluşturduğu başarılı iş birlikleri sonucunda Ülkemizin önde gelen markaları, distribütör ve bayilerinin yönelimini kazanarak çekim merkezi haline gelmiştir. Bu gelişimin önemli kazanımlarından biri olarak da, Sakarya'da üretim yapan Türkiye'nin yerli hafif ticari araç üreticisi Tenax Otomotiv ile iş birliğini duyurmaktan memnuniyet duyuyoruz. Tüm paydaşlarına yüksek katma değer sağlayacağına inandığımız bu enerjik iş birliğinin başlatılmasındaki tecrübeli ve vizyoner yaklaşımlarından dolayı Tenax Otomotiv Genel Müdürü Sn. Cengiz Yüksel ve ekibine gönülden teşekkürlerimizi sunuyoruz." dedi.

Tenax Otomotiv Genel Müdürü Cengiz Yüksel, şunları söyledi: "Tenax, Türkiye'nin Sakarya şehrindeki üretim tesislerinden dünyaya açılan yerli hafif ticari araç markasıdır. N1 kategorisinde 3.5 ton taşıma kapasiteli araçlarımız, her türlü iş ihtiyacına cevap vermek için tasarlanmıştır. TENAX C35 tek kabin ve C35D çift kabin uzun şase kamyonetlerimiz ile V35 panel van araçlarımız, modern tasarımları ve güçlü şasileri sayesinde zorlu çalışma koşullarında bile üstün performans sağlar. Gelişmiş gövde tasarımı, 300'ü aşkın özel üst yapı ile uyumlu çalışırken, 2.8 litrelik 170 beygir gücündeki Cummins dizel motorumuz, en zorlu şartlarda bile en iyi performansı garanti eder.

Bu yıl başlattığımız yeni çözüm ortağımız Quick Finans ile iş birliği, müşterilerimize krediye çok daha kolay ulaşma fırsatı sunuyor. Bu iş birliği sayesinde, Tenax müşterileri bayilerimizin show roomlarından çıkmadan avantajlı oranlarla kredi başvurusu yaparak 1-2 saat içerisinde krediye kavuşabilecekler. Bu vesileyle başta Quick Finans Genel Müdürü Sn. Nihat Karadağ olmak üzere tüm Quick Finans ekibine teşekkürlerimi sunuyorum."

Ticari araç finansmanında diğer alanlara göre daha güçlü bir finansman sağlayabildiklerine vurgu yapan Nihat Karadağ, "özellikle KOBİler ve esnafımızın, geniş kapsamlı, esnek ve fonksiyonel kullanım kolaylığı olan ticari tipteki araçları tercih etmelerinden dolayı Quick Finans, bu segmentteki kredi potansiyelini yükseltmeyi hedefliyor" diye ekledi.



Tüm teminat ihtiyaçlarınız  
için **Kefalet Sigortası**  
**Arex'te.**

**AREX** | Yenilikçi  
SIGORTA | Bakış Açısı

f @ X in /arexsigorta

# Türk Nippon Sigorta Belgrad'a Keyifli Bir Seyahat Gerçekleştirdi

**Türk Nippon Sigorta 2023 yılında düzenlediği üretim kampanyasında ödül kazanan acentelerini Belgrad Seyahati ile ödüllendirdi.**

Her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta 2024 yılının ilk gezisini Belgrad'a gerçekleştirdi. Acenteleri için motivasyon kampanyalarına devam edecek olan Şirket 2024 yılında da yeni kampanyalar ve buna bağlı geziler yapmaya devam edecek.

Acentelerini en önemli iş ortakları olarak gördüklerini ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "sene başında da ifade ettiğimiz şekilde odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalar yapmaya devam ediyoruz. 2023 yılı sonunda yaptığımız üretim kampanyamız neticesinde kazanan acentelerimize Belgrad, Karadağ ve Dubai lokasyonları için taahhüt etmiştik. Bu gezilerin ilk durağı olan Belgrad gezisini 31 Temmuz- 2 Ağustos tarihinde gerçekleştirdik. Dolu dolu geçen 3 günde birçok yeni yer görme imkânımız oldu. Seyahatlerimizin bize kattığı en önemli kazanç ise acentelerimiz ile buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalamamızdı. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor. Acentelerimizi her daim ön planda tutuyor ve özel kampanyalar yapıyoruz. İlerleyen yıllarda da bu stratejimizi sürdürmeye devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

"Başarı kazandığını paylaşmaktır ilkesi ile hareket ettiklerini ve bu işin bir ekip işi olduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, güçlü acente ağıımız sayesinde sene başında belirlediğimiz hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz. Şirketimiz ve acentelerimiz bir bütün halinde çalışarak güzel performans sergilediler. Gerçekleştirdiğimiz bu geziyle performansımızı ödüllendirdik. Bu güzel ekibin bir parçası olmak beni çok mutlu ediyor." dedi.

31 Temmuz – 2 Ağustos tarihleri arasında Belgrad'a gerçekleştirilen gezi kapsamında Türk Nippon Sigorta acenteleri keyifli anlar yaşadı. İlk gün gerçekleştirilen panoramik şehir turuyla acenteler Belgrad şehrini daha yakından tanıma imkânı bulurken, 2 gün yapılan Karloviçi ve Novisad turuyla da Sırbistan'ın en önemli lokasyonlarından iki tanesini görme imkânı buldu.

Gezinin son gününde ise Türk Nippon Sigorta Acenteleri dünyanın en önemli bilim adamlarından Nikola Tesla için yapılan müze ziyareti sonrasında Zemun ve Avala'yı gezerek geziyi tamamladılar.







# AVEON'DAN YENİ EĞİTİM DÖNEMİNE ÖZEL ÇAPRAZ SATIŞ KAMPANYASI!

- Aveon "**Öğrenci ve Personel Servisi Minibüs Kasko**" ile "**Şehir içi Taşımacılık Koltuk Ferdi Kaza Sigortası**" poliçelerini birlikte avantajlı fiyatlarla sunuyor.
- Koltuk başı **50.000 TL'den 300.000 TL'ye** kadar seçenekler olan Koltuk Ferdi Kaza Poliçesi düzenlenen servislere Minibüs Kasko **%10 daha indirimli**.

*Kampanya, 30 Eylül'e kadar geçerlidir.*



# AgeSA'ya Stevie'den İki Ödül Birden!

*Sabancı Holding ve Ageas iştiraki olan AgeSA, Stevie Ödülleri'nde BankaBot projesiyle "En İyi Kullanıcı Deneyimi", AgeSA Mobil'le Engelsiz Dijital Deneyim" projesiyle ise "Avrupa'da Yılın Sürdürülebilirlik Hizmeti" kategorisinde iki Bronz Ödül'e layık görüldü.*

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, iş dünyasının Oscar'ı olarak görülen Stevie Awards'ten iki bronz ödülle döndü. BankaBot projesiyle "En İyi Kullanıcı Deneyimi" kategorisinde Bronz Ödül'ün sahibi olan AgeSA, AgeSA Mobil'le Engelsiz Dijital Deneyim" projesiyle de "Avrupa'da Yılın Sürdürülebilirlik Hizmeti" kategorisinde bir Bronz Ödül'e daha layık görüldü.

## Engelsiz sigortacılık deneyimi

"Müşterilerine en iyi deneyimi yaşatmak ve "İyi ki" dedirtmek için kendini geliştirmeye devam eden AgeSA, görme engelli müşterilerine engelsiz sigortacılık deneyimi yaşatmak için hayata geçirdiği sesli simülasyon teknolojisiyle "Bronz" ödülünün sahibi oldu. AgeSA, görme engelli müşterilerinin dijital kanalları kullanarak tüm sigortacılık işlemlerini yardımcı ihtiyaç duymadan kendi başlarına gerçekleştirebilmelerine imkan sunuyor. AgeSA Mobil'in yanı sıra, dijital şube AgeSA Online'dan da sunulan sesli simülasyon uygulaması Şubat ayı itibarıyla aylık ortalama 5 bin kullanıcıya ulaşıyor. Ayrıca platforma tanımlanan toplam 104 adet simülasyon, 2023 yılı boyunca toplamda 180 bin tıklanma sayısına ulaştı.

## Bankabot ile iş süreçleri daha hızlı ve verimli

Banka Sigortacılığı kanalının dijitalleşme çalışmaları kapsamında satış süreçlerinde verimliliği artırmayı amaçlayan Bankabot uygulaması, AgeSA'ya Bronz Ödül getirdi. Satış operasyonlarına yönelik bir yapay zeka uygulaması olan Bankabot'u saha ekiplerinin kullanımına açan AgeSA, saha süreçlerinin verimini artırarak zamandan tasarruf sağlıyor. Satış ekiplerinin müşteri ihtiyaçlarını daha hızlı karşılayabilmelerini sağlarken, bilgiye hızlı, kolay ve sürekli erişim imkanı sunan BankaBot, mail trafiğinin de azalmasını sağlıyor. Banka Sigortacılığı saha ekipleri BankaBot sayesinde sıkça sorulan soruların görsel ve sözel cevaplarına da kolayca ulaşabiliyor.





# Aracınızı güvence altına almak hiç bu kadar avantajlı olmamıştı!

Emeklilerimize özel sunduğumuz **%35'e varan** kasko indirimleriyle, hem aracınızı en iyi şekilde koruyabilir hem de sigorta maliyetlerinde ekonomik avantaj sağlayabilirsiniz.

Detaylı bilgi için:



Sompo Sigorta Acenteleri



[somposigorta.com.tr](http://somposigorta.com.tr)

*“Yenilikleri  
seviyoruz,  
heyecanımız  
yüksek.”*

Sigorta Life’ın bu sayıda kapak konuğu, Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu oldu. Sigorta Life Direktörü Serhat Bingöl’ün sorularını yanıtlayan Neciboğlu, hem sektöre hem de hayata dair samimi açıklamalarda bulundu. Keyifli okumalar...

# Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta Genel Müdürü



## Sigorta Life okuyucuları için kısaca Neslihan Neciboğlu'nu tanıyabilir miyiz?

Ben Neslihan Neciboğlu, 1982 Kırıkkale doğumluyum. Üniversiteye kadar Kırıkkale'de ilköğretim ve liseyi tamamladım. O zamanlar, ilkokuldan sonra Anadolu liselerinin ortaokul bölümleri de vardı. Bu sayede Kırıkkale Anadolu Lisesi'nde hazırlık sınıfı da dahil olmak üzere 4 sene ortaokul eğitimi aldım. Daha sonra Kırıkkale Fen Lisesi'ni kazandım. O dönemde devlet fen liselerinde yatılı okumak zorunluydu. Ben de kendi şehrimde yatılı bir lise hayatı yaşadım. Bu deneyim bana çok şey kattı. Geriye dönüp baktığımda hem çok değerli arkadaşlıklar edindiğimi hem de önemli bir olgunluk kazandığımı görüyorum. Liseyi bitirdikten sonra sayısal öğrencisi olmama rağmen, eşit ağırlık seçme hakkı verilmişti. Ben de iş hayatına atılmak ve yönetici olmak istedim; finans ve matematik her zaman ilgimi çekti. İlk tercihim olan Ortadoğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümünü kazandım. Üniversite hayatım oldukça güzel geçti. Tüm üniversite hayatım boyunca ODTÜ yurtlarında kaldım, kampüs ortamını doya doya yaşadım ve farklı görüşlerden arkadaşlarımla keyifli anılar paylaştım. Üniversite eğitimim biter bitmez İstanbul'a geldim ve Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın krediler bölümünde çalışmaya başladım. Yaklaşık 18 yıl boyunca krediler, mali tahlil, ticari pazarlama, şube müdürlüğü, kurumsal bankacılık, risk takip, risk izleme, mevzuat en son grup müdürü olarak birçok farklı bölümde görev aldım.

2020 yılında Kuveyt Türk Katılım Bankası, Neova Sigorta'yı satın aldı. İki yıl sonra, 1 Temmuz 2022 itibarıyla, Neova Sigorta'ya geçiş yaparak sigorta sektörüne adım attım.

### Katılım sigortacılığı nedir? Geleneksel sigortadan bunun farkı ne? Toplam sigorta pazarındaki payınız katılım olarak hangi seviyede?

Önce biraz dünya tarihinden bahsedecek olursak, tefakül yani bizdeki adıyla katılım sigortacılığı kavramı 1970'lere dayanıyor. Daha doğrusu altyapıya kavuşması, süreçlerinin olgunlaştırılıp bir şirket halinde dönüştürülmesi ve uygulanması yaklaşık 50 yıllık öncesine dayanıyor.

Özellikle Güneydoğu Asya ve Kuzey Afrika ülkelerinde son derece yaygın. Tefakül görece daha yeni bir kavram olduğu için dünya genelinde %1 gibi bir pazar payına sahip. Şimdi ülkemize gelecek olursak, ülkemizdeki mevzuatsal altyapı henüz 2017'den beri mevcut. Ancak Neova Sigorta, Türkiye'de ilk kez katılım sigortacılığı prensipleriyle kurulan şirket. 2010 yılından beri Neova Sigorta, mevzuatsal altyapısı olmamasına rağmen tefakül yöntemiyle çalışmayı benimsedi. 2017'de de bunun mevzuatsal altyapısı geldi.

Bugün itibarıyla hayat dışında 4, hayat ve emeklilik şirketlerinde ise 3 olmak üzere toplam 7 şirket katılım sigortacılığı prensipleriyle çalışmaya devam ediyor. Pazar payı 1. çeyrek itibarıyla yaklaşık %5,4 civarında. Neova Sigorta'nın ülkemizdeki katılım sigortacılığındaki pazar payı ise %50'nin üzerinde. Bu anlamda da önemli bir sorumluluğumuz var ve bunun farkındayız.

Peki katılım sigortacılığı nedir? Farklılıkları nelerdir? Katılım sigortacılığında bir havuz sistemi vardır. Sigorta sahipleri, yani poliçeyi yaptıranlar aslında bu havuzun sahipleridir. Yardımlaşma usulüne dayanır. Bireyler belirli bir primle havuzu oluştururlar. İçlerinden biri herhangi bir riske maruz kalırsa, bu risk havuzdan karşılanır. Sigortacılık kavramıyla birebir örtüşen bir yardımlaşma usulüne dayanır. Peki, en önemli farklılıklar nelerdir? Üç temel farklılık var; Birincisi, havuzda biriken prim tahsilatlarından gelen toplam tutar, mutlak surette faizsiz enstrümanlarda değerlendirilmek zorundadır. Bu çok önemli bir prensiptir. İkincisi, topladığımız fonlarla aldığımız riskleri, yani sigortaladığımız unsurların konusunda seçici olmak durumundayız. Üçüncüsü, bu konuda son derece akademik olarak yetkinlikleri olan ve sektör profesyonellerinden oluşan danışma kurullarının da şirketlerde bulunması gereklilidir.

Katılım sigortacılığı ile ilgili ifade etmek istediğim önemli bir nokta var. Türkiye Sigorta Birliği'nde Hayat Dışı Komitesi'ndeki görevimle beraber, oradaki Sayın Genel Müdürlerimizin çabalarını da bir buçuk senedir gözlemlemiş biri olarak şunu ifade edeyim: Türkiye'de sigorta penetrasyonu hakikaten çok düşük. Bu çok net. Ülkemizdeki ortalama 2,3, dünyadaki ortalama ise 7 civarında. Finans ekosistemi aslında Türkiye'de çok büyük, ama sigortanın ekosistemi bunun maalesef altında.

Hal böyle olunca, öncelikli olarak sigortalı sayımızı arttırmamız ve sigorta farkındalığını yükseltmemiz gerekiyor. Bu nedenle, sigorta şirketlerinin kapsayıcı olması gerekir. Çünkü sonuç itibarıyla, Türkiye'de vatandaşlarımızın alacakları hizmetler ne kadar kapsayıcı olursa, biz de sigorta penetrasyonunu o kadar arttırabiliriz.

Dolayısıyla, katılım sigortacılığının bu anlamda kapsayıcılığa katkısı bakımından oldukça önemli olduğunu düşünüyorum. Ancak, bunun yanında, biz zaten elementer bir sigorta şirketi olarak tüm vatandaşlarımıza hizmet etmek üzere varız.

### Finansal Sigortalar ülkemizde ne kadar ilgi görüyor? Dünya genelindeki uygulamalarla karşılaştırıldığında hangi seviyedeyiz?

Bankacılık sektöründen geldiğim için ve bir finans geçmişim olması sebebiyle de özellikle de ilgi alanımda olan bir konu finansal sigortalar, çünkü buradaki potansiyeli hakikaten çok yüksek buluyorum. Türkiye'de üretim ve ticaret hayatı oldukça tabana yaygın. Bu dinamik yapının birbiriyle ilişkisinde banka teminat mektupları oldukça önemli bir role sahip. Ülkemizde bankacılık sektörü çok güçlü ve bu konuda müşterilerine çok iyi hizmet veriyor. Peki sigorta sektörü olarak bizler neler yapabiliriz ve finansal sigortalar nedir?

Finansal sigortalar teknik olarak ikiye ayrılır: kredi sigortaları ve kefalet sigortaları. Kredi sigortaları, bankadan alınan uzun vadeli krediler veya tarım kredileri gibi krediler karşılığında bankaya yapılan ödemeler için verilen sigortalardır. Bu alanda özelleşmiş bazı sigorta şirketleri faaliyetlerini sürdürüyor. Ayrıca, devlet destekli alacak sigortası da mevcut. Özel Riskler Yönetimi Havuzu tarafından yönetilen bu sigorta türü, önemli bir ürün ve bizler de bu ürün üzerinde çalışıyoruz.

Kefalet sigortalarına gelecek olursak, emniyeti suistimal, bina tamamlama sigortası ve doğrudan kefalet gibi alt branşları vardır. Dünyada kefalet sigortası, banka teminat mektuplarına benzeyen bir üründür. Dünyada ilk kez 1887 yılında Amerika'da bir inşaat sözleşmesine hitaben bir inşaat poliçesi düzenlenerek bu uygulama ortaya çıkmış. 1929'daki ekonomik buhran sırasında bazı bankaların lisanslarının iptal edilmesiyle, bu iş sigorta sektörüne devredilmiş. Bugün, Amerika'daki kefalet sigortalarının %95'inden fazlası sigorta sektörü tarafından gerçekleştirilirken, Avrupa'da bu oran %29, Türkiye'de ise %1'in altında. Ülkemizde kefalet sigortaları için genel şartlar 2014 yılında yazılmış olup 2017 yılında kamu ihalelerinde geçerliliği tanındı ve 2022 Temmuz ayında çıkan kanunla devlet alacaklarına karşı kefalet poliçeleri kullanılabileceği öngörüldü. Ancak bu alan henüz çok yeni ve mevzuat açısından bazı problemler var. Türkiye Sigorta Birliği ile ilgili komitelerle bu konudaki çalışmalar devam ediyor ve sorunların zamanla çözüleceğini düşünüyorum.

2023 sonunda finansal sigortalarda toplam 2,2 milyar TL'lik bir üretim gerçekleşti. Bu, toplam üretimin %0,5'i gibi küçük bir oran. Bu pay ne kadar artarsa Türkiye sigorta sektörü için o kadar önemli bir branş haline gelecektir. Acente ve brokerlerimizin KOBİ'ler ve ticari sektörde kurumsal sigortalar yaptıran bir çok müşterisi var. Bu şirketlerin teminat mektuplarına ihtiyaçları var ve bu mektuplar KDV iadesi mektupları, teşvikli veya ihracatçı şirketler için olabilir. Mahkemelere verilen mektuplar veya ihalelerde kullanılan kamu veya özel teminat mektupları da bu kapsama girer. Kanallarımız örneğin yangın poliçesini yaptığı bir KOBİ müşterisinin KDV iadesiyle ilgili vergi dairesine vereceği kefalet poliçesini de düzenleyebilir. Bu sayede iş hacmini artırabilir ve bu alanda bilgi birikimi kazanabilir. Peki biz şirketlere neler düşünüyor?

Neova Sigorta olarak tüm hazırlıklarımızı tamamladık. Şu anda bankaların teminat mektuplarını değerlendirdiği gibi, şirketimizde bir kredi komitemiz bulunuyor. Geçen yıl Eylül itibarıyla kefalet poliçelerini vermeye başladık. Nisan sonu itibarıyla %10 gibi bir pazar payına ulaştık ve iyi bir ilerleme kaydediyoruz. Riskli bir ürün olduğu için dikkatli ve kontrollü bir şekilde devam ediyoruz. Brokerlerimiz ve acentelerimiz, bu ürünle ilgili eğitim veya bilgi almak istediklerinde, her zaman yanlarındayız. Ürünü anlatan söyleşiler düzenliyor ve küçük eğitimler gerçekleştiriyoruz. Talepte bulunan kanallarımıza her zaman açığız.

## **Sağlık ihtiyaçlarının arttığını ve pandeminin ardından bu alanın daha da hızlandığını görüyoruz. Yeni planladığınız ürünler hakkında bilgi verir misiniz? Özellikle “Kritik Güvence Sigortası” ile ilgili detayları öğrenmek isterim.**

Sağlık sigortasında oldukça heyecanlıyız. Stratejik bir önceliğimiz ve kararımız var; tamamlayıcı sağlık sigortasında olacağız ve geliyoruz. Bu doğrultuda, oldukça deneyimli bir ekip kurduk ve süreçler bitmek üzere. Hedefimiz, 2024 bitmeden, hatta son çeyreğinde ürünü piyasaya sürüp Neova Tamamlayıcı Sağlık ile hizmet vermek. Bu anlamda, bugünlerde bunun heyecanını yaşıyoruz.

Tamamlayıcı sağlık sigortası, teknik tarafta, mevzuat tarafında ve sigortacılık mantığında çok iyi yönetilmesi gereken bir konu. Diğer bütün branşlarda olduğu gibi, müşteri deneyimini merkeze almanız gereken sigorta türlerinden birisi. Biz tamamlayıcı sağlık ürününe hazırlanırken iki konuyu asla ihmal etmiyoruz. Bunlardan bir tanesi müşteri deneyimi. Ürünü çıkarmadan bu konudaki müşteri deneyimi projelerini başlattık. Bu konuda gerçekten çok tecrübesi olan bir ekiple çalışıyoruz. Hastanelere gidiyoruz, gözlem yapıyoruz, acentelerimizi ziyaret ediyoruz, brokerlerimizi ziyaret ediyoruz, sağlık poliçesi olan kişilerle mülakat yapıyoruz. Ne istiyorlar, nerelerde takılıyorlar, ne onları mutlu ediyor, ne onları mutsuz ediyor; bütün bunların çıkarımlarını yapıyoruz ki ürünü ona göre dizayn edelim ve ürünümüzü çıkardığımızda müşterilerimize yüksek bir deneyim yaşatalım.

İkinci konu ise, sağlık çok hassas bir konu olduğu için mobil uygulaması çok kritik. İnsanlar, bu poliçeyi aldıktan sonra teminatlarını kontrol edebilecekleri, anlaşmalı hastaneleri ve eczaneleri görebilecekleri bir uygulamaya ihtiyaç duyuyor. Kimseyi ihtiyaç duymadan kendi kendilerine yönetebilecekleri bir platform oluşturmak istiyoruz. Bu nedenle, eş zamanlı olarak çok deneyimli bir ekip oluşturduk ve Neova Mobil Sağlık uygulaması yazılmaya başlandı. Amacımız, ürünü sunarken mobil uygulamayı da hayata geçirmek.

NeoKritik Güvence Sigortası'na gelecek olursak, yeni bir ürünümüz. 18-55 yaş arasında bazı hastalıklara maruz kalınması halinde devreye giren bir ürün. Nisan sonu itibarıyla üç buçuk milyon TL gibi bir üretime ve yüzde iki buçuk gibi bir pazar payına ulaştık. Hem kanallarımız hem de müşterilerimiz teveccüh gösterdi. Büyüyerek devam etmesini bekliyoruz.



**Gamze  
Özkan****Serhat  
Bingöl**

**Elektrikli araç sektörü biliyorsunuz ki Türkiye'de çok hızlı bir şekilde ilerliyor. Burada da sizin NeoEnerjik Kasko ürününüz var. Ürününüz hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Yenilikleri seviyoruz, heyecanımız yüksek, enerjimiz yüksek. Bu enerjimizi ve heyecanımızı teknoloji ve teknik bilgiyle birleştirip ürünler çıkarmaktan ve müşterilerimize bu hizmetleri sunmak bizi mutlu ediyor. Elektrikli araçlar, söylediğiniz gibi, Türkiye'de çok sevildi. Önceden büyük şehirlerde trafikte görürdük ama şu anda küçük şehirlere gittiğimizde bile birçok elektrikli araçla karşılaşıyoruz. Dünya genelinde de elektrikli araç satış hızının en yüksek olduğu ülkelerden biri Türkiye.

İklim değişikliği, hepimizin hayatında önemli bir konu ve bu dünyaya karşı, özellikle yeni nesillere ve geleceğe karşı sorumluluklarımız var. Evet, bazı zorlukları ve memnun olunmayan yönleri olsa da, özellikle destekleyici hizmetlerle birlikte çok daha iyiye gideceğine inanıyorum. Bu nedenle, bu konuyu desteklemek ve fırsatı kaçırmamak adına böyle bir ürün geliştirdik. Elektrikli araçlar için özel bir tarifemiz var. Mevcut diğer araçlar için oluşturulan tüm teminatlar, elektrikli araçlar için de geçerli, ayrıca elektrikli araçlara özgü teminatlar da bulunuyor. Üretimimiz şu ana kadar iyi gidiyor ve daha da iyi olacağına inanıyorum. Kasko'da yakaladığımız ivmeyi elektrikli araçlarla da destekledik diyebiliriz. Geçenlerde YouTube'da bir deneyim paylaşılmış, NeoEnerjik Kasko deneyimi ile alakalı. İzledim, mutlu oldum. Bu hizmet şu anda aktif olarak sunuluyor ve amacımız bu konuda daha da ilerlemek.

**Acentelerinize ve kanallarınıza çok önem veriyorsunuz. Onların çalışmalarını kolaylaştıracak yazılımlarınız ve projeleriniz olduğunu biliyoruz. Önce Pratik Portal hakkında kısa bir bilgi alalım. Ayrıca acentelerin dijitalleşmesi açısından başka projeleriniz var mı?**

Dijitalleşme deyince öncelikle korkmamak gerekiyor. Bunu bütün kanallarımıza net bir şekilde ifade ediyorum. Şirket olarak bizim imkanlarımız acentelerimizden elbette daha fazla ve dijitalleşme sadece dijital satış demek değildir. Dijitalleşme, yaptığımız işi daha kolay yapabilmek yani bir işi bir saatte el yordamıyla yaparken, önemli bir teknolojik yardımıyla bunu 10 dakikada yapabilirsiniz. Geriye kalan 50 dakikayı daha katma değerli işler için kullanırsınız. Biz de şirket çalışmalarımızda bu gözle bakıyoruz. Yapacağımız iş, dönüştüreceğimiz süreçler ve ürünler katma değer oluşturacak mı, oluşturmayacak mı? Eğer oluşturmayacaksa gerek yok, sırf yapmak için yapılmaz. Eğer oluşturacaksa peşini bırakmamak lazım. Bizim genel felsefemiz bu.

Acentelerimiz bizim için çok kıymetli ve her zaman öyle olacaklar. Değişen ve gelişen hayata ayak uyduramazsak zorlanırsınız; acentelerimiz de bu değişime uyum sağlayamazsa zorlanabilirler. Önemli olan, şirketlerle acentelerimiz arasında bu koordinasyonun ve bağın sürekli olarak devam etmesidir. Dijitalleşme örneği olarak, bir müşterimiz polise kesecek ve acentemiz aracılığıyla bunu yapacak. Acentemiz işini ne kadar kolay yapabilirse o kadar fayda sağlarız. Pratik Portal da bu amaçla geliştirildi. Kullanıcı dostu bir ara yüz ve yazılım ekibimizin Teknopark'ta geliştirdiği bir ekran. Ayrıca Acente Mobil üzerinde çalışıyoruz, kapsamlı bir uygulama olmasını istiyoruz. Acentelerimizin her an her yerde tüm işlemlerini görebileceği, satış hacimlerine katkı sağlayabileceği, hinterland analizleri yapabileceği bir uygulama hedefliyoruz. Amacımız kanallarımıza bu desteği sağlamak.

## Bildiğimiz kadarıyla, Teknopark'a ilk sigorta şirketisiniz. Bunun hem hikayesini hem de sizin için avantajlarını ve burada bulunmanın nasıl bir duygu olduğunu, nasıl bir motivasyon kaynağı olduğunu anlatır mısınız?

Sizi burada ağırlamaktan çok memnunum. Bu ofisi gerçekten çok seviyorum ve fırsat buldukça buraya gelmeye gayret ediyorum. Buradaki arkadaşlarımla yaptığımız teknoloji sohbetlerinde ve toplantılarımızda alacağımız kararları özellikle bu ofiste yapmaya özen gösteriyorum. Buraya geldiğimde kendimi çok iyi hissediyorum.

Bu ofis, Teknopark İstanbul'da bulunuyor ve süreci elbette kolay değildi. Burası, bir kampüs gibi. Gençler, yazılımcılar, mühendisler, girişimciler, kuluçka merkezleri, eğitimler, Ar-Ge salonları ve toplantılar... Gerçekten bir okul ve kampüs havasında. Bu ortam çok keyifli. Ağırlıklı olarak savunma sanayi ve finans sektöründen şirketler burada yer alıyor. Hem Teknopark İstanbul'un ilk sigorta şirketiyiz hem de Türkiye'de Teknopark'a kabul edilen ilk sigorta şirketi. Bu bizim için gerçekten gurur verici.

Teknopark süreci uzun bir süreç. Teknopark'a kabul alabilmek için birden fazla proje geliştirmeniz, bu projeleri belli bir olgunluğa ulaştırmanız ve teknoparka bunu değerlendirecek olan yönetim kurullarına sunarak onay almanız gerekiyor. Bu süreç yaklaşık 9-10 ay sürdü. İki projemizin onay almasıyla Teknopark'a kabul edildik.

Kabul alır almaz, Teknopark'ın belirlediği kurallar çerçevesinde ofisimizi dizayn ettik. Güzel bir ofis oldu. Burayı merak eden tüm kanallarımız ve sektör paydaşlarımız için kapımız her zaman açık. Sohbetlerimizi burada da yapabiliriz. Teknopark'ın bize bir çok avantajı var. Öncelikle içinde bir Ar-Ge yaklaşımı olan projeler olması ve yaptığımız tüm işlerde bu perspektifi benimsememiz gerekiyor. Yapay zekayı mutlaka projelerimizin bir parçası haline getiriyoruz. Bu anlamdaki projelerimiz, Teknopark'ın kontrolü altında onay alırsa teşvikli projeler kapsamına giriyor ve bu şekilde devam ediyor. Sürekli olarak onlara sunumlarla projenin ilerleyişini gösteriyoruz.

Diğer bu ekosistemde bulunmak büyük bir avantaj, teknoloji alanındaki diğer paydaşlarla etkileşim içerisindeyiz. Teknopark'ta bir lise var. Özellikle siber güvenlik alanında çalışan teknoparktaki arkadaşlarımız sık sık oraya gidip öğrencilerle geleceği ve mevcut durumları konuşuyorlar. Teknopark'ta olmak, insanları diri tutan ve teknolojiyle iç içe olmalarını sağlayan bir ortam sunuyor. Bu yüzden burada olduğumuz için son derece mutluyuz.

Teknoloji tarafımız her zaman güçlü olacak. Bunun için özellikle yatırımlar yapıyoruz. Şu anda toplam personelimizin yüzde 19'u teknoloji grubunda çalışıyor. Bu önemli. Bir çok projemiz ve stratejimiz var ve Teknopark da bu çalışmalara katkı sağlıyor.

## "Son olarak, sektörle ilgili mesajınız var mı?"

Sigorta sektörü yelpazesi oldukça geniş bir sektör. Matematik, aktüerya ve mevzuatın birleştiği çok önemli bir bilim. Dolayısıyla paydaşları çok fazla ve herkesin aynı gemide olması gereken geniş bir yelpazeye sahip. Sektörde bu konuda kendini adanmış önemli profesyoneller var. Sektör paydaşları geniş ve bu anlamda şirketlerle son derece iç içe. Sektörde aşmamız gereken tabii ki bir takım sorunlar var fakat her zaman bu çeviklik, bu profesyonellik ve bu istek olduğu sürece, ben sektörümüzün daha hızlı büyüyeceğine, finans ekosisteminden daha fazla pay alacağına, sigortalılık sayısının zamanla daha fazla artacağına gönülden inanıyorum. Sigorta sektörü, aslında görünmeyen bir kahraman. Çünkü verdiği teminatlarla insanlar rahat ediyorlar ve verdiği teminatlarla ülke ekonomisi bu güçle yatırım yapmaya devam ediyor.





**Neslihan Neciboğlu**

Neova Sigorta Genel Müdürü

## Kısa Kısa...

### *İş hayatında olmazsa olmazınız nedir?*

İş hayatımda olmazsa olmazım öncelikle başarı, enerji ve huzur. Bu üçü benim için iş hayatında olmazsa olmazım.

### *Çalışma arkadaşlarınızda aradığınız en önemli özellikler nelerdir?*

Öncelikle iyi niyet. İyi kalp ve iyi niyet benim için çok önemli. Hata da yapılsa kişinin niyeti önemli. İkincisi uyumluluk. İklimi bozmamak, adaptasyon ve uyum. Ayrıca azim ve çalışkanlık ve tabi ki tutku ve enerji.

### *Çay mı kahve mi?*

Çay insanıyım. Sabahları mutlaka kahveyle başlıyorum ama genel olarak çay içmeyi çok seviyorum.

### *Sektörde çalışmıyor olsaydınız hangi meslekle uğraşırdınız?*

Muhtemelen el becerisi gerektiren işlerden birini yapardım. Örneğin terzi ya da el sanatları.

El becerilerini kullanarak bir şeyler yapmayı ve sonuçlandırmayı her zaman etkili ve önemli buluyorum. Ben de kendi dünyamda birşeyler yapıyorum. Örneğin, bir şeyi işleyebiliyorum, flüt öğreniyorum, kara kalemle bir şeyler çiziyorum. Fakat bunlar bu bir meslek haline dönüşemedi, küçük hobiler olarak kaldı.

### *Son olarak, seyahat etmekten en çok zevk aldığınız şehir, ülke ya da yer neresidir?*

Seyahat etmekten çok hoşlandığım yerler var. Yurtdışında metropollere gitmeyi sevmiyorum, küçük kasabalarda bulunmaktan keyif alıyorum. Oralara gitmek ve küçük kasabaları ziyaret etmek beni mutlu ediyor. İtalya, İsviçre ve Belçika'nın kuzeydeki bazı yerler çok güzel. Yurtiçinde ise ülkemizin her şehri çok güzel, özellikle Güneydoğu'yu çok seviyorum.



Röportajı izlemek için  
QR kodu okutabilirsiniz.

# Trafiğe Temmuzda 276 Bin 615 Taşıtın Kaydı Yapıldı: İşte Son Rakamlar

**Türkiye İstatistik Kurumu, temmuz ayına ilişkin motorlu kara taşıtları istatistiklerini açıkladı. Trafiğe temmuzda 276 bin 615 aracın kaydı yapıldı.**

*Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), temmuz ayına ilişkin motorlu kara taşıtları istatistiklerini açıkladı.*

Buna göre, temmuzda trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 19,1 artarak 276 bin 615'e yükseldi.

Söz konusu dönemde trafikten kaydı silinen taşıt sayısı ise yüzde 17,3 artışla 2 bin 997'ye çıktı. Böylece trafikteki taşıt sayısı, temmuzda 273 bin 618 artış kaydetti.

Geçen ay trafiğe kaydı yapılan taşıtların yüzde 46,9'unu motosiklet, yüzde 39,4'ünü otomobil, yüzde 8,5'ini kamyonet, yüzde 2,6'sını traktör, yüzde 1,7'sini kamyon, yüzde 0,6'sını minibüs, yüzde 0,2'sini otobüs ve yüzde 0,1'ini özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Temmuzda trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre yüzde 39,3 arttı. Söz konusu dönemde minibüste yüzde 106,6, kamyonunda yüzde 99,2, kamyonette yüzde 76,9, otobüste yüzde 56,1, otomobilde yüzde 43,7, motosiklette yüzde 30,3, traktörde yüzde 18,3 ve özel amaçlı taşıtta yüzde 1,4 artış görüldü.

Trafiğe kaydı yapılan taşıtların temmuzda yıllık değişimlerine bakıldığında, minibüs yüzde 123,7, otobüs yüzde 47, özel amaçlı taşıt yüzde 41,4, motosiklet yüzde 27,9, kamyon yüzde 23,3, otomobil yüzde 13,5, kamyonet yüzde 8,3 artarken, traktörde yüzde 8,7 azalış kaydedildi.

**Trafiğe kayıtlı araç sayısı yaklaşık 30,3 milyon oldu**

Trafiğe kayıtlı araç sayısı, temmuzda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9 artarak 27 milyon 754 bin 948'den 30 milyon 261 bin 176'ya yükseldi.

Temmuz sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı taşıtların yüzde 52,3'ünü otomobil, yüzde 19'unu motosiklet, yüzde 15,3'ünü kamyonet, yüzde 7,4'ünü traktör, yüzde 3,3'ünü kamyon, yüzde 1,7'sini minibüs, yüzde 0,7'sini otobüs ve yüzde 0,3'ünü özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.



## Devri yapılan araçlar

Devri yapılan 957 bin 920 taşıtın yüzde 64,9'u otomobil, yüzde 14,7'si kamyonet, yüzde 13,5'i motosiklet, yüzde 2,7'si traktör, yüzde 1,8'i kamyon, yüzde 1,7'si minibüs, yüzde 0,5'i otobüs ve yüzde 0,2'si özel amaçlı taşıtlar olarak kayıtlara geçti.

**Temmuz ayında 108 bin 907 otomobilin trafiğe kaydı yapıldı.**

Söz konusu dönemde trafiğe kaydı yapılan otomobillerin yüzde 10,4'ü Renault, yüzde 9,3'ü Fiat, yüzde 8,1'i Volkswagen, yüzde 7,2'si Chery, yüzde 6,1'i Citroen, yüzde 6'sı Peugeot, yüzde 5'i Hyundai, yüzde 4,8'i Opel, yüzde 4,7'si Toyota, yüzde 4,5'i MG, yüzde 4,1'i Skoda, yüzde 3,6'sı Dacia, yüzde 3,2'si Honda, yüzde 3'ü Ford, yüzde 2,4'ü Nissan, yüzde 2,3'ü Mercedes-Benz, yüzde 1,9'u Seat, yüzde 1,6'sı BMW, yüzde 1,6'sı Audi, yüzde 1,4'ü Kia ve yüzde 8,8'i diğer markalardan oluştu.

## Ocak-Temmuz dönemi

Ocak-temmuz döneminde geçen yılın aynı dönemine göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı yüzde 19,2 artarak 1 milyon 537 bin 616 olurken, trafikten kaydı silinen taşıt sayısı yüzde 4,6 azalarak 16 bin 506'ya geriledi. Böylece ocak-temmuz döneminde trafikteki toplam taşıt sayısında 1 milyon 521 bin 110 artış gerçekleşti.

Bu dönemde trafiğe kaydı yapılan 617 bin 708 otomobilin yüzde 65,2'sinin benzin, yüzde 13,1'inin hibrit, yüzde 12,4'ünün dizel, yüzde 8,3'ünün elektrikli ve yüzde 1'inin LPG yakıtlı olduğu kaydedildi.

Temmuz ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 15 milyon 835 bin 588 otomobilin ise yüzde 34,7'sinin dizel, yüzde 32,4'ünün LPG, yüzde 29,8'inin benzin, yüzde 1,9'unun hibrit ve yüzde 0,8'inin elektrikli olduğu belirlendi. Otomobillerin yüzde 0,2'sinin ise yakıt türü bilinmiyor.

Ocak-temmuz döneminde trafiğe kaydı yapılan otomobillerin yüzde 32,3'ünün 1300 ve altı, yüzde 22,1'inin 1401-1500, yüzde 17,5'inin 1301-1400, yüzde 13,3'ünün 1501-1600, yüzde 5,8'inin 1601-2000, yüzde 0,7'sinin 2001 ve üstü motor silindir hacmine sahip olduğu görüldü.

Bu dönemde kaydı yapılan otomobillerin yüzde 38,7'si gri, yüzde 25,5'i beyaz, yüzde 13'ü siyah, yüzde 11,3'ü mavi, yüzde 6,3'ü kırmızı, yüzde 2,8'i yeşil, yüzde 0,9'u turuncu, yüzde 0,6'sı sarı, yüzde 0,4'ü kahverengi ve yüzde 0,4'ü diğer renklerden oluştu.





# 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**



**0850 433 0850**





# *T'SB'den Aveon Global Sigorta'ya Ziyaret*

**Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen ile Başkan Yardımcısı ve Hayat Dışı YK Başkanı Ahmet Yaşar Aveon Global Sigorta'yı ziyaret etti.**

Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül tarafından konuk edilen Uğur Gülen ve Ahmet Yaşar'a şirketin çalışmaları hakkında genel bilgiler aktarılırken şirketin yeni ortaklık görüşmeleri ve sermayesini güçlendirecek adımlara ilişkin bilgiler verildi. TSB Başkanı Gülen, ziyarette yaptığı açıklamada, "Aveon Global Sigorta'da diğer tüm şirketlerimiz gibi bizler için çok değerli. Düzenleyici kurumumuz SEDDK'nın sektörümüzün sermayesini güçlendirecek adımları sektörümüz için çok önemli. Şirketlerimiz de bu yolda güçlü adımlar atıyor." dedi.



# En çok teklif veren sigorta şirketiyiz!

Türkiye'nin en çok teklif veren şirketi olmamızı sağlayan **7.500** acentemize çok teşekkür ederiz.

**Siz hala Hepiyi'nin tekliflerini görmediniz mi?**



# Sektörden Kısa Kısa

Bilindiği üzere, ülkemiz sigortacılık ve özel emeklilik uygulamalarının gelişmesi ile sigortalıların ve katılımcıların korunması için tedbirler almak ve bu tedbirlerin uygulanmasını izlemekle görevli olan Kurumumuz; bu kapsamda, denetim, düzenleme ve uygulama faaliyetlerinde bulunmaktadır.

Son dönemde, Kurumumuzun bu yöndeki yoğun ve etkin faaliyetleri neticesinde çıkarları zedelenen bazı çevrelerce; gerçek dışı kurgusal senaryolar ve sahte belgeler kullanılmak suretiyle hazırlanan paylaşımlarla Kurumumuz yöneticilerine iftira atılarak sistematik bir şekilde itibar saldırılarında bulunmaktadır. Bu tür çirkin saldırılar karşısında, gerçeğin ortaya çıkarılması için Kurumumuzca ilgililer hakkında Savcılığa suç duyurusunda bulunulmuş ayrıca idari mercilerden konuyla ilgili teknik inceleme ve soruşturma yapılması talep edilmiştir.

Kurumumuz bu tür saldırılar karşısında asla yılmayacak ve mevzuatla kendisine verilen görevleri kararlılıkla ifa etmeye devam edecektir.

Kamuoyuna saygıyla duyurulur.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu



## SED DK'dan Basın Duyurusu

Türk Nippon Sigorta sermaye artırımına gittiğini duyurdu. Hızlı değişkenlik gösteren sigorta sektöründe ön sıralarda yer almak ve müşterilerine daha iyi hizmet vermek amacıyla hizmet veren Türk Nippon Sigorta mevcut ödenmiş sermayesini 200.000.000 TL artırarak 324.000.000 TL'ye çıkardı.

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "her yıl giderek büyüyen sigorta sektöründe, müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilmek adına sermaye artırımına gittik. 200.000.000 TL artış yaptığımız sermayemiz 324.000.000 TL olarak güncellendi. Güçlü acente ağımız sayesinde verdiğimiz hizmetlerimizi yeni sermayemizin de gücü ile daha da ileri taşıyacağımıza inanıyorum." şeklinde konuştu.



## Türk Nippon Sigorta Sermaye Artırımını Gerçekleştirdi





- 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

Anadolu Sigorta'nın "Bizimle Geleceğiniz Güvende" mottosuyla hazırlanan 2023 Yılı Faaliyet Raporu, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi (LACP) tarafından yapılan değerlendirmede 'Sigorta Sektörü En İyi Rapor' ve tüm sektörlerin dahil olduğu 'EMEA Bölgesi En İyi Kapak' kategorilerinde Altın, 'Finansal Hizmetler En İyi Rapor' kategorisinde ise Platin ödülün sahibi oldu. Anadolu Sigorta faaliyet raporu ayrıca dünyanın önde gelen iş ödüllerinden biri olan ABD merkezli Stevie International Business Awards'ta da 'En İyi Yıllık Rapor - Halka Açık Şirketler' kategorisinde Bronz ödül kazandı. Şirket böylece 2023 yılı Faaliyet Raporu ödüllerine 4 önemli ödül daha ekledi. Anadolu Sigorta faaliyet raporu, LACP değerlendirme sıralamasında ise tüm sektörler dahil olarak dünya sıralamasında 44., tüm sektörler dahil olarak EMEA bölgesi ve tüm sektörler dahil olarak Türkiye sıralamasında da 4. oldu.

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan **Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İdil Pamir**: "Ülkemizin ilk ulusal sigorta şirketi olarak 1925 yılında kurulan Anadolu Sigorta, Türk sigortacılık sektörünün öncüsü olduğunun bilinci ile faaliyetlerine devam etmektedir. 100. yılımızı kutlamaya hazırlandığımız bu dönemde çalışmalarımızın yine ödüllerle taçlandırılması bizi hep daha iyisini yapmaya motive ediyor. Böylesine önemli iki uluslararası organizasyonda 4 ödül kazanmaktan son derece mutlu ve gururluyuz. Bu tür prestijli ödülleri, ortaya koyduğumuz titiz ve başarılı çalışmaların bir yansıması olarak değerlendiriyoruz. Gelecek yıllarda da faaliyet raporumuzun içeriğinin zenginliğiyle birlikte görsel tasarımını geliştirmeye ve fark yaratmaya devam ederek, bu alanda ödüllerimize yenilerini ekleyeceğiz" dedi.



## *Anadolu Sigorta, 2023 Faaliyet Raporu'yla Dört Ödül Kazandı*

**Bir asra ulaşan deneyimi ile sigorta sektöründe öncü rol üstlenen Anadolu Sigorta, 2023 yılı Faaliyet Raporu ile Stevie Awards ve Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi'nde (LACP) toplam dört ödüle layık görüldü.**

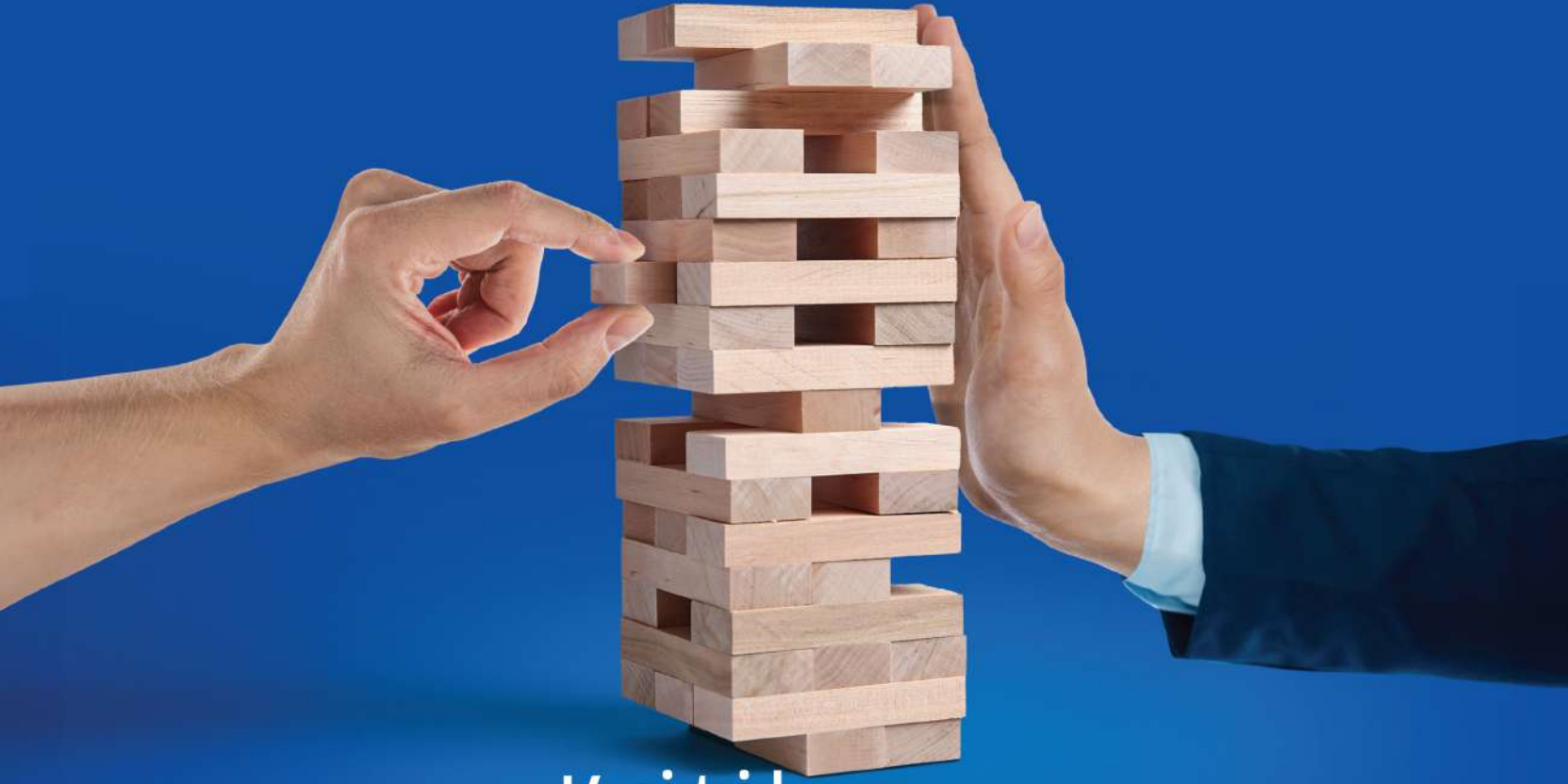


**Otomotiv satış sonrası hizmetlerinde ülkemizin önemli şirketlerinden olan RS Otomotiv Grubu, UTTS (Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi)'ne geçecek araç sahipleri için sabit veya mobil olarak montaj hizmeti vermeye başlayacak. Akaryakıt sektöründe rekabet eşitliğinin sağlanması ve kayıt dışı ekonomiyle etkin biçimde mücadele edilmesi adına hayata geçirilen UTTS sistemi, pompalara bütünleşmiş ödeme kaydedici cihazlar sayesinde taşıtı tanıyabilecek. Araç sahipleri, UTTS montaj işlemi için [uttsmobil.com](http://uttsmobil.com) web adresi üzerinden veya 0850 777 88 77 telefon numarasından randevu oluşturulabilecek.**

Türkiye'nin önde gelen otomotiv şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, araç sahiplerinin hayatını kolaylaştırmak adına yeni bir çözümü daha hizmetine ekledi. UTTS sistemine geçecek araç sahipleri, Türkiye genelinde yaygın ve hızlı hizmet veren ve 65 ilde, 78 noktada bulunan RS Servislerde de montaj yaptırabilecek. RS Servis noktalarının yanı sıra Tur Assist'in mobil araçları vasıtasıyla, 119 mobil noktada da kolaylıkla montaj gerçekleştirebilecek. Montaj işlemi yaptırmak isteyenler [uttsmobil.com](http://uttsmobil.com) üzerinden, 0850 777 88 77 telefon numarasından sabit hizmet noktalarımıza ve mobil ekiplere ulaşılmasına imkân tanıyacak. Yapılan işlemler tüm Türkiye genelindeki RS Servis noktaları ve Tur Assist mobil noktalarında garanti kapsamına alınacak.

# *RS Servis ve Tur Assist'te UTTS Kolaylığı!*





# Kritik Günlerde Kritik Destek

Beklenmedik bir kritik hastalık  
(kanser, kalp krizi, felç) durumunda  
kendinizi ve sevdiklerinizi

**Kritik Hastalıklar Sigortası** ile  
güvence altına alın.



Acil Kara Ambulansı Gönderimi



Sağlık Danışma Hattı



Eve İlaç, Doktor veya Hemşire  
Gönderimi Organizasyonu

Kadınca Güven Kritik Hastalıklar Sigortası ile  
kadın kanserlerine karşı kendinizi güvence altına alın.

**Gelecek 10'da**  
Katılım Emeklilik yaşında!

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



0850 226 0 123

[www.katilimemeklilik.com.tr](http://www.katilimemeklilik.com.tr)

[f /katilimemeklilik](#) [x /katilimemek](#)  
[@ /katilimemeklilik](#) [in /katilimemeklilik](#)



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



# 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?

## • Ayb-ı Zati Nedir?

Ayb-ı zati, taşınan malın nakliyecinin kusurundan ve hatalarından dolayı değil, kendi kusurundan dolayı zarar gördüğü anlamına gelir. Ayb-ı zati durumunun ispatlanması durumunda, nakliye işlemleri esnasında mallar zarar görse dahi nakliyecisi tarafı hatalı bulunmaz ve karşı tarafa herhangi bir tazminat ödemek zorunda kalmaz.

Ayb-ı zati durumunu oluşturabilecek koşullar ise şunlardır:

- Taşınacak ürünlerin nakliyecisiye taahhüt edilenden daha zayıf, güçsüz ve dayanıksız bir şekilde imal edilmiş olması

- Paketlemenin kötü, eksik ve zayıf şekilde yapılması sebebiyle paket içindeki malların zarar görmesi

- Nakliye ettiren tarafın nakliyecisiye malın ve kolilerin mahiyeti hakkında yanlış bilgi vermesi ve bu bilgi yanlışlığı yüzünden malların yanlış şekilde taşınarak hasar alması.

## • İkame Nedir?

İkame, kelime anlamı olarak "yerine koyma, yerine kullanma" anlamı taşır. Sigorta sektöründe de bu kelime aynı anlamda kullanılıyor sayılabilir. Sigorta ettiren kişinin aracı trafiğe çıkamayacak kadar hasarlı bir durumdaysa, sözleşme şartları kapsamında belirli bir süre geçtikten sonra sigortalı araçla aynı özellikleri taşıyan bir araç, sigorta ettiren tarafa verilir. Bu duruma da sigorta jargonunda "ikame" denir. Verilen araca ise "ikame araç" denir.

## • Konservasyon Nedir?

Sigorta şirketleri düzenledikleri her poliçe ile birlikte bir riziko üstlenir. Düzenlenen poliçeler karşılığında risk gerçekleştiğinde ise hasar ödemesi yapılması gerekir. Herhangi bir sigorta şirketinin farklı branşlarda binlerce poliçe düzenlediği ve riskler üstlendiği düşünüldüğünde, taşınan riskler mali açıdan bilançolara yük bindirir. Reasürans işlemleri bu anlamda sigorta şirketlerinin üzerindeki risk yükünü hafifletmek ve sektörün devamlılığını sağlamak açısından kullanılır. Eksedan anlaşmalarında uygulanan konservasyon metodu sedan ile reasürör arasındaki bölüşümlü risk ve prim paylaşımının temelini oluşturur.





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](http://www.rsservis.com.tr)

**RS Boyasız Onarım**

YENİ NESİL MİNİ ONARIM

[www.rsboyasizonarim.com](http://www.rsboyasizonarim.com)

**RS Oto Ekspertiz**

YENİ NESİL EKSPERTİZ

[www.rsotoekspertiz.com](http://www.rsotoekspertiz.com)

**TUR | ASSIST**

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

[www.turassist.com](http://www.turassist.com)

**MET teknik**

EĞİTİMİN USTASI

[www.met-teknik.com](http://www.met-teknik.com)

**otoKonfor**

SİZ KEYFİNİ SÜRÜN..

[www.otokonfor.com](http://www.otokonfor.com)

**GARANTİLİ OTO SERVİS**

GARANTİYİ BOZMAYAN  
GARANTİLİ SERVİS

[www.garantiliotoservis.com](http://www.garantiliotoservis.com)

**CARSHINE**

OTO BAKIM ve KORUMADA  
PROFESYONEL DOKUNUŞ

[www.carshine.com.tr](http://www.carshine.com.tr)

**RS Assurance**

360° GÜVENCE ÇÖZÜMLERİ

[www.rsassurance.com.tr](http://www.rsassurance.com.tr)

**RS Mobility**

ELEKTRİĞİN GÜCÜYLE GELECEĞE...

[www.rsmobility.com.tr](http://www.rsmobility.com.tr)

**SigortaAcentesi**

SİGORTA ACENTEDEN ALINIR

[www.sigortaacentesi.com](http://www.sigortaacentesi.com)



# ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!



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

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

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.