

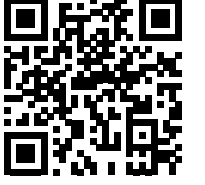
“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/45

HAZİRAN 2024 • sigortalifedergi.com • 100 TL



9 772717 942003



*“Bugün
bugünü
yaşa.”*

*Pınar
Kuriş*
QNB Sigorta
Genel Müdürü



**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**

SİGORTA LIFE®

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Yılın En Şık Kapağı ile Karşınızdayız!



Merhaba Sigorta Life okuyucuları. Sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi'nin 45'nci sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz. Her zaman olduğu gibi yine dopdolu bir sayı ile karşınızdayız.

Bu sayıda Sigorta Life'ın çok özel bir kapak konuğu var. QNB Sigorta'nın Genel Müdürü Pınar Kuriş, güzelliği ve şıklığı ile bu sayımızda kapak konuğumuz oldu. QNB Sigorta ailesine, ekibimize gösterdikleri misafirperverlik için şahsım adına teşekkür ediyorum. Sadece sigortanın ve sektörün konuşulmadığı, Pınar Kuriş tarafından hayata dair birçok şeyin anlatıldığı söyleşi sırasında zaman zaman da duygusal anlar da yaşandı. Röportajımızı da büyük bir keyifle okuyacağınıza eminim.

Belki bu bilgiyi verdiğim için ekibim kızacaktır ama gelecek sayılarda da harika röportajlarla karşınızda olacağız. HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan ve sektörün en büyük tecrübelerinden birisi olan Dijipol Yönetim Danışmanı Ramazan Ülger, Sigorta Life Dergi'de olacak.

Okullar kapanıyor, artık herkes tatil moduna geçecek gibi duruyor. O zaman herkese iyi bayramlar ve iyi tatiller...

Temmuz'da görüşmek üzere...

Sevgiler

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarketing.com

İçin deki ler

8-9

HABER |

Quick Sigorta 7'nci Yaşını Kutluyor

10

HABER |

RS Otomotiv Grubu 15'inci Yaşını Kutladı!

12-13

HABER |

Maher Holding, 280 Avukatla Quick Tower'da Buluştu

14

HABER |

İş Bankası ve Anadolu Sigorta'dan Türkiye'de Bir İlk

16-17

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik, Bireysel Emeklilik Müşterilerine Fon Tercihi Konusunda Rehberlik Ediyor

18

HABER |

AXA, 'Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız' Konseptli Acente Buluşmaları'nı Tamamladı

20-21

HABER |

Quick Sigorta Acenteleri İçin QPORT Yenilendi

22

HABER |

Garanti BBVA Emeklilik'ten Otomatik Fon Koçu Bilançosu



8

24-25

HABER |

Geleceğin Teminatı BES 1 Trilyon TL'ye Ulaştı

26

HABER |

Quick Finans Avrupa'nın Lider Treyler Üreticisi Krone'nin Türkiye'de Finansman Partneri Oldu

28-29

HABER |

Sigorta Sektörü Voleybol Turnuvası'nda Dostlukla Mücadele Etti!

30

HABER |

Neova Sigorta, Veri Analitiği Teknoloji Şirketi SAS ile İş Birliğine İmza Attı

32-33

HABER |

18 Yaş Altı BES 1,2 Milyon Çocuğun Geleceğine Teminat Oldu

34

HABER |

Türkiye Sigorta, Tarımın da Güvencesi

36-37

HABER |

Türk Nippon Sigorta Çalışanlarına Sağladığı İmkanlara Bir Yenisini Ekledi

38

HABER |

HDI Sigorta Milli Yelkenci Ecem Güzel'in Yanında!

40

HABER |

Katastrofik Risklere Karşı Dayanıklı Finansal Sistem Konferansı 22-23 Mayıs 2024 Tarihinde T-Rupt Teknoloji'nin Katılımıyla Azerbaycan'da Gerçekleştirildi



52

SİGORTALİFE

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

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



42

HABER |

QCAR Mobilite Birinci Yaşını Kutluyor

44

HABER |

Türkiye'nin En Çok Tercih Edilen Trafik Sigortacısı Quick Sigorta'dan Yepyeni Kasko

46

HABER |

Sigortalıların Hayatını Kolaylaştıracak "Hasar Destek Merkezi" Ankara'da Kapılarını Açtı!

48

HABER |

Unico Sigorta Acenteleri ile Mısır Turu'nda Buluştu

50

HABER |

Magdeburger Sigorta, İş Ortakları ile Birlikte Karadağ'ı Ziyaret Etti

52-53-54-55

KAPAK |

Mapfre Sigorta, Acenteleriyle Geleceğin Sigortacılık Vizyonunu Şekillendiriyor

56

HABER |

QNB Sigorta, Yılın En İyi Sigortacılık Firması Ödülü'nün Sahibi Oldu

58

HABER |

HDI Fibaemeklilik'ten yeni YouTube video serisi: HDI Fibaemeklilik Fonla Büyüt

60

HABER |

Aveon'dan Yeni Teknoloji Şirketi; Innaveon

64-65

ADVERTORIAL |

Uğurlu Glass Busworld 2024 Fuarı'nda

64-66

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacısından Yepyeni Kasko!

Şimdi yeni avantajlarla yepyeni Quick Kasko



%40'a varan fiyat avantajı



Ücretsiz lastik saklama ve yılda iki kez mevsimlik lastik değişimi



Orijinal yedek parça ve Quick Sigorta Garantili Servislerde 2 yıl onarım garantisi



Ömürlü parçalarda eskime payı düşme avantajı



Hasar sonrası yol yardımı ve ikame araç hizmeti



Geniş anlaşmalı servis ağı



Hasar sonrası dahi hasarsızlık indiriminin korunması imkanı



%20 peşin ödeme indirimi imkanı



7/24 Medline Acil Ambulans

*TSB 2023 yılı verilerine göre.



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK

SiGORTA



7 YAŞINDA!

Quick Sigorta

7'nci yaşını kutluyor

Yüzde 100 yerli sigorta şirketi olarak ilk poliçesini 12 Mayıs 2017 yılında düzenleyen Quick Sigorta, yedi yaşında.

Kurulduğu günden bu yana farklı yaklaşımlar ile sektöre yeni ürünler kazandıran ve finansall çalışmalarıyla adından söz ettiren Quick Sigorta, bugün yedi yaşında. 81 ilde 6 binden fazla acentesinin yanı sıra her geçen gün sayısı artan 3.000'i aşkın güçlü network ağı ile sektörün sürekli büyüyen yüzü haline geldi.

Quick Sigorta, Aralık 2023 itibarıyla 7.7 Milyar TL özkaynak ve 28.4 Milyar TL'lik toplam varlıklarıyla, aktif büyüklük bakımından en büyük ilk 5 hayat dışı sigorta şirketi arasında yer alırken 2023 sonu itibarıyla sigorta sektöründeki toplam pazar payını yüzde 4.7 olarak gerçekleştirdi.

Quick Sigorta, iştiraki olduğu Maher Holding'in 2023'ü "değişim, dönüşüm, etkileşim" yılı ilan etmesi nedeniyle Quickfinansall markası ile kendisine hedef belirlediği finansal vizyonunu, finans sektörüne yaptığı yatırımlar ile destekliyor ve yarattığı bu iklimi yedinci yaşında da aynı hızla devam ettiriyor.

MHR GYO, Quick Finans, QCar ve QPay girişimleriyle finans alanında da öne çıkan Quick Sigorta bugün acentelerini birer finansal markete dönüştürme vizyonuyla çalışmalarına devam ediyor.

Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

“Geleceğe ve Yeniliğe Öncülük Etmeyi Sürdüreceğiz”

Quick Sigorta’nın yedinci yaşına da kurulduğu ilk günkü heyecanla girdiğini ve cesur adımlar attığını söyleyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Küçük bir ekiyle başladığımız yolculuk, bugün yüzlerce çalışan, binlerce iş ortağıyla devam ediyor. Emin adımlarla, tüm hedeflerimizi harfiyen gerçekleştirerek ve sınırlarımızı zorlayan bir cesaret örneğiyle geride altı yıl bıraktık. Maher Holding Sigorta Grubu olarak hayallerimiz çok büyük. Bu hayallere ulaşırken amiral gemimiz ise Quick Sigorta oldu bugüne kadar. Quick Sigorta’nın gerek geleceğin teknolojilerine yaptığı yatırımlar gerekse spora ve sanata destek vererek yaratıcılıktan beslendiği tüm kanallar sayesinde, bundan sonra da sektöre liderlik edeceği atılımları olacak. Yedi yıl boyunca bize inanan, güvenen, bizimle birlikte olan, sevgi duyan, yüreklendiren tüm meslektaşlarımıza, aracılarımıza, eksperlerimize, iş ortaklarımıza, yöneticilerimize ve çalışanlarımıza binlerce kez teşekkürlerimi sunuyorum” diye konuştu.



Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü

“Büyümeye ve Gelişmeye Devam Ediyoruz”

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise Quick Sigorta’nın bir sigorta şirketinden fazlası olduğunu ifade ederek “Şirketimizin vizyonu sigorta ve finans sektörünü bir araya getiren, bunu yaparken dijitalleşmenin tüm nimetlerinden faydalanarak yepyeni satın alma davranışları geliştiren bir bakış açısına sahip. Quick Sigorta da kurulduğu günden beri yüksek enerjisi ve koşullara hemen ayak uydurabilen yaratıcılığı ile sektörün dikkat çeken isimlerinden biri oldu hep. Bu da bize başarıyı getiriyor. 2023 sonu itibarıyla, 20.3 milyar TL’lik prim üretimiyle 7. Sıradayız. Pazar payımız da 4.7’ye ulaştı. Koşullar ne olursa olsun durmadığımız gibi geliştirmelerimize devam ediyoruz. Yeni iştiraklerimiz, yatırımlarımız ve ürünlerimizle yedinci yaşımızda da büyümeye devam edeceğiz” dedi.



RS Otomotiv Grubu 15'inci Yaşını Kutladı!

Otomotiv satış sonrası hizmetlerine ve sigortacılık sektörüne sağladığı katma değerle birçok yeniliğin öncüsü olan RS Otomotiv Grubu, Uniq İstanbul'da gerçekleştirdiği özel bir etkinlikle 2000'den fazla sektör temsilcisiyle bir araya geldi. Ülke çapındaki tüm bayi ve çalışanların da bir araya geldiği etkinlikte, kıdemli çalışanlara ve başarılı bayilere ödülleri takdim edilirken, geçtiğimiz hafta organize edilen Voleybol Turnuvası'nda şampiyon olan takımlar da ödülleri aldı. 2009 yılında sadece 8 kişiyle çıktıkları yolda, bugün 180 bayisi, 800'ün üzerinde çalışanı ve 2000'in üzerinde anlaşmalı hizmet sağlayıcısıyla en büyük satış sonrası hizmetleri şirketi haline gelen RS Otomotiv Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Bizlere güvenen, bugünlere gelmemizi sağlayan tüketicilerimize, sektör temsilcilerine, paydaşlarımıza, bayilerimize ve çalışanlarımıza şükranlarımızı sunuyorum. Otomotivde ve sigorta sektöründe geleceğe yönelik projelerimizle önemli işlere imza atmaya devam edeceğiz." dedi. Zeynep Bastık ve Doğu Çabakçor'un sahne performanslarıyla etkinlik son buldu.

Uniq İstanbul Maslak'taki etkinlikle RS Otomotiv Grubu, 15'inci yaşını tüm sektör temsilcileriyle birlikte kutladı. 2009 yılından bu yana "önce onarım" felsefesiyle sürdürülebilirliği kelime anlamıyla hayata geçirerek 8,5 milyar TL'den fazla tasarruf sağlayan ve 4 milyonun üzerinde araca hizmet veren şirket, bugün 11 farklı markayla otomotiv satış sonrası hizmetlerinde tüm ihtiyaçlara cevap veriyor.

2000'den fazla kişinin katılımıyla büyük ilgi gören etkinlikte otomotiv ve sigorta sektörü temsilcileriyle bir araya gelen RS Otomotiv Grubu, başarılı bayilere ve kıdemli çalışanlara ödülleri verdikten sonra, Bupa Acıbadem Sigorta ile Anadolu Sigorta, geçtiğimiz hafta gerçekleşen Voleybol Turnuvası Şampiyonları olarak kupalarını aldı.

15 yıl önce sadece 8 kişilik bir ekiple yola çıktıklarını söyleyen RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Bizlere güvenen, bugünlere gelmemizi sağlayan tüketicilerimize, sektör temsilcilerine, paydaşlarımıza, bayilerimize ve çalışanlarımıza şükranlarımızı sunuyorum. Otomotivde ve sigorta sektöründe geleceğe yönelik projelerimizle önemli işlere imza atmaya devam edeceğiz." açıklamasını yaptı. Etkinliğin devamında ünlü sanatçılar Zeynep Bastık ve Doğu Çabakçor'un sahne performansları, geceye renk kattı.

Birikiminizi BES'leyin büyütün!

Siz de Bireysel Emeklilik Sistemi'ne **Türkiye Hayat Emeklilik** ile dahil olun, birikiminize değer katarak yarınlarınızı güvence altına alın. BES katılımcılarına tanınan %30 devlet katkısı hakkından yararlanabilir; birikiminizi, yılda 12 kez değiştirebileceğiniz zengin fon seçenekleri ile değerlendirebilirsiniz.





Maher Holding, 280 Avukatla Quick Tower'da Buluştu

Maher Holding, Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde iş birliği yaptığı 280 avukatla 31 Mayıs 2024 tarihinde Quick Tower'da bir araya geldi. Genel strateji değerlendirme ve bilgilendirme toplantısıyla başlayan buluşma, akşam saatlerinde Heybeliada'da düzenlenen akşam yemeğiyle sona erdi.

Başarılarla dolu geçmişinden başarılarla dolu bir geleceğe doğru yürüyen Maher Holding Sigorta Grubu, bu önemli buluşmayla durum değerlendirmesi yaparken bir yandan da tüm çalışanlarına, acentelerine, iş ortaklarına ve avukatlarına teşekkür etme fırsatı yakaladı.

“Ekibiniz iyiye başarı kendiliğinden geliyor”

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, şirketin kuruluşundan bu yana verdikleri mücadelelere ve elde ettikleri başarılarına değindi. Uluçeçen, "Siz hep bu süreçlerin içindeydiniz çünkü bizim yaptığımız işin temelinde sözleşmeler yani hukuk var. Önemli olan ekip! Ekibiniz iyiye, iyi bir ekiple çalışıyorsanız başarı kendiliğinden geliyor. Sizler de bu ekibin bir parçasısınız" diyerek avukatların şirket için önemini vurguladı. Uluçeçen aynı zamanda holdingin şeffaf yönetimine dikkat çekerek sadece sigortalılar için tüm paydaşlar ve çalışanlar için de güven veren bir şirket olmaya çalıştıklarını belirtti.

“İş birliğimizi daha da güçlendirdik”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise organizasyonun ilk saatlerinde gündem değerlendirmesi yaptı. Geleceğe dair hedefler üzerine açıklamalarda bulunan Yaşar, “Bu özel etkinlikte, avukatlarımızla bilgi alışverişinde bulunarak iş birliğimizi daha da güçlendirdik. Henüz yedi yıl önce Quick Sigorta ile kurulmuş genç bir yapıyız. Zaman içinde bu yapı geliştirdi ve artık ülkenin önemli holdingi haline geldi. Bugün yedinci yaşını da kutlayacağımız Quick Sigorta, 2018’de aramıza katılan Corpus Sigorta ve ruhsat aşamasında olan Quick Hayat Sigorta Şirketinden oluşan sigorta grubu ve diğer şirketleri ile bir finansal grup olarak hep birlikte, elbette sizlerin değerli katkılarıyla büyümeye devam ediyor” dedi.

Maher Holding Hukuk Müşaviri Şenol Küni de etkinlikte yaptığı konuşmada, "Hukukun şirketimizin temeli olduğunu unutmadan, birlikte çalıştığımız avukatların katkıları sayesinde başarılarımızı sürdürüyoruz. Bu tür toplantılar, bizleri daha da yakınlaştırarak iş birliğimizi kuvvetlendiriyor" ifadelerini kullandı.

Etkinliğin ikinci bölümünde, Türkiye'nin dört bir yanından gelen avukatlarla sektörel gelişmeler değerlendirildi ve hukusal süreçlerle ilgili bilgi alışverişinde bulunuldu.

Quick Art Space ve Kaan Kemal Öner Sergisi

Toplantının ardından, Quick Art Space'te Kaan Kemal Öner'in “Gökyüzünün Karnında(n)” adlı sergisini ziyaret eden katılımcılar, 19’uncu yüzyıl fotoğraf baskı tekniklerinin modern yorumlarına eşlik etti.

Quick Sigorta’nın 7’nci yaşı hep birlikte kutlandı

Toplantı sonrası Quick Sigorta'nın 7’nci yılını kutlamak amacıyla düzenlenen etkinlikte, şirketin geçmiş başarıları ve gelecekteki hedefleri konuşuldu. Organizasyonun sonunda, avukatlar Heybeliada’da düzenlenen akşam yemeğinde bir araya gelerek denizin huzur verici manzarası eşliğinde keyifli sohbetler gününü noktaladılar.



İş Bankası ve Anadolu Sigorta'dan Türkiye'de bir ilk: **İhracat Kredilerine Yönelik Kefalet Sigortası**



Türkiye İş Bankası ve Anadolu Sigorta iş birliği ile hayata geçirilen kefalet sigortası ürünü ile ihracatçı müşterilerin finansmana erişimi kolaylaşıyor. Kefalet sigortasının sunduğu ek teminatla, ihracatçıların finansman ihtiyacı hem TL hem YP nitelikli ihracat kredileriyle sağlanıyor.

İş Bankası ve Anadolu Sigorta, kredibilitesi yüksek ancak ek teminata ihtiyacı olan ihracatçı müşterilerin finansmana erişimini kolaylaştıran kefalet sigortasını hizmete sundu. İhracat kredisi kullanırken kefalet sigortası satın alan müşterilere avantajlı faiz oranları sunuluyor. Kredi değerliliği dikkate alınarak müşteriye özel sunulan kefalet sigortası ürünü ihracatçıların kısa ve orta vadeli nakit finansman ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılamasına yardımcı oluyor. Kefalet sigorta teminatlı ihracat kredilerine İş Bankası şubelerinden başvurulabiliyor.

“Etkin ve hızlı çözümlerle iş dünyasına değer katmaya devam edeceğiz”

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Sezgin Yılmaz, ülke ekonomisini desteklemek üzere mal ve/veya hizmet ihracı yapan firmaların ihracat odaklı büyümelerine destek olmak amacıyla uygun maliyetler ile finansmana erişmelerine katkı sağladıklarını belirterek şöyle konuştu: “Ülkemizdeki ihracatçı firma ve işletmelerin sınırlı sermaye birikimleri nedeniyle finansmana erişimlerinde sıkıntı yaşamalarındaki önemli unsurlardan birini teminat yetersizliği oluşturuyor.

Başta KOBİ’ler olmak üzere, kredibilitesi yerinde olmakla birlikte yeterli teminat sunamayan müşterilerimizin Anadolu Sigorta ile ortaklaşa kurguladığımız kefalet sigortası ürünü ile hem Türk lirası hem de yabancı para finansmana erişimini kolaylaştırılmayı amaçladık. Türkiye’de bir ilk olan bu ürünü satın alan müşterilerimize ihracat kredilerinde avantajlı faiz oranları sunarak ülkemizin ekonomik gelişimine katkı sağlamaya gayret ediyoruz. Kuruluşumuzdan bugüne ülkemizin kalkınmasında önemli rol oynayan ihracatçılarımıza yönelik çalışmalarımızı sürdürüyor ve mevcut ihracat hacmini artırmaya, küresel pazarlara açılmak isteyen müşterilerimizin her türlü ihtiyacında yanlarında olmaya önem gösteriyoruz.”

“İhracatçı firmaların uluslararası ticarete daha rahat hareket etmelerine imkan sağlıyoruz.”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan ise konuya ilişkin açıklamasında, “İş Bankası’ndan ihracat kredisi kullanan müşterilerden belirli kriterleri sağlayanlara düzenlenecek olan kefalet sigortası ile sigortalı müşterilerin kullanılan kredi borcunu vadesinde geri ödeyememeleri durumunda sigorta poliçesi devreye girecek ve kalan kredi borcunun poliçe düzenlenirken üzerinde anlaşılan oranı, şirketimizce İş Bankası’na ödenecek” dedi. Kefalet sigortasının geleneksel sigorta uygulamalarından ziyade bir finansal enstrüman niteliği taşımakta olduğunu belirten Tuğtan sözlerine şöyle devam etti: “İş Bankası ile birlikte geliştirdiğimiz kefalet sigortası ürününün ihracatçı firmaların risklerini azaltıp daha geniş kredi imkanına kavuşmalarını kolaylaştırdığı gibi uluslararası ticarete daha rahat hareket etmelerine imkan vereceğine inanıyoruz. Ticaret hayatının akışını kolaylaştırarak ülke ekonomisine canlılık getirmeyi hedefliyoruz.”

Hayat bu, her şey olur.
Sahi... Ne olur bu hayatta?

Araban olur. Güzel tatiller,
keşfedilecek yerler olur,
yağmur olur, dolu olur.

Evin olur. Çoluk çocuk olur,
kalabalık sofralar olur,
yaz olur, kış olur.

İş güç olur. Yeni fikirler,
kazançlar olur, inişler çıkışlar,
alacak verecek olur.

Hayat bu,
her şey olur.

#SigortasızOlmaz



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr



Murat Atalay

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik, Bireysel Emeklilik Müşterilerine Fon Tercihi Konusunda Rehberlik Ediyor

Bireysel emeklilik birikimlerini kendilerine en uygun fonlarda değerlendirmek isteyenlere yönelik Anayorum bülteni, FonMatik ROBO, IQ Fonlar ve kişiye özel Yatırım Danışmanlığı gibi çeşitli hizmetler sunan Anadolu Hayat Emeklilik, fon tercihi konusunda müşterilerine rehberlik ediyor. Müşterilerinin, fon dağılım değişikliği yapma hakkını hem güncel piyasa koşulları hem de risk getiri beklentileri doğrultusunda doğru bir şekilde kullanmaları için kendilerine destek olan şirket, bireysel emeklilik müşterilerinin emeklilik dönemlerinde anlamlı bir birikim elde etmelerini hedefliyor.

Müşteri deneyimini mükemmelleştirme hedefi doğrultusunda çalışmalarını sürdüren Anadolu Hayat Emeklilik, bireysel emeklilik müşterilerine birikimlerine doğru şekilde yön verebilmeleri için destek oluyor. Yerli ve yabancı hisse senetleri, borçlanma araçları, altın ve altına dayalı kıymetler ile döviz cinsi yatırım araçları gibi birçok farklı yatırım enstrümanını içeren 38 emeklilik yatırım fonu sunan şirket; müşterilerinin bu fonlar arasından ihtiyaç ve risk getiri beklentilerine göre en uygun fonları seçmeleri konusunda da sağladığı rehberlikle fark yaratıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik; müşterilerinin doğru fon tercihini yapabilmeleri için Anayorum (Yatırım Danışmanlığı) bülteni, FonMatik ROBO, IQ Fonlar ve kişiye özel Yatırım Danışmanlığı hizmetlerini sunuyor.

“Anayorum bülteni farklı risk iştahına sahip katılımcılara hitap edebiliyor”

İş Portföy Yönetimi tarafından Anadolu Hayat Emeklilik BES müşterilerine yönelik, birikimlerini en doğru fonlarda değerlendirebilmeleri için bir rehber niteliğinde hazırlanan Anayorum bülteninden söz eden Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, “Anayorum bülteni; güncel makroekonomik gelişmelerle ilgili bilgi vermesinin yanında, portföy yöneticilerinin piyasada işlem gören farklı yatırım araçlarına ilişkin gelecek dönem beklentilerini de içeriyor. Bülten kapsamında sunulan fon önerileri; düşük, orta ve yüksek risk kategorilerine göre farklılaşarak farklı risk iştahına sahip tüm katılımcılara hitap ediyor. ‘Fon tercihlerimi yaparken hazırlanan fon dağılımları arasından, piyasa beklentilerini de dikkate alarak kendim tercihte bulunup aylık olarak öne çıkan fonları takip etmek isterim.’ diyen müşterilerimiz bültenimizden faydalanabiliyor. Anayorum bülteninde sunulan öneriler doğrultusunda katılımcılarımız, fon dağılım değişikliklerini dijital kanallarımız üzerinden tek tıkla kolayca gerçekleştirebiliyor” diye konuştu.

“FonMatik ROBO, BES müşterilerimizin minimum eforla kendi yatırımcı profilleri doğrultusunda yüksek fon getirisi elde etmesine imkân tanıyor”

“Bireysel emeklilik fon robotu FonMatik ROBO ile birikimlerini kendilerine en uygun fonlarda değerlendirmelerine olanak sağlayarak müşterilerinin hayatını kolaylaştırdıklarını ifade eden Atalay, sözlerine şöyle devam etti: “FonMatik ROBO, katılımcıların bireysel emeklilik birikimlerini, kendi yatırım profillerine en uygun fonlarda değerlendirmek ve piyasa koşullarına göre fon dağılım değişikliği yapma ihtiyacını karşılamak için tasarlanmış bir fon robotudur. Kullanılan algoritmanın sağladığı otomasyon sayesinde piyasa koşullarını da katılımcının yerine takip ederek otomatik fon dağılım değişikliği yapan FonMatik ROBO, bu özelliğiyle kişinin minimum eforla daha yüksek fon getirisi elde etmesine imkân tanıyor. FonMatik ROBO’ya Anadolu Hayat Emeklilik internet şubesi AHE Online ya da mobil uygulaması AHE Mobil üzerinden kolayca dahil olunabiliyor.”

“İş Portföy Yönetimi tarafından kişiye özel yatırım danışmanlığı hizmeti sunuluyor”

Müşterilerine yönelik İş Portföy Yönetimi tarafından kişiye özel yatırım danışmanlığı hizmetinin de sunulduğunun altını çizen Murat Atalay, “Bu hizmet kapsamında İş Portföy Yönetimi’nin profesyonel yatırım danışmanları, Anadolu Hayat Emeklilik’in müşterileri ile bizzat görüşme gerçekleştiriyor. Piyasalardaki güncel duruma ve ileriye yönelik beklentilere ilişkin bilgilendirmede bulunarak, katılımcının risk profili doğrultusunda kişiselleştirilmiş emeklilik yatırım fonu tavsiyeleri sunuyorlar. Finansal okur yazarlığı yüksek olsa da piyasaları takip etmek ve fon dağılımını buna göre belirlemek için vakit bulamayan katılımcılarımız, kişiye özel yatırım danışmanlığı hizmetinden faydalanarak kendilerine özel hazırlanmış fon önerilerine kolayca ulaşabiliyor” dedi.

Bu hizmetlerin yanı sıra Anadolu Hayat Emeklilik, Temkinli Değişken, Dengeli Değişken, Atak Değişken ve Agresif Değişken fon kategorilerinde yer alan 4 adet IQ Fon ile de yatırım tecrübesine sahip olmayan katılımcıların birikimlerini kendi risk profillerine en uygun şekilde değerlendirmesine olanak sağlıyor.

FARKLIYIZ Fark Yaratmakta Kararlıyız



AXA, 'Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız' konseptli acente buluşmalarını tamamladı

AXA Türkiye, 2024 sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedeflerini acenteleriyle paylaşmak ve onları yeni döneme hazırlamak üzere "Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız" mottosuyla gerçekleştirdiği buluşmalarını yaptığı turunu 9 ilde 4000 acente ile bir araya gelerek tamamladı.

Acenteler için yeni bir dönemin başladığına dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken 9 farklı şehirde gerçekleşen etkinliklere ilişkin değerlendirmede şunları söyledi: "Öncelikle bölgelerimizde bulunan acentelerimizin yüzde 90'ın üzerinde katılım göstermesi bizi çok mutlu etti. Bölge müdürlüklerimizin acentelerimizle ne kadar verimli işler yaptığını yerinde dinlemek bizler için çok kıymetliydi. Önümüzdeki iki yılı AXA Türkiye için büyük atılımların yapılacağı, sürdürülebilir gelişim ve büyümenin sağlanacağı bir dönem olarak belirledik. Ve gördük ki acentelerimizle aynı noktadayız. Acentelerimize; sigorta sektöründe beraber farklıyız, farklı olmakta kararlıyız dedik. Önümüzdeki fırsatları, geleceği, yeni trendleri ve yeni trendlerde karşımıza çıkan sigortalı hizmetlerini konuştuk. Her bölgede illere ilişkin kırılımları paylaştık ve hedeflere ulaşma konusunda çözümleri sunduk."

"Önümüzdeki 10 yıl içinde dünyanın her noktasında sigortacılar, hizmet sağlayıcılar, perakendeciler ilk kez beş jenerasyona birden hizmet ve ürün satacaklar. Hepimiz buna hazırlıklı olmalıyız..."

Toplam nüfusa oranla sigortasızlık oranlarının yüksek olduğu bir coğrafyada büyümekten başka çare yok diyen Ölken, büyüebilmek için de kendi bahçemizden başlayacağız dedi ve ekledi: "Elimizdeki bütün potansiyele bakacağız. Önümüzdeki 10 yıl içinde dünyanın her noktasında sigortacılar, hizmet sağlayıcılar, perakendeciler ilk kez beş jenerasyona birden hizmet ve ürün satacaklar. Hepimiz buna çok iyi hazırlanmalıyız. Daha çok müşteriye ulaşıp daha çok teklif vermemiz gereken bir dönemdeyiz. Sektör rekabet açısından farklılıklarını ortaya koymalı. Rekabetin yapıcı bir şekilde gelişmesi, sektördeki tüm oyuncuların yukarıya doğru ilerlemesini sağlayabilir. Dünyadaki sigorta şirketleri de prim odaklı ve bu durum satın alma gücüyle ilişkili. Ekonominin normalleşmeye başlamasıyla birlikte, fiyat farklarının daralacağı ve hizmet farklılıklarının daha belirgin hale geleceği bir döneme girebiliriz. Bu süreçte, sigorta acentelerinin müşterilere sundukları hizmet daha ön plana çıkacaktır. Acenteler yeniden oyun kurucu rolünü üstlenebilir. Biz bu konuda acentelerimize farklı çözüm yolları ve bakış açısı sunduğumuza inanıyoruz."

Sevgidir yuvayı yuva yapan, Türk Nippon'dur onu sıcak tutan!



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon'a gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.





Eyüp Özsoy

Quick Sigorta
Genel Müdürü

Quick Sigorta acenteleri için QPORT yenilendi: Daha hızlı, daha pratik, daha entegre!

Quick Sigorta, acenteleri için sunduğu QPORT platformunu güncelleyerek birçok yeni özellikle buluşturdu. Bu yenilikler, acentelerin işlemlerini daha hızlı ve etkin bir şekilde gerçekleştirmelerini sağlayarak, müşteri memnuniyetini ve satış performansını artırmayı hedefliyor.

Quick Sigorta, yıllardır hizmet veren ödüllü QPORT platformunu baştan ayağa yeniledi. Güncellenen haliyle QPORT, kullanıcı dostu ekranları ve hızlı ara yüzü sayesinde sigorta ürünlerini çok daha rahat bir şekilde 6.000'den fazla acentesi aracılığıyla müşterilerine sunabilecek. Bununla birlikte, trafik sigortasının tamamlayıcısı olarak lanse edilen Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü de artık trafik sigortası ile paket olarak satışa sunulabilecek. Bu özellik, acentenin her bir ürün satışı için ayrı ekran ve ayrı ödeme yöntemi kullanmadan sepet mantığında tek seferde ödeme imkânı sunarak kullanıcı deneyimini iyileştiriyor ve satış süreçlerini basitleştiriyor.

Daha kapsamlı ve entegre sigorta çözümleri

Quick Sigorta acenteleri, QPORT'un sunduğu bu yeniliklerle müşterilerine daha kapsamlı ve entegre sigorta çözümleri sunabilecek. Bu sayede hem müşteri memnuniyetini artıracaklar hem de çapraz satış fırsatlarını değerlendirme imkânı bulacaklar. QPORT artık sadece bir sigorta uygulaması olmanın ötesine geçerek, Quick ekosisteminin sunduğu ve sigorta müşterilerinin ihtiyaç duyduğu her şeyi anında acentelerin hizmetine sunuyor.

Quick Finansall ekosistemi ve yeni hizmetler

Acenteler, müşterilerinin araç kiralama, poliçe taksitleri için kart limiti artırma, kredi ihtiyaçları gibi birçok farklı talebine Quick Sigorta'nın iş ortağı platformu QPORT üzerinden çözüm bulabilecekler. Çok yakında kredi kartı ve poliçe prim kredisi ile ödeme seçeneklerinin dışında QPAY cüzdan ile ödeme seçeneği de QPORT'ta sunulacak.

Quick Sigorta'nın; Quick Finans, QCAR Mobilite, QPAY ve MHR GYO girişimleriyle finans alanında da öne çıktığını söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Geride bıraktığımız yedi yılın hiçbir anında elimizdekilerle yetinmedik, hep daha iyisini nasıl yaparız diye bir bakış açısıyla ilerledik. Bunu yaparken de acentelerimizi hep bu gelişimin bir parçası olarak gördük. Geldiğimiz bu noktada da acentelerimizi birer finansal markete dönüştürme vizyonuyla çalışmalarımıza devam ediyoruz. QPORT'un değişen ihtiyaçlara, yeni ürünlere ve yarattığımız finansal iklime ayak uyduracak şekilde yenilenmesi de bu çalışmalardan biriydi" diye konuştu.





Garanti BBVA Emeklilik'ten Otomatik Fon Koçu Bilançosu

6 yılı aşkın süredir müşterilerine dijital fon danışmanlığı hizmeti veren Garanti BBVA Emeklilik, “Otomatik Fon Koçu” ile 60 binden fazla müşterisinin 7 milyar TL’den fazla fonunu yönetiyor.

Konuyla ilgili konuşan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, “BES’in akıllı bir yatırım olmasının ana sebeplerinden biri, birikimlerin fonlarda değerlendiriliyor olması. Garanti BBVA Emeklilik olarak katılımcılarımızın “fon” konusundaki tüm ihtiyaçlarını karşılamayı ve fonlarını iyi yöneterek birikimlerini artırmalarını hedefliyoruz. Müşterilerimizin birikimlerini değişen piyasa dinamikleri doğrultusunda Otomatik Fon Koçu ile aktif bir şekilde yönetiyoruz. Böylece müşterilerimizin gelişmeleri takip edip herhangi bir işlem yapmasına gerek kalmadan birikimleri otomatik yönetiliyor.

Bu hizmetimiz beklediğimizden fazla talep gördü. Fon Koçu’ndan faydalanan her üç kişiden biri Otomatik Fon Koçu’na geçti. Şu anda Otomatik Fon Koçu, 60 binden fazla müşterimizin 7 milyar TL’den fazla fonunu yönetiyor. Son 1 yıl içerisinde bu müşterilerimize Otomatik Fon Koçu ile %89’u* bulan enflasyon üzerinde bir getiri sağlamaktan dolayı çok memnunuz. Bu müşterilerimizin yaklaşık %70’i, yüksek riskli Fon Koçu profilinde yer alıyor ve getiri sağlamayı hedefleyip önemseyerek, getirileri sıkı takip ediyor.

Tüm müşterilerimize, birikimine ait fonları portföy uzmanlarının yönetimine bırakmalarını öneriyoruz. Bu sayede hızla değişen piyasa koşullarına zaman kaybetmeden uyum sağlayabilirler” dedi.

Bugün, bugünü yaşı.

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



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



QNB Finansbank Şubelerinde | 0 850 222 0 860 | qnbsigorta.com | QNB Sigorta Mobil



Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen;

**“Yaşam standardı
BES’le korunacak”**

Geleceğin Teminatı BES 1 Trilyon TL'ye Ulaştı

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, 20 yılı aşkın süredir bireylerin emekliliğe yönelik yatırım ve tasarruflarına değer katan BES'in her geçen gün yeni rekorlara imza attığına vurgu yaparak, kişi başı birikim seviyesinin 100 bin TL seviyesinin yakalandığı sistemde 1 trilyon TL gibi bir büyüklüğün aşılmasının mutluluğunu yaşadıklarını belirtti.

Cumhuriyetimizin 100. yılı ile birlikte 20. yaşını geçtiğimiz yıl büyük bir gururla kutlayan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), finans sisteminin en etkili araçlarından biri olarak özellikle son 10 yıldaki başarılı performansı ile istikrarlı büyümesine hız kesmeden sürdürüyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, BES'in fon büyüklüğünde 1 trilyon TL'yi aşması ve son yıllarda yapılan yenilik ve düzenlemelerle daha kapsayıcı bir yapıya kavuşarak özellikle küçük tasarruf sahipleri başta olmak üzere 'tasarrufun merkezi' hâline gelen Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) son gelişmelere ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Kurulduğu 2003 yılından itibaren istikrarlı büyümesini sürdüren BES'in katılımcı sayısının Emeklilik Gözetim Merkezi'nin güncel verilerine göre 16.4 milyona ulaştığının altını çizen Uğur Gülen, "Büyük bir teveccühle 2013 yılında yüzde 25'le başlayan 2022 yılında da yüzde 30'a çıkarılan devlet katkısının gücü ile ilginin hızla arttığı BES'in son yıllardaki performansı göz dolduruyor. 2024 yılına OKS ve devlet katkısı dahil toplamda 750 milyar TL seviyesinden başlayan sistemde toplam fon büyüklüğü 5 ay gibi bir sürede 1 trilyon TL'nin üstüne gelerek yeni rekorunu gördü. Aynı dönemde katılımcı sayısı da yaklaşık 350 bin kişi artış yaşadı. BES'in son yıllardaki büyümesinde itici güç olan 18 yaş altında ise, kısa sürede çok hızlı bir ivme ile her yaş grubundan çocuk ve gençlerde 1,3 milyonu aşkın sözleşme sayısına ulaşıldı. Yine önemli bir eşik olarak, gönüllü BES'te kişi başı birikim seviyesi de 100 bin TL seviyesini yakalama başarısını gösterdi." dedi.

"Yaşam standardı BES'le korunacak"

TÜİK'in güncel verilerine göre artık uzayan ömür beklentisine orantılı olarak yaş ortalaması giderek yükselen bir ülke olan Türkiye'de emeklilik politikalarında yeni bakış açıları ve çözümlere ihtiyaç duyulduğunun önemli bir gerçek olduğuna işaret eden Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: "Emeklilik döneminde gelirin aktif çalışma hayatındaki seviyesinde olmaması nedeniyle yaşam standartlarının devam ettirilmesine destek olmak üzere BES'in denkleme dahil edilmesi çok kritik. Ayrıca, genel olarak emeklilik sisteminin sürdürülebilirliği açısından, Cumhurbaşkanlığı'nın yayınladığı Orta Vadeli Program'a göre önümüzdeki dönemde uygulanması planlanan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) için BES kuvvetli bir altyapı ve tecrübe olacak."

TSB Başkanı Gülen, katılımcıların farklı risk beklentilerine hitap edecek çok çeşitli fonun bulunduğu BES'te piyasa koşullarına uygun fon dağılımıyla enflasyonun üzerinde getiriler elde edilebildiğine dikkat çekerek, "2024'te de yılın ilk dört ayında BES fonları ortalama %23 ile enflasyonun üzerinde getiri sağlarken, hisse ve değişken-agresif fonlar sırasıyla %42 ve %38 getiri ile tüm yatırım araçlarından daha iyi performans gösterdi. Toplam fon büyüklüğündeki bu hızlı artış da büyük ölçüde bu fonların getirilerindeki performans sayesinde sağlanmış oldu." diye konuştu.

"BES, uzun vadeli yatırım kaynağı yaratma misyonunu başarıyla sürdürüyor"

Sistemde uzun vadeli düşünülerek yapılan birikimlerin katılımcıları koruduğunu ve birikimlerini ciddi oranda büyüttüğünü vurgulayan Gülen, tasarruf denildiğinde BES'in ilk akla gelen finansal araçlardan biri konumuna ulaştığına vurgu yaptı.

Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: "BES, bireylere uzun vadeli birikim alışkanlığı kazandırma ve ülke tasarruflarını artırma rolü ile katılımcılarımızın menfaatlerinin en iyi şekilde korunması, getirilerinin maksimize edilmesine yönelik tüm paydaşların desteğiyle çok önemli bir görevi yerine getirmektedir. BES'te sektör olarak toplam fon büyüklüğünde kritik 1 trilyon TL'lik seviyeyi aşmanın gururuyla bu yıl sonunda 1,3 trilyon TL'ye ulaşmayı hedefliyoruz. 20 yılı aşkın başarı hikayesiyle BES, Cumhuriyetimizin yeni yüzyılında da vatandaşların en önemli tasarruf ve birikim araçlarından biri olma ve ekonominin en çok ihtiyaç duyduğu uzun vadeli yatırım kaynağı yaratma misyonunu başarıyla sürdürmeye devam ediyor."

KRONE Trailer International Genel Müdürü Semih Pala ve her iki şirket yetkililerinin katılımı ile 7 Mayıs'ta gerçekleştirilen imza töreninde konuşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ; "Yenilikçi ve geniş yelpazede çeşitlendirilmiş kredi ürünleri ile faaliyet gösterdiği sektörde, 1,5 yıl içerisinde geliştirdiği stratejik işbirlikleri, distribütörleri ve bayi satış ağı ile Ülke sahilında geniş bir kapsayıcılığa ulaşan Quick Finans, öncelikli olarak Ülke ekonomisinin temel dinamiklerini oluşturan KOBİ'ler ve küçük esnafa finansman çözümleri sunmayı hedeflemiş olup, kullandığı kredilerin %88'ini bu kesime verilen krediler oluşturmaktadır.

Diğer taraftan, Ülkemizde doğrudan Alman sermayesi ile kurularak, Ülkemiz ekonomisinin kan damarlarını ve ihracat kanalının temelini oluşturan lojistik sektörünün temel ihtiyacı treyler üretimini Almanya'daki 5 fabrikası dışında sadece Türkiye'de bulunan fabrikasında gerçekleştirerek suretiyle 500 kişilik istihdam yaratan ve üretiminin % 50'sini ihraç ederek Ülkemiz ekonomisine katkılar sağlayan Avrupa'nın lider treyler üreticisi KRONE ile gerçekleştirilecek finans partnerliği işbirliğimizin mevcut ekonomik konjonktürde reel sektöre önemli bir kaldıraç imkanı sağlayacağından eminiz.

Belirtilen misyon ve stratejilerimiz ile ulaşmış olduğumuz kapsayıcılığımız, sektörde Şirketimize karşı çok güçlü bir yönelim sağlamış olup, KRONE ile gerçekleşen Finans Partnerliği işbirliğimiz de bu yönelimin önemli bir göstergesi olmuştur.

Quick Finans aynı zamanda, Ülkemizde bir sigorta grubunun ilk finansman şirketi hüviyeti ile de Ülke varlıklarının, milli servetinin korunması ve sürdürülebilirliğinde çok kritik rolü olan sigorta ürünleri primlerinin kredilendirilmesine yönelik bütünleşik kredi ürünleri ile Ülkemiz ekonomisine katkı sağlamaya devam edecektir. KRONE ve Quick Finans işbirliğinin hayırlı olmasını ve tüm taraflar ile ekosistemde yer alan tedarikçi-satış ağını oluşturan işletmelere katkı sağlamasını diliyorum." açıklamalarını yapmıştır.

KRONE Trailer International Genel Müdürü Semih Pala, "KRONE Türkiye olarak, reel ekonomiye doğrudan katkı sağlayan finans şirketlerinin en gençlerinden biri olan Quick Finans ile iş birliği protokolü imzalamaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu önemli iş birliği, KOBİ'lere finansal çözümler sunma odaklı Quick Finans'ın gücü ve uzmanlığı ile KRONE'nin üstün kaliteli taşıma çözümlerini birleştirerek sektöre yeni bir soluk getirecek.

1906 yılında Almanya merkezli olarak kurulan KRONE, köklü bir geçmişe sahip ve Türkiye'deki varlığımız ile ülkemizin lojistik sektörüne katkı sağlamaktan gurur duyuyoruz. 2024'ün ilk çeyreğinde kendi ürün grubumuzda, %33 pazar payıyla güçlü bir konuma sahibiz. İzmir Tire'deki fabrikamız yıllık 7.000 araçlık üretim kapasitesiyle Türkiye'nin lojistik altyapısını güçlendirmeye devam ediyor ve Türkiye'den 31 ülkeye yapılan ihracat, uluslararası alanda varlık göstermemize olanak sağlıyor. Günümüzde ihracatın yaklaşık %40'ı karayoluyla gerçekleşiyor, bu veri ticari araç sektörünün dış ticaretteki önemini ortaya koyuyor. Enflasyonla mücadele kapsamında krediye erişimin kısıtlandığı bir dönemde Quick Finans ile yaptığımız iş birliğinin, lojistik sektöründe yatırımları kolaylaştırarak Türk nakliyecisini daha da güçlendireceğini ve bu sayede ekonomiye önemli bir destek sağlayacağını düşünüyoruz. Bu iş birliğinin her iki tarafa da hayırlı olmasını dilerim." açıklamasında bulundu.

Quick Finans Avrupa'nın Lider Treyler Üreticisi Krone'nin Türkiye'de Finansman Partneri Oldu

118 yıllık geçmişe sahip olan ve karayolu taşımacılığına treyler üretimi gerçekleştiren Alman KRONE firması ile yeni nesil finansman şirketi vizyonu ile sektöre dinamik bir giriş yapan Quick Finans, finansman partnerliği konusunda önemli bir iş birliğine imza attı.



EN İYİSİ NEOVA'YA SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



Kadınlar Şampiyonu - BİFA Acıbadem Sigorta Takımı

Sigorta Sektörü Voleybol Turnuvası'nda Dostlukla Mücadele Etti!



Erkekler Şampiyonu – Anadolu Sigorta Takımı

RS Otomotiv Grubu tarafından geleneksel hale getirilen Sigorta Sektörü Plaj Voleybolu Turnuvası, yoğun bir katılımımla 17-19 Mayıs tarihleri arasında, İBB Maltepe tesislerinde gerçekleştirildi. Bu sene Türkiye Sigorta Birliği'nin destekleriyle hayat bulan turnuvaya tüm sigorta sektöründen kadın ve erkek toplamda 40 takım katılım gösterirken, erkeklerde kazanan Anadolu Sigorta, kadınlarda ise Bupa Acıbadem Sigorta Takımı oldu. Zaman zaman büyük çekişmelere sahne olan turnuvanın finalinde konuşan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal "Geleneksel hale getirdiğimiz voleybol turnuvasımız, bu yıl da sigorta sektörümüzden büyük ilgi gördü. Birlik ve beraberliğimizi taçlandırdığımız, 19 Mayıs gibi özel bir tarihi coşkuyla kutladığımız bugün, katılım gösteren tüm sektör paydaşlarımıza teşekkürlerimizi sunuyor, kazanan takımlarımızı tebrik ediyoruz." açıklamasını yaptı.

Sigorta Sektörü Voleybol Turnuvası, yine heyecanlı ve rekabet dolu anlara sahne oldu. Kadın ve erkek voleybol takımlarının kıran kırana mücadele ettiği, 3 gün boyunca süren müsabakalarda kazanan ise erkek takımlarda Anadolu Sigorta, kadın takımlarda Bupa Acıbadem Sigorta oldu.

Türkiye Sigorta Birliği'nin desteklediği turnuvayla ilgili olarak düşüncelerini paylaşan TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, "Turnuva, sektörümüzü bir araya getiren bu tür organizasyonların çoğalması adına bizleri umutlandırıyor. Organizasyonun bir parçası olmaktan memnuniyet duyuyoruz. 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı gibi böylesine anlamlı bir günde turnuvanın finalini yapmak çok kıymetli." dedi.

Kazanan takımları final maçları sonrasında tebrik eden RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı "Geleneksel hale getirdiğimiz voleybol turnuvasımız, bu yıl da sigorta sektörümüzden büyük ilgi gördü. Birlik ve beraberliğimizi taçlandırdığımız, 19 Mayıs gibi özel bir tarihi coşkuyla kutladığımız bugün, katılım gösteren tüm sektör paydaşlarımıza teşekkürlerimizi sunuyor, kazanan takımlarımızı tebrik ediyoruz. Bir sonraki turnuvasımızda buluşmayı ipe çekiyoruz." şeklinde konuştu.

Neova Sigorta, veri analitiği teknoloji şirketi SAS ile iş birliğine imza attı



Neova Sigorta, veriden değer üretme yolculuğunda veri analitiği alanında dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinden SAS ile iş birliğine imza attı. İş birliği kapsamında Neova Sigorta'nın tüm modelleme süreçleri ve analitik altyapısı merkezileştirilerek tek bir platformda birleştiriliyor.

Yenilikçi ve müşteriye odağa alan ürün ve hizmetler geliştiren Neova Sigorta, müşterilerine daha iyi hizmet vermek için çalışmalarına devam ediyor. SAS VIYA platformu ile merkezi veri yönetimi, veri standardının sağlanması, model yönetimi, açık kaynak kodlu modellerin geliştirilmesi konularında güçlü hale gelmeyi hedefleyen Neova, veriden daha fazla içgörü elde edip tüm paydaşlarına maksimum değer üretmeyi amaçlıyor.

"Aynı platform üzerinden farklı amaçlara yönelik analitik işlemler yapılabilir"

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, gerçekleştirilen iş birliğiyle ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Neova Sigorta olarak ana stratejilerimiz olan büyüme, karlılık, müşteri, inovasyon & verimlilik ve dijital gelişimin her birine hizmet edecek bir iş birliğine imza attık. Veri analitiği alanında önde gelen kurumlardan olan SAS ile bir araya gelerek tüm modelleme süreçlerimizi ve analitik altyapımızı merkezileştirerek tek bir platformda birleştiriyoruz. Her analitik model için farklı bir altyapı kurma, entegrasyonları yönetme ve güncelliğini sağlama maliyetlerini ortadan kaldırarak önemli avantajlar ve esneklik kazanmış olacağız. Makine öğrenimi ile geliştireceğimiz tarife modeli, müşteri segmentasyonu modeli ve acente segmentasyonu modeli gibi modelleri hızlı ve kolay şekilde SAS VIYA platformunda geliştirerek farklı birimlerin aynı platform üzerinden çeşitli amaçlara yönelik analitik işlemler yapabilmesine olanak sağlamayı hedefliyoruz. Paydaşlarımıza ve müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerin, daha iyi olması için güncel teknolojilerin tüm imkanlarını kullanarak değer üretmeye devam edeceğiz."

Öncesi de sonrası da
size özel...

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

Riske özel çözümler

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

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



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr



Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü

18 yaş altı BES 1,2 milyon çocuğun geleceğine teminat oldu

Türkiye’de 20 yılı geride bırakan Bireysel Emeklilik Sistemi’nde toplam fon büyüklüğü 1 trilyon TL’yi geçti. Haziran 2021’den bu yana yürürlükte olan 18 yaş altı BES uygulaması ise 3 yılda 1,2 milyon yeni katılımcıya ulaşarak sektöre doping etkisi sağlıyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “3 yıllık süreçte BES’e dahil olan yeni katılımcıların yarısından fazlası 18 yaş altında. BES, ailelerin çocukları için yaptıkları tasarrufun da adresi oldu” diye konuştu.

Son yıllarda yüksek getiri performansı gösteren fonlar ile vatandaşların tasarruf ve birikimlerini değerlendirirken ilk tercihlerinden biri olan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2024’te de istikrarlı büyümeye devam ediyor. Mayıs ayında Gönüllü BES ve Otomatik Katılım Sistemi’ndeki toplam fon büyüklüğü 1 trilyon TL seviyesini görürken, Gönüllü BES katılımcı sayısı da 9 milyon eşiğini aştı. BES’teki büyümenin dinamosu ise Haziran 2021’de yürürlüğe giren ve üç yılı geride bırakırken 1,2 milyon yeni genç katılımcının sisteme katılmasını sağlayan 18 yaş altı BES uygulaması oldu.

Tasarrufun adresi Erken BES

Katılım esaslı BES ve sigortacılığın öncü şirketi Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 115 bin sözleşmeyi aşan Erken BES ürünüyle 18 yaş altı BES’te ilk 5 şirket arasında yer aldıklarını dile getirdi. Ayhan Sincek, “18 yaş altı BES ülkemizde tasarruf farkındalığının artmasında ve gelişmesinde çok önemli bir rol üstleniyor. 18 yaş altı uygulaması Haziran 2021’de yürürlüğe girmişti. EGM verilerine göre 3’üncü yılını geride bırakan uygulama 1,2 milyon katılımcıya ulaşarak sektörün itici gücü haline dönüştü. Bu üç yıllık süreçte BES’e dahil olan 2,2 milyon yeni katılımcının yarısından fazlası 18 yaş altında. BES, anne ve babaların sadece kendi emeklilikleri için değil çocukları için yaptıkları tasarrufun da adresi oldu” ifadelerini kullandı.

Erken BES’e ailelerden büyük ilgi

Katılımcı sayısının 1,2 milyona ulaştığı Erken BES’te en çok katılımın 102 bin sözleşme ile sıfır yaş grubunda olduğunu belirten Sincek, “Ailelerin çocuklarının geleceğini erken yaşlarda güvenceye alma farkındalığı gün geçtikçe artıyor. Tercih ettikleri emeklilik fonlarının getirileriyle birikimlerini büyüten ailelerimiz, çocukları hayata atılırken önemli bir destek sağlıyor. Çocuklarımıza teminat sunarken ailelerimizde de sağlık ve eğitim harcamalarında ek avantajlar sunduğumuz 18 yaş altına yönelik BES ürünleri büyük ilgi görüyor. Erken BES sektöre önemli katkılar sağlayarak büyümeye devam ediyor” dedi.

Gönüllü BES’teki 927 milyar TL’lik fon büyüklüğünde faizsiz fonların payının yüzde 20 olduğunun altını çizen Sincek, “Faizsiz BES fonlarımızla tüm katılımcılarımızın memnuniyetini artırmaya devam ediyoruz. Katılım Emeklilik olarak 17 faizsiz fon seçeneğimiz ile BES’in önemli bir paydaşınız, katılımcılarımıza kaliteli hizmet sunarak geleceklerini güvence altına alıyoruz” dedi.



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Sigorta, tarımın da güvencesi

Türkiye Sigorta, ülkemizde tarım alanında güvence sunan önemli kurumlardan olmayı sürdürüyor. Tarım sigortalarında sektör lideri olan Türkiye Sigorta, çiftçilere sunduğu kapsamlı ürünleri ile dolu, fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, taşıt çarpması, sel ve su baskını gibi doğal afetlerden kaynaklanan risklere karşı güvence sağlayarak; tarımın ve sürdürülebilirliğinin desteklenmesine de katkıda bulunuyor.

Türkiye ve dünyadaki bereketli tarım toprakları, son yıllarda artan doğal afetler, iklim değişiklikleri ve diğer risklerle karşı karşıya kalıyor. Türkiye Sigorta; ülkemizi de yakından ilgilendiren bu değişimlerden tarım sektörünün en az şekilde etkilenmesi yönünde oluşturulan tarım sigortalarında da liderliğini sürdürüyor. Tarım ve hayvancılığı ülkemizin stratejik varlıklarının başında gören şirket; ülke tarımının güvencesi ve geleceği adına imza attığı çalışmaları kararlılıkla sürdürüyor.

“Dünya çapında yapılan farklı araştırmaların sonuçlarına göre gelecek için en büyük sorunların başında gösterilen su ve besin yetersizliği, ülkemiz için de bir tehdit. Verimli bir çeşitliliğe sahip olan tarım topraklarımızın işlenmesi ve çiftçimizin/yetistircimizin desteklenmesi sadece bir iş değil, stratejik bir görevdir” diyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; tarım sigortalarında edindikleri liderlik konumundan gurur duyduklarının da altını çizdi.

14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü vesilesiyle değerlendirmelerde bulunan Çakmak, tarım sektöründe sürdürülebilirliği sağlamanın en etkili yolunun tarım sigortaları olduğunu kaydederek sözlerini şöyle sürdürdü:

“Türkiye Sigorta olarak, sanayiye ve üretime sunduğumuz desteğin yanı sıra tarımımıza da güçlü bir şekilde destek olmaktan gurur duyuyoruz. Topraklarımızda tarım ve hayvancılığın gelişimini milli bir öncelik olarak görüyoruz. Bu nedenle tarım sektörü en büyük önemi atfettiğimiz konulardan biri ve bu alanda da lider konumdayız. Türkiye Sigorta olarak, topraklarımızın ve tarımın geleceği için taşıdığımız sorumluluğun bilincindeyiz. Çiftçilerimizin ve tarım işletmelerinin güvenliğini sağlamak ve tarımın sürdürülebilirliğini desteklemek için kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz. Türkiye'nin tarımsal potansiyelini en üst düzeyde değerlendirerek, gelecek nesillere daha sağlam bir tarım mirası bırakma taahhüdümüzü sürdüreceğiz”.

Türkiye Sigorta'nın gerek depremde etkilenen illere gerekse ülkemizin tüm bölgelerine desteğinin sürdürdüğünü ve tarım sigortaları alanında iddialı bir büyüme kaydederek, çiftçilerimize güvence sağlamak için çalışmalarına aralıksız devam ettiğini söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; “2023 yılında tarım sigortalarında sektör lideriydik, 2024'ün ilk çeyreğinde de liderliğimizi koruyoruz. Bu yılın ilk çeyreğinde yüzde 90 büyüme sağlayarak, 6,6 milyar TL toplam prim üretimine ve yüzde 48 pazar payına ulaştık. Bu üretime karşılık 560 bin adet poliçe düzenledik. Devlet Destekli Tarım Sigorta branşlarının tümünün satışında da TARSİM kurumu adına aracılık ederek, sektörün prim üretimine destek oluyoruz. Bununla birlikte; TARSİM havuzuna reasürör desteği de sağlıyoruz. Ayrıca; çiftçilerimizin "Tarladan Sofraya" sürecindeki sigorta ihtiyaçlarını daha net tespit ederek hem tarım ürünlerinin hem tarımsal işletmelerin hem de tarımsal araçların sigorta ihtiyaçlarında sektöre öncülük etmeye devam ediyoruz” dedi.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

100 yıla 1 kala nice yıllara Anadolu Sigorta!

Anadolu Sigorta; iyi günde, kötü günde, okulda,
işte, seyahatte tek bir şey kaybetmeyin diye tam 99 yıldır sizinle.



Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta Çalışanlarına Sağladığı İmkanlara Bir Yenisini Ekledi

İnsan kaynaklarının bir işletme için en önemli sermaye olduğunun bilincini taşıyan Türk Nippon Sigorta personele sağladığı eğitimlerin yanı sıra vermiş olduğu yan haklarla da çalışan mutluluğunu en üst seviyede tutmayı hedefliyor.

Personele sağladığı imkanlara yakın zamanda bir yenisini ekleyen Türk Nippon Sigorta geçtiğimiz sene çalışanlarına verdiği ücretsiz spor kartının yanı sıra her ay çalışanların ev alışverişlerine destek sağlamak amacıyla uzun bir süredir dağıttığı hediye çeklerini dijital ortama taşıdı. iWallet uygulaması ile giyim, gıda, teknoloji, sağlık vb. alanlarda geniş bir kullanım alanı ve kolay bir alışveriş deneyimi sağlayan Türk Nippon Sigorta çalışanlarına daha fazla kategoride alışveriş yapma imkânı sundu. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak çalışanlarının mutluluğuna büyük önem verdiklerini ifade etti. Çalışanlarına hem yan haklar konusunda hem de kişisel gelişim tarafında birçok fırsat sunduklarını kaydeden Pamukçu, “Türk Nippon Sigorta çalışanlarının yaşam boyu öğrenmeyi benimsemeleri için çalışıyoruz. Bu, bizim için şirket kültürümüzün önemli bir unsuru. Bunların dışında, şirket içi süreçlerimizi kurarken ya da yenilerken çalışan motivasyonunu ve bağlılığını daima ön planda tutuyoruz. Tüm çalışanlarımızı dinleyerek onların fikirlerini alıyoruz. Özellikle yeni projelerde genç çalışanlarımızın görüşleri bizler için oldukça önemli oluyor” dedi.

Çalışanlarından aldıkları fikirlerle sürekli yeniliklere imza attıklarından da bahseden Pamukçu, “Çalışanlarımıza spor, kişisel gelişim ve yan haklar konularında destek vererek Şirket içinde motivasyonu en üst seviyeye çıkarmak istiyoruz. Gerçekleştirdiğimiz yeni uygulama ile, artık tüm çalışanlarımız ihtiyaçlarını dijital yollardan hızlıca temin edebilecekler. Çalışan memnuniyeti sağlayıp sürdürmek bizim en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Bu doğrultuda İK süreçlerimizi farklı uygulamalarla besliyor, geliştiriyor ve şirket içinde birçok yeniliği hayata geçiriyoruz” ifadelerini kullandı.

‘Genç Çalışanlarımız Sayıca Artıyor’

Özellikle son yıllarda Z ve Y kuşağından çalışanların şirket içinde sayıca arttığını belirten Pamukçu, şunları söyledi: “Bunun sonucunda şirket içerisinde sinerjimiz ve hareket alanımız daha bir canlandı diyebiliriz. Şirketimizin %45’lik bir kısmı Y ve Z kuşağından oluşuyor; bu nedenle bu kuşakların ve genç yeteneklerin şirketinizi tercih etmeleri için sağladığımız imkanlarda fark yaratmanız gerekiyor. Biz bu farkı, Türk Nippon Sigorta olarak, çalışanlarımızın hem kişisel hem de mesleki gelişimlerine önem vererek ve onları bu alanda her zaman destekleyerek yarattığımızı düşünüyoruz. Sigorta sektörü hedef ve satış odaklı bir sektör. Yıl içerisinde hedeflerimize koşarken bir yandan da çalışanlarımızın gelişimini ve motivasyonlarını artırmak bizim için oldukça önemli.” dedi.

Türk Nippon Sigorta’nın spor branşlarında da personeline çeşitli imkanlar sunduğunu ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu “Şirketimizin futbol takımı ile İstanbul içi ve İstanbul dışı futbol turnuvalarına katılırken, yeni kurduğumuz erkek ve kadın voleybol takımlarımızla da çeşitli turnuvalarda boy gösteriyoruz. Ek olarak çalışanlarımıza kürekten, pilatese, yüzmeye kadar çeşitli spor branşlarında kullanabileceği spor kartı desteği de vermekteyiz. Spor önem verdiğimiz bir dal. Reklam stratejilerimizi de Türk Sporunun gelişmesine yardımcı olacak projelere sponsor olma üzerine kurguluyoruz. Spor ve sporcunun gelişime katkı sağlamak bizim için büyük bir motivasyon kaynağı oluşturuyor.” şeklinde konuştu.



HDI Sigorta Milli Yelkenci Ecem Güzel'in Yanında!

İnovatif yaklaşımlarıyla sigortacılık sektörüne öncü olacak çözümler ve ürünler geliştiren HDI Sigorta, Türk sporuna ve sporcusuna desteğini sürdürüyor. Geçtiğimiz aylarda Galatasaray Yelken Şubesi sporcusu ve milli yelkenci Ecem Güzel'in ana sponsorluğunu üstlenen HDI Sigorta, kulüp yöneticilerinin katıldığı bir tören ile Güzel'in başarılarını Galatasaray Spor Kulübü Kalamış Tesisleri'nde kutladı.

Sigorta sektörünün öncü firmaları arasında yer alan HDI Sigorta spordan sanata, bilimden kamusal faydaya kadar geniş perspektifte ele aldığı sponsorluklarıyla Türkiye'ye katkı sunmaya devam ediyor. Türk sporu ve sporcusunun yanında olma misyonuyla hareket eden ve geçtiğimiz aylarda milli yelkenci Ecem Güzel'in ana sponsorluğunu da üstlenen HDI Sigorta aynı zamanda yarışmalarda dereceler elde eden sporcuları kutlamayı da ihmal etmiyor. HDI Sigorta bu doğrultuda profesyonel kariyerine birçok dereceyi sığdıran, 2020 Tokyo Olimpiyatları'nda Türkiye'yi gururla temsil eden ve Arjantin Mar del Plata'da gerçekleşen ILCA 6 Dünya Şampiyonası'nda kazandığı sıralamayla ülkemize Paris 2024 Olimpiyat Oyunları için yelkende ilk kotayı kazandıran Ecem Güzel'in başarılarını HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Niyazi Yelkencioğlu ve yönetim ekibinin katılımıyla Galatasaray Spor Kulübü Kalamış Tesisleri'nde kutladı.

“Sporcularımız bizim gözbebeğimiz”

Spora ve sporculara verdikleri değeri sürdüreceklerini belirten HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, “Ülkemizde yetişen her bir sporcu bizim için çok kıymetli. Sporcularımızın ülkemize ve kulüplerimize sağlayacağı katkı, uluslararası başarılarımızda kilit rol oynuyor. Bu nedenle sporcularımız bizim gözbebeğimiz. HDI Sigorta olarak uzun zamandır gençleri destekliyor ve ülkemizde sporun gelişimini sağlayacak imkanlar sunmaya çalışıyoruz. Bu noktada geçtiğimiz aylarda Galatasaray Spor Kulübü sporcusu ve milli yelkenci Ecem Güzel'in ana sponsorluğunu üstlendik.

Genç yaşına birçok başarıyı sığdıran Ecem'in çıktığı her yolda bizi en güzel şekilde temsil edeceğine ve gelecek süreçte yeni büyük başarılar elde edeceğine inancımız tam. Ecem'in artık sarı kırmızı renklere gönül verenler ile birlikte HDI Sigorta'nın personellerinden iş ortaklarına, başarılarını dört gözle bekleyen büyük bir ailesi var.” dedi.

Kutlamada konuşan Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Niyazi Yelkencioğlu, amatör spor dallarında sponsorların desteğinin çok önemli olduğunun altını çizerek, “Sporcumuz Ecem Güzel'e sağladıkları katkılar için HDI Sigorta'ya çok teşekkür ediyoruz. Umuyoruz ki HDI Sigorta'nın destekleri ve Ecem'in disiplinli çalışmasıyla uluslararası arenada ülkemiz yelken sporunda da ciddi bir ilerleme sağlayacak. Tüm bu başarılar geleceğin yelken sporcuları için önemli bir motivasyon olacak” dedi.

Galatasaray Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Bora Bahçetepe ise “Ecem, Tokyo 2020'ye de katılmıştı. Akdeniz Oyunları'nda da ülkemize madalya getirmişti. Ecem'den yeniden ülkemizi gururlandıracak madalya getirmesini bekliyoruz. Yaptığı derecelerle madalyayı alabileceğini gösterdi. Her şey yolunda giderse ülkemize madalya kazandıracığına eminim” diyerek sporcularına güvendiklerini ifade etti.

Konuşmaların ardından HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan milli sporcu Ecem Güzel'e, HDI Sigorta çalışanlarının imzaladığı bir yelkenli maketini “Sana şans getirsin, rüzgarın bol olsun” diyerek hediye etti. Galatasaray Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Bora Bahçetepe de İşcan'a teşekkür ederek Galatasaray Spor Kulübü logolu bir plaket armağan etti.

Magdeburger mutluluğu!

Dünyanın en
önemli varlığını,
sağlığını güvence
altına alın!

**TAMAMLAYICI
'SAĞLIK'
SİGORTASI**

Sınırsız paket

Doğum
teminatlı
10'lu paket

Yatarak tedavi



Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

**Magdeburger
Sigorta**

Katastrofik Risklere Karşı Dayanıklı Finansal Sistem Konferansı 22-23 Mayıs 2024 tarihinde T-Rupt Teknoloji'nin katılımıyla Azerbaycan'da gerçekleştirildi



Selva Eren
Türk Reasürans Genel Müdürü

2022 yılının sonunda Türk Reasürans A.Ş.'nin iştiraki olarak kurulan ve YTÜ Yıldız Teknopark bünyesinde faaliyetlerini sürdüren T-Rupt Teknoloji, Azerbaycan'da gerçekleştirilen Katastrofik Risklere Karşı Dayanıklı Finansal Sistem Konferansı'na misafir oldu.

Türk Reasürans grubu bünyesinde faaliyetlerini sürdüren, akademik ve teknolojik yetkinlikleri üzerinden sigorta ve reasürans odaklı rekabetçi çözümler üreten ve global pazarlarda da ölçeklemeyi hedefleyen T-Rupt Teknoloji, Azerbaycan Merkez Bankası ve İçbari Sigortalar Bürosu tarafından düzenlenen konferansta yer aldı. Azerbaycan'ın depremselliği, yapılarının depreme karşı dayanıklılığı, gerçekleşebilecek depremlere karşı Azerbaycan'ın uğrayacağı mali kaybın bilimsel tahmin yöntemleri ve buna karşı alınabilecek finansal önlemleri içeren konferansta Türkiye ve Azerbaycan'dan deprem mühendisleri, yer bilimciler ve finans sektöründe tecrübeli yöneticiler önemli değerlendirmelerde bulundular.

Azerbaycan Merkez Bankası Sigorta Denetim ve Düzenleme Dairelerinden sorumlu Genel Müdür Ziya Aliyev: "Son zamanlarda ülkemize yakın bölgelerde meydana gelen doğal afetler, özellikle kardeş ülkemiz Türkiye Cumhuriyeti'nde yaşanan şiddetli depremin yol açtığı büyük çaplı hasarlar, zararı önleme politikalarının daha da güçlendirilmesini zorunlu hale getirmiştir. Ülkemizde konut ve sanayi tesislerinin yoğun gelişimi, yerleşim yerleri ve şantiyeler için deprem tehlikesi derecesinin güvenilir bir şekilde değerlendirilmesini gerektirmektedir. Bu durum, acil durumlara ve bunların yol açabileceği hasarlara karşı ülkenin savunma kapasitesinin güçlendirilmesi açısından önemlidir. Bu alanda lider olan kardeş Türkiye Cumhuriyeti'nin deneyimini almak, bizler için çok kıymetlidir." açıklamalarında bulundu.

Konferans'ta açılış konuşmasını gerçekleştiren ve öncelikle 6 Şubat depremleri sonrası ülkemize en hızlı şekilde yardım ekiplerini gönderen Azerbaycan Olağanüstü Haller Bakanlığı'na ve yaklaşık bir ay boyunca deprem bölgesinde arama kurtarma ve diğer faaliyetlerde görev alan Azerbaycan ekiplerine teşekkürlerini sunan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, konuşmasında "Yürüttüğümüz en önemli çalışmalarından biri, Türk Reasürans bünyesinde geliştirmeye başladığımız ve daha sonra da Türk Reasürans'ın %100 iştiraki olarak Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoparkı'nda kurduğumuz ve katastrof modelleme alanlarında faaliyet gösteren şirketimiz T-Rupt Teknoloji'de ürünleştirdiğimiz katastrof modelleme platformumuz CATMOD'dur. T-Rupt "Türkiye Deprem Modeli" olarak tabir ettiğimiz modeli ülkemizin depremselliğini ve yapı stokumuzun özelliklerini dikkate alarak geliştirmiştir. Bu model sayesinde 6 Şubat Kahramanmaraş Depremleri sonrası depremlerin "olay bazlı modelini" çok hızlı bir şekilde gerçekleştirmiş ve 10 günlük bir süreçte DASK'ın Kahramanmaraş Depremleri sonucu hasar tutarını yüksek bir isabet yüzdesiyle tahmin etmiştir. Türkiye'nin insan ve teknoloji kapasitesini kullanarak geliştirdiğimiz katastrof modelleme platformu CATMOD'dan Azerbaycan'ın da istifade etmesini diliyoruz." ifadelerine yer verdi.

Azerbaycan deprem aktivitesinin yüksek olduğu bir coğrafyada bulunmaktadır ve son 1500 yıl içinde büyük depremler tarafından sarsılmıştır. Bu gerçekten yola çıkarak ileriki yıllarda Azerbaycan'da meydana gelebilecek depremlere karşı yapılacak hazırlıklarda finansal etkinin tahmini, deprem modellemesi ve finansal kayıplara karşı alınabilecek önlemlere dikkat çeken konferansa, Azerbaycan kamu sektöründen bakanlıklar da dahil çeşitli kurumların katılımının yanı sıra finans sektöründen, özellikle de sigorta ve reasürans sektörlerinden şirketlerin temsilcilerinin katılımı sağlamıştır. Konferans, başta Türkiye ve Azerbaycan olmak üzere deprem kaynaklı mali risklere maruz bölge ülkelerindeki bilim ve finans çevrelerinin konu hakkındaki bilgilerini geliştirmeleri ve sorularına cevap bulmaları konusuna da büyük katkı sağlamıştır.

BES'LİLER İÇİN GÜZEL 2 HABER

Katılım Emeklilik'in sunduğu Emeklilik Yatırım Fonları, BES'in imkanlarından kendi şartlarınıza en uygun şekilde yararlanmanıza ve birikiminize yüksek getiri sağlamanıza imkan veriyor. Şimdi bunların arasına **iki yeni fon daha eklendi:**

• **Sürdürülebilirlik Fonu**

• **Kısa Vadeli Kira Sertifikaları Fonu**

Ve tabii her ikisi de faizsiz finans ilkeleriyle uyumlu.
Hemen değerlendirin.

**%100
FAİZSİZ**

**+%30
DEVLET
KATKISI**



Fon Asistanınız burada!

Katılım Emeklilik Fon Asistanı hangi BES fonlarını seçeceğiniz ve fonlar arasında nasıl dağılım yapacağınız konusunda özel finansal rehberlik için sizi bekliyor.

Katılım Emeklilik'in Diğer BES Fonları:

- Dengeli Katılım Değişken Emeklilik Yatırım Fonu
- Katılım Değişken Grup Emeklilik Yatırım Fonu
- Katılım Standart Emeklilik Yatırım Fonu
- Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu
- Katılım Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu
- Katılım Katkı Emeklilik Yatırım Fonu
- Agresif Katılım Değişken (Döviz) Emeklilik Yatırım Fonu
- Başlangıç Katılım Emeklilik Yatırım Fonu
- OKS Atak Katılım Değişken Emeklilik Yatırım Fonu
- Agresif Katılım Değişken Emeklilik Yatırım Fonu
- OKS Katılım Standart Emeklilik Yatırım Fonu
- Kira Sertifikaları Katılım Emeklilik Yatırım Fonu
- Gençlere Yönelik Atak Katılım Değişken Emeklilik Yatırım Fonu
- Kıymetli Madenler Emeklilik Yatırım Fonu
- Temettü Ödeyen Şirketler Katılım Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu

Kuveyt Türk Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası ve Katılım Emeklilik acentelerimizde bekliyoruz.

**Katılım
Emeklilik**
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

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



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





Barış Sezen

QCAR Mobilite Genel Müdürü

QCAR Mobilite birinci yaşını kutluyor

“Ekonomik, pratik, tam senlik yolculuk” sloganıyla yola çıkan QCAR Mobilite, birinci yıl dönümünü kutladı!

Mayıs 2023'te faaliyetlerine başlayan ve Maher Holding'in en yeni iştiraklerinden biri olan QCAR Mobilite, sunduğu yenilikçi mobilite çözümleriyle sektörde kısa sürede büyük bir etki yarattı.

Maher Holding bünyesinde, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın ortaklığı ile kurulan QCAR; güçlü sermaye yapısı ve farklı sektörlerde faaliyet gösteren grup şirketlerinin desteği ve sinerjisi ile araç kiralama sektörünün önde gelen oyuncularından biri olmayı başardı.

Quick Tower'daki merkez ofisinden sonra, İstanbul'daki Nef 22 Ataköy ve hemen ardından Kurtköy'deki ofislerini açarak hızlı bir ilerleme kaydeden şirket, geniş araç filosu ve üstün müşteri hizmetiyle müşterilerinin seyahat deneyimini kolaylaştırmaya devam ediyor.

Yakın zamanda dağıtım kanallarını genişletmek ve iş insanlarına yeni bir iş modeli sunmak amacıyla geliştirdiği franchise şubeliği alma fırsatını yatırımcıları ile buluşturmaya başladı.

QCAR Mobilite'nin 2024 hedefleri arasında yıl sonuna kadar Ankara, Bodrum ve İzmir havalimanları olmak üzere 3 yeni ofis ve 500'den fazla noktada franchise şubesi açmak var.

“İlk yılımızda büyük başarılarla imza attık”

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, birinci yıl dönümüne özel yaptığı açıklamada, "Bu özel günü kutlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. İlk yılımızda hedeflerimizi aşarak müşterilerimize kaliteli ve güvenilir hizmet sunmanın gururunu yaşıyoruz. Tüm takım arkadaşlarımıza ve acentelerimize teşekkür ederiz. QCAR olarak, dijitalleşmeyi merkezimize alarak mobilite çözümlerimizi daha da genişleteceğiz ve müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

“QCAR Mobilite, ekosistemimizin vazgeçilmez bir parçası”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise, QCAR Mobilite'nin grup içindeki önemine vurgu yaparak şunları söyledi: "QCAR sadece bir araç kiralama şirketi değil, bir mobilite şirketi olarak ekosistemimizin en önemli parçalarından biridir. İlk yılımızda gösterdiğimiz başarılar, QCAR'ın gelecekte ne kadar büyük bir potansiyele sahip olduğunu gösteriyor. Acentelerimizi finansal markete dönüştürme sürecimiz ile birlikte müşterilerimize sunduğumuz kaliteli hizmet ve yenilikçi yaklaşımlarla büyümeye devam edeceğiz."

QCAR Mobilite, birinci yılını kutlarken, gelecekte de yenilikçi çözümleri ve üstün hizmet anlayışıyla sektöre yön vermeye devam edecek. Birlikte daha nice başarılı yıllara!



AXA SİGORTA

AXA Evcil Hayvan Sigortası

Ailenin En Sevimli Üyelerine Tam Koruma

Aile Sigortacılığı anlayışımızla herkes için özel avantajlar sunuyor,
kedi ve köpek dostlarımızın sağlığını da AXA Evcil Hayvan Sigortası ile korumaya alıyoruz.



Ücretsiz
Kuduz Aşısı Hizmeti



Ek Prim Olmadan Ayakta/Yatarak Tedavi,
Muayene, Görüntüleme ve Daha Fazlası



Ücretsiz
Mikroçip Uygulaması



Kapsamlı ya da Standart
Alternatifli Plan Seçeneği

Anlaşmalı/anlaşmasız
tüm kurumlarda
geçerli

2 veya üzeri
evcil hayvanınızın
güvencesi için

%10
İNDİRİM

Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacısı Quick Sigorta, daha fazla avantaj sunan yeni Quick Kasko'yu tanıttı. %40'a varan fiyat avantajı ve lastik saklama hizmetiyle donatılan Quick Kasko benzersiz bir kasko ürünü.

Yeni kasko ürünüyle araç sahiplerinin hayatını daha da kolaylaştıran Quick Sigorta, trafik sigortasındaki liderliğini bu kez kaskoya taşımayı hedefliyor. Bu kapsamda halihazırdaki kasko ürününü özenle tasarlayıp yenileyen Quick Sigorta, sigortalılara bir dizi avantaj vad ediyor. Yenilenen bu ürünle piyasada çok daha rekabetçi hale geldiklerini söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Quick Kasko ile müşterilerimize sadece uygun fiyat değil, aynı zamanda kapsamlı koruma ve üstün hizmet sunuyoruz. Bu avantajlarımız sayesinde sektördeki konumumuzu güçlendirmeyi ve müşteri memnuniyetinde lider olmayı hedefliyoruz" dedi.

Fiyat ve servis avantajlarıyla öne çıkan kasko

Quick Kasko ürünü ile piyasadaki en rekabetçi kasko ürününi geniş teminatlarla sunan şirket, bu ürünün yanı sıra, Quick EQO Kasko ürünü ile yüzde 40'a varan fiyat avantajıyla muadillerinden ayrışıyor.

Ayrıca kasko ürünleri müşterilerine Quick Sigorta garantili servislerinde verilen hizmetlerde iki yıl boyunca orijinal yedek parça ve onarım garantisi sunarak, araç onarımını güvenle yapmanın kapılarını arıyor. Geniş anlaşmalı servis ağı sayesinde de Türkiye'nin her yerinde kaliteli ve güvenilir hizmet almak mümkün.

Kapsamlı koruma ve destek hizmetleri

Yepyeni Quick Kasko'da, hasar gören aracın yerine ikame araç sağlama, yol yardımı ve hasar sonrası bile hasarsızlık indiriminin korunması gibi avantajlar dikkat çekiyor. Ayrıca 7/24 erişilebilen Medline acil ambulans hizmeti ile Quick Sigorta acil durumlarda sigortalının yanında oluyor.

Ekstra avantajlarla tamamlayıcı hizmetler

Quick Kasko, kullanıcılarına sadece kaza ve hasar durumlarında değil, günlük hayatta da destek olacak ekstra hizmetler sunuyor. Ücretsiz lastik saklama ve yılda iki kez gerçekleştirilen mevsimlik lastik değişimiyle, araç bakımını daha da pratik bir hale getiriyor. Ömürlü parçalarda eskime payı düşmeme avantajıyla sunan bu ürün, yüzde 20 peşin ödeme indirimi ile fiyat avantajı sağlıyor.



Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü

***Türkiye'nin En
Çok Tercih Edilen
Trafik Sigortacısı
Quick Sigorta'dan
Yepyeni Kasko***



Nice Yıllara

Doğa
sigorta
güven doğasında var

10
.yıl

Sigortalıların Hayatını Kolaylaştıracak “Hasar Destek Merkezi” Ankara’da Kapılarını Açtı!

Asistans alanında ülkemizin önde gelen şirketlerinden RS Otomotiv Grubu çatısı altındaki Tur Assist, sigortalıların hayatını kolaylaştıracak Hasar Destek Merkezi’nin kapılarını ilk olarak Ankara’da açtı. Tur Assist Hasar Destek Merkezi açılışına birçok Sigorta Şirketi Yöneticisi ve Yetkilileri, acenteler, eksperler katılırken; açılışı Yenimahalle Belediye Başkanı Fethi Yaşar yaptı. Açılış töreninde kurdelayı kesenler arasında TOBB SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem de vardı. Yenilikçi Hasar Destek Merkezi vasıtasıyla hem sigortalılar hem acenteler hem de servislerin, uçtan uca süreç yönetimi sayesinde büyük bir rahatlığa kavuşması bekleniyor. Pilot uygulama Ankara’nın ardından İstanbul ve İzmir’de de hizmet vermeye başlayacak Hasar Destek Merkezi, ihtiyaca göre gelecekte diğer illerde de kurulacak.



Tam 28 yıldır Türkiye asistans sektöründe faaliyet gösteren Tur Assist, odağını müşteri deneyimine alarak sigortacılık ile otomotiv sektöründe büyük kolaylık sağlayacak Hasar Destek Merkezi’ni hayata geçirdi. Pilot uygulama olarak ilki Ankara’da açılan HDM ile kaza yapan araçların çekici ile veya sigortalılar tarafından merkeze gelmesiyle ön hasar tespiti yapılacak ve sigorta şirketinin belirleyeceği servislere onarım için yönlendirilmesi sağlanacak ve sigortalılara teminat dahilinde anında ikame araç sağlanacak. Araç onarımı bittiğinde ise Hasar Destek Merkezi tarafından sigortalıya aracı teslim edilecek. Diğer yandan herhangi bir limit veya poliçe ayrımı olmayacak.

Tur Assist’in devreye aldığı Hasar Destek Merkezi; hasar maliyetlerini minimize ederken, sigortalının ve acentenin servislerle olan iletişim süreçlerini hızlandırarak kolaylaştırma hedefiyle yola çıkıyor. Ankara’nın ardından İstanbul ve İzmir’de açılacak Tur Assist Hasar Destek Merkezi, ihtiyaca göre gelecekte diğer illerde de hizmete girecek. Sigortalılar için zamandan ve maliyetten tasarruf sağlayarak büyük rahatlık sağlayacaklarını belirten Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk “HDM ile asistans ve hasar dosya süreçlerini birbirine bağlayıp uçtan uca birleşik bir müşteri deneyimi sunmayı arzuluyoruz. Sigortalılarımız artık hem asistans hem de hasar onarımı kapsayan tüm süreçleri ayrı ayrı işlemler yapmadan tek nokta irtibatı ile çözme şansı buluyor.” şeklinde konuştu.

ALO KTT Hizmetinizde!



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



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi
sbm.org.tr



0 850 222 0 588



Unico Sigorta Acenteleri ile Mısır Turu'nda Buluştu

Unico Sigorta, Türkiye'nin farklı illerinden 2023 4. Çeyrek Satış Kampanyasında başarılı olan acenteleri ile "Antik Mısır" temalı gezide bir araya geldi. 27 Nisan – 3 Mayıs tarihleri arasında, yaklaşık 50 katılımcı ile gerçekleştirilen tur kapsamında, Unico Sigorta yöneticileri acenteleriyle birlikte Mısır'ın Antik Çağ'a dayanan tarihi ve kültürel zenginliklerini birlikte deneyimledi.

Yenilikçi sigortacılık ürün ve hizmetleri sunarak sürdürülebilir büyümeye hizmet eden Unico Sigorta, 27 Nisan – 3 Mayıs tarihlerinde acenteleri için bir Mısır seyahati organize etti. Turun ilk durağı, UNESCO'nun Dünya Mirası Listesi'nde bulunan, tarihi Kahire şehri oldu.

Dünyanın yedi harikasından biri olan Keops Piramidi başta olmak üzere esrarengiz Gize Piramitlerinin mistik atmosferiyle buluşan ziyaretçiler, Mısır Müzesi Turu'nun ardından Asvan'a hareket ettiler. Acenteler, Mısır'ın hayat damarı Nil Nehri kıyısındaki kültür ve turizm merkezlerinden Asvan'da, şehri keşfedip Philae Tapınağı'nı gezdikten sonra Cruise gemisine yerleşerek Luksor'a doğru harekete geçtiler.

Devam eden günlerde, Antik Mısır döneminde "Nubt" (Altın Kenti) olarak da bilinen Kom Ombo ziyaret edildi. Burada, bir yarı timsah tanrı Sobek'e, öbür yarı ise şahin tanrı Haroeris'e adanmış olan Kom Ombo Tapınağı'na da uğrayan ziyaretçiler, tapınağın ana eksen boyunca simetrik olarak düzenlenen alışlagelmişin dışındaki mimari yapısını da görme fırsatı yakaladı.

Edfu tapınağı ziyaretinden sonra Mısır'daki en büyük dini merkez olarak kabul edilen Luksor Tapınağı'na gitmek üzere Cruise gemisine dönüş yapıldı. Luksor'a ulaşan acenteler, Güney sığınağı anlamına gelen ve adeta açık hava müzesini andıran Luksor Tapınağı'nın tarihten günümüze kadar gelen ihtişamını ve her firavunun kendinden bir şeyler katarak geliştirmesi nedeniyle yapımı 2000 yıldan fazla süren görkemli Karnak Tapınağı'nı ziyaret ettiler.

Son günde ise yönünü firavunların gizemli mezarlığı olarak da bilinen Krallar Vadisi'ne çeviren Unico Sigorta acenteleri, ayrıca kadın firavuna ait Hatşepsut Tapınağı ile 18 metre yüksekliğe sahip olan ihtişamlı Memnon Anıtları da ziyaret etme fırsatı buldu.

Unico Sigorta Satış Direktörü Barış Tabakoğlu, "Unico Sigorta olarak tam 35 yıldır sigorta sektöründe değer yaratıyoruz. Bu yolculukta yıllardır müşterilerimizle aramızda bir köprü görevi üstlenerek her zaman yanımızda olan acentelerimiz bizim için çok kıymetli. Bu tip etkinlikler; onlarla bir araya gelmek, ilişkilerimizi güçlendirmek ve karşılıklı fikir alışverişinde bulunmak açısından oldukça keyifli bir vesile oluyor. Mısır'ın esrarengiz ve bir o kadar etkileyici atmosferinde acentelerimiz ile buluşmak, farklı bir kültürü birlikte deneyimlemek her birimiz için eşsiz bir anı oldu. Türkiye'nin her bir köşesinde bulunan güçlü acente ağıımız sayesinde her geçen gün daha da büyüyüyoruz. Bu başarıda payı olan tüm iş ortaklarımız ile birlikte daha nice yeni rotada buluşmayı diliyoruz." dedi.

“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

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

Magdeburger Sigorta, İş Ortakları ile Birlikte Karadağ'ı Ziyaret Etti

Magdeburger Sigorta, geçtiğimiz yıl düzenlediği kampanyalarda başarı gösteren iş ortakları ile Karadağ'a seyahat düzenledi. Seyahat sırasında bir Orta Çağ Kalesi içerisinde bulunan Kotor şehri, Perast Adası ve Port Montenegro gibi kentin tarihi ve önemli yerleri ziyaret edildi.

Geziye, Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Doğu Bölgeler Koordinatörü Nihan Bakmaz, Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Atilla, İstanbul Bölgeler Direktörü Murat Vergili ve Satış Strateji ve Kanal Yönetimi Direktörü Damla Esin ile Türkiye'nin dört bir yanından gelen başarılı acente temsilcileri katıldı.

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, marka olarak her zaman başarıları ödüllendirdiklerini belirterek "Acentelerimize verdiğimiz tüm sözleri zamanı geldiğinde yerine getiriyoruz. Magdeburger ailesi olarak sadece iş ortamlarında değil, sosyal aktivitelerle de bir araya gelmek bizleri mutlu ediyor. Burada "gönüldaş" olarak nitelediğimiz acentelerimizle çok keyifli ve kaliteli zaman geçirdik. Önümüzdeki dönemde bu gibi aktiviteleri düzenlemeye devam ederek acentelerimizin motivasyonunu en üst noktaya taşımak istiyoruz." şeklinde konuştu.





AVEON TRAKTÖR KASKO İLE ÇİFTÇİMİZİN YANINDA!

Aveon, çiftçimizin emeğini ve traktörünü her durumda korur.

- Arıza durumunda çekme ve kurtarma hizmetiyle işiniz asla yarım kalmaz.
- Aveon'da TARSİM poliçesi olan çiftçilerimize özel traktör kaskosunda %15 indirim fırsatı!
- Çarpma, çarpışma, devrilme, yuvarlanma, yanma ve hırsızlık gibi birçok riske karşı tam güvence sağlayan ek teminatlar.
- Traktörünüzü tüm doğal afetlere karşı kasko poliçenizle koruyun.
- Peşin ödemelerde %10 ek indirim imkânı!
- Zirai ekipman ve buna bağlı zirai ürünleriniz limitler dahilinde Aveon koruması altındadır.
- Traktör kabin teminatını kullanarak traktörünüzün tam bütünlüğünü sağlamış olun.

*“Bugün,
bugünü yaşı
diyerek
müşterileri-
mizin an’da
kalabilmele-
rini hedefli-
yoruz.”*

Pınar Kuriş

QNB Sigorta Genel Müdürü

Sigorta Life Dergi'nin yeni sayısında kapak konuğu olarak QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş'i ağırladık. QNB Sigorta'nın marka dönüşümünden, sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok konu başlığının konuşulduğu bu keyifli söyleşide Pınar Kuriş'in belki de hiç duymadığınız yönlerini de okuma şansına sahip olacaksınız. Sigorta Life Direktörü Serhat Bingöl'ün sorularını yanıtlayan Pınar Kuriş, sigortacılığın sadece rakamlardan oluşmadığını da samimi bir şekilde okuyucularımızla paylaştı.

Kısaca Pınar Kuriş'i tanıyabilir miyiz?

Merhaba, ben Pınar Kuriş; evliyim ve 14 yaşında bir kız çocuğu annesiyim. Bu röportajı yapacağımı söylediğimde kızım, 'Benden de bahset' dedi. O nedenle buradan kızıma da selamlarımı iletiyorum. Boğaziçi Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği bölümünden mezunum. Lisans, lisansüstü ve doktora derecelerine sahibim. Ağırlıklı olarak finans ve bankacılık olmak üzere 26 yıllık iş tecrübem var. Son 6 yıldır da QNB Sigorta'nın Genel Müdürü olarak kariyerime devam ediyorum. Bunlar, kendimle ilgili anlatacaklarımın özgeçmiş kısmıydı. Karakter özellikleriniz diye sorarsanız herhalde ilk olarak 'Meraklıyım' derim. Soru sormaktan korkmam, anlamadığımı anlayıncaya kadar içim rahat etmez. Yeni şeyler öğrenmeyi, spor yapmayı severim. Ayrıca amatör olarak müzikle ilgileniyorum.

Bir marka dönüşümü yaşansa da uzun zamandır bu çatı altında görev yapıyorsunuz. Şirketteki bu süreçten bahsedebilir misiniz?

QNB Sigorta yeni bir isim olmasına rağmen, aslında Türkiye'de 17 yıldır sigortacılık; Hayat ve Emeklilik ile Sağlık alanlarında çalışan bir şirkettiz. Arkamızda köklü bir sigortacılık deneyimi var. 2023 yılının ilk yarısında QNB Sigorta marka dönüşümünü yaşadık. Marka dönüşümümüzle beraber, ana hissedarımız ve ana iş ortağımız olan QNB Finansbank'ın gücünü arkamıza hissediyoruz. Geçen yılın sonunda bir marka lansmanı yaptık. Burada yeni sigortacılık anlayışımız olan 'Bugün, bugünü yaşa' söylemimizi paylaştık. Bu söylem ile aslında müşterilerimizin hem kendileri hem de sevdikleriyle ilgili endişelerini biraz olsun arka plana atabilmeleri, kendilerini an'da bırakabilmeleri adına hayata geçirdiğimiz çalışmaları ve kurumsal değerlerimizi, sigortacılık anlayışımızı anlattık.

Sektörünüz açısından 2023 yılı nasıl geçti? Öngörüleriniz gerçekleşti mi?

2023 yılına sektör olarak hepimiz farklı hayallerle başlamıştık ancak asrın felaketi olan Maraş depremleri yaşandı. Ardından ülkemizde genel seçim süreci oldu. Yılın ikinci yarısında hareketlenme gördük. QNB Sigorta olarak da marka dönüşümünün ardından arkamıza aldığımız yeni rüzgarlar ve heyecanlarla ilerlediğimiz bir yıl oldu. Branş bazında baktığımızda toplamda 4,7 milyarlık liralık bir prim büyüklüğüne ulaşıldı. Önceki yıla göre üretimimizi yaklaşık ikiye katlamış olduk. Hem Sağlık hem de Hayat Ferdi Kaza alanlarında pazar payımızı büyütme devam ediyoruz. Bankasürans kanalı bizim ana kanalımız. Bu kanaldaki hem şirket sıralamasında hem de pazar paylarında büyüdüğümüzü görüyoruz. Bu kanal özelinde, Hayat ve Ferdi Kaza Sigortaları'nda %10,64 pazar payıyla özel şirketler arasında 5. sıradayız. Tamamlayıcı Sağlık Ürünleri'nde yine Bankasürans kanalında %12,6 pazar payıyla 3. özel şirket durumundayız. Müşteri tabanımızda da 2022 yılında 7 milyonu aşkın müşterimizi, 2023 yılında 8 milyon üzerine taşıdık. Tamamlayıcı Sağlık alanında 3. yılımızı doldurduk. Bu alanda yeniyiz ama çok emin adımlarla ilerliyoruz. Burada da 100 bin adet sigortalı adedimizi aştık. Yeni satış kanallarımıza ve dijital kanallara yatırım yapmaya devam ettik.

2024 yılında şirketinizin hedefleri nelerdir? Yine 2024'te sigorta sektörü için öngörünüz nedir?

2024 yılı, alınan tedbirlerle beraber ekonominin yavaşlatılmaya çalışıldığı bir yıl oluyor. Bu kapsamda kredi arzının ve yükselen faizlerle beraber talebin de azaldığı bir döneme giriyoruz. Hayat sektörü açısından bakıldığında bu durum, Kredili Hayat ürünlerinde pazarın daralması demek oluyor. Bu anlamda, bu senenin daha zorlu geçmesi bekleniyor. Kredisiz Hayat tarafında şirketlerin yapması gereken, assistans veya ek teminatlarla birlikte ürünleri zenginleştirerek buradaki talebe daha iyi hizmet edebilecek ürün geliştirmeleri olacaktır. Sağlık, öngörülemeyen riskler açısından çok ciddi bir fırsat alanı. Şu anda hem Özel Sağlık hem de Tamamlayıcı Sağlık açısından baktığımızda sigortalı adedi 7 milyon seviyelerinde. Penetrasyon oranı %10'ın altında. Bu da sektörün çok ciddi bir büyüme fırsatı taşıdığını gösteriyor.

2024'te QNB Sigorta olarak ana hedefimiz her anlamda çeşitlilik sağlayabilmek. Bu amaçla, farklı ihtiyaçlara çözüm sunabilecek ürünleri rafımıza eklemeye devam edeceğiz. Hayat ve Tamamlayıcı Sağlık ürünümüz gibi ana ürün gruplarına yatırımlar yapmaya da devam ediyoruz. Bu ürünlerin yanına farklılaştırarak eklediğimiz ürünlerle, çeşitliliği sağlamayı hedefliyoruz. Ana kanalımız banka olmakla beraber, dijitaldeki direkt satışı da çok önemsiyoruz.

Özellikle pandemi ile birlikte insanların dijitale kaydığını görüyoruz. Ürünleri araştırmak ve uçtan uca satın alma süreciyle ilgili bu kanalları kullanmaya başladıklarını görüyoruz. Yeni jenerasyon her şeyi dijitalden yapmayı tercih ediyor. O yüzden bunlara yönelik yatırımlara devam edeceğiz. Onun dışında iş birlikleri de konsantre olduğumuz bir alan. Dijital tercihlerle beraber, eskiden mağazadan satın alınan ürünlerin, pandemi sonrası e-ticaret ile satın alındığını görüyoruz. Bu anlamda 'embedded insurance' denilen, müşterinin bir ürün satın alırken o ürünle beraber anlamlı bir sigorta ürününü eş zamanlı satın almasına yönelik iş birlikleri başlatmış durumdayız. Örneğin, QNB Sigorta olarak Papara ile yaptığımız iş birliği kapsamında scooter kullanıcıları kiralama işlemleri sırasında scooter sigortası olarak Ferdi kaza ürünümüzü de satın almaları mümkün. Yeni iş birliği fırsatlarını da değerlendirmeye devam ediyoruz.



Gamze Özkan

Serhat Bingöl



Tamamlayıcı Sağlık alanındaki yeni ürünleriniz nelerdir?

Sağlık, ciddi büyüme potansiyeli olan bir alan. Tamamlayıcı Sağlık, şirket olarak yatırım yaptığımız bir alan. İçeriği çok zengin bir ürün. Bunun iyi anlatılması, bireylerin ve şirketlerin tam olarak neyi satın aldıklarının farkında olmaları önemli.

Öncelikle, bireyin SGK anlaşmalı bir özel hastaneye hem yatarak hem de ayakta tedaviye hiçbir ücret ödmeden ulaşması çok önemli bir avantaj. Bunun dışında Tamamlayıcı Yaşam Paketi dediğimiz bir check up hizmetimiz var. Bu pakette müşterimizin hastalanmadan önce önlem almasını ya da erken teşhisle gerekli tedavileri erken almasını hedefliyoruz. Göz ve diş ile ilgili Tamamlayıcı Yaşam paketlerimiz de var.

Bizi heyecanlandıran bir diğer hizmetimizden daha bahsetmek istiyorum. Hepimiz hasta olduğumuzda doktordan randevu alıp, belli uzaklıktaki bir doktora ulaşmaya çalışıyoruz. Bazı günler işlerimizi bile bu randevulara yetişebilmek için aksatıyoruz. Oysa, Telehealth dediğimiz online hizmetler, çok hızlı bir şekilde dijitalden bir doktora ulaşmamızı sağlıyor. Bu paket kapsamında müşterilerimiz online psikolog, diyetisyen ve pedagog hizmetlerimize de ulaşabiliyorlar. Bu paketin güzel özelliği, 3 yıl boyunca yenilenen paketlere ömür boyu yenileme garantisi veriyoruz. 3 yıl sonra çıkacak her hastalığı kapsam içerisine alıyoruz.

Dijital projelere QNB Sigorta olarak çok önem veriyorsunuz. Son olarak WhatsApp üzerinden hizmet veren 'QNBilir' projenizi tanıttınız. Bu hizmeti detaylandırabilir miyiz?

Müşterilerimizin, QNB Sigorta'nın hizmetlerine en hızlı ve en kolay şekilde ulaşmalarını sağlamak en önemli hedefimiz. Banka kanalımızdan bile ürünlerimiz satın alınırken hiçbir şekilde kağıt kullanmıyoruz, uzun imza süreçleri uygulamıyoruz. Müşterilerimizin tamamen dijital onayı ile işlemlerini bitiriyoruz. Satış sonrası süreçte ise mobil uygulamamız ve çağrı merkezimiz üzerinden hizmet almaları mümkün.

WhatsApp hepimizin günde defalarca kullandığı bir uygulama. Whatsapp üzerinden sağladığımız QNBilir kanalımız ile müşterilerimiz, sohbet eder gibi kısa cümlelerle ihtiyaçlarını anlatabiliyorlar. Ayrıca oradaki menümüz üzerinden de işlem yapabiliyorlar. QNBilir WhatsApp kanalımızda her geçen gün talep artışı görüyoruz. Oradaki deneyim üzerinden yapay zekayı da eğiterek, daha fazla talebi içeri alarak işliyoruz.

Sosyal sorumluluk projelerinizi de takip ediyoruz. Bu konuları çok fazla konuşmayı sevmediğinizi biliyoruz ancak şirketinizin buradaki başarılı işlerini sizden dinleyebilir miyiz?

QNB Sigorta ailesi olarak sosyal sorumluluk projelerine özel bir önem gösteriyoruz. Bu kapsamda Geleceğe Değer diyor, geleceğe değer katacak sosyal sorumluluk çalışmaları için hedeflerimizi belirliyoruz. Bu anlamda çalışanlarımızdan da katkı sağlamalarına yönelik talepler alıyoruz. Bu bizi çok heyecanlandırıyor.

Sürdürülebilirlik teması üzerine kurguladığımız projelerimizi Güzel Çevre, Güzel Yaşam ve Güzel Toplum olarak 3 ana başlıkta hayata geçiriyoruz. Güzel Çevre'de dünyayı daha iyi yaşanabilir hale getirmek üzere olan projelerimiz oluyor. Güzel Yaşam'da sağlıklı yaşam konusunda kendimize, sevdiklerimize ve müşterilerimize yönelik neler yapabiliriz diye düşünerek projelerimizi geliştiriyoruz. Son olarak Güzel Toplum başlığında ise sosyal sorumluluk anlamında neler yapabiliriz diye çalışanlarımızla iş birliği yapıyoruz.

Güzel Yaşam kapsamında, şirket olarak spor yapmaya ve iyi olma hissini artırmaya yönelik çalışmalarımız oluyor. Burada koyduğumuz hedeflerle yarışarak hem birbirimizi geçmeye hem de sağlıklı olmaya odaklanıyoruz. Geçen sene 'Yürüyelim, Hareket Edelim' mottosuyla çıktık, 150 milyon adım atıldı. Her atılan adımda bağış yapmayı hedefleyerek AÇEV'e bağışta bulunduk. Bu sayede çalışanlarımız hem sağlıklı yaşam için hem de AÇEV için yürümüş oldular. Onun dışında AFAD ile beraber deprem bölgesine yaptığımız bir çalışma vardı. Deprem bölgesindeki öğrencilerin eğitim imkanlarını artırabilmek ve sigortacılığı tanıtmak adına online platform üzerinden bir çalışma yaptık. 22 arkadaşımız bu eğitime katıldı ve öğrencileri iş hayatına hazırlayabilmek için sertifikasyon programı düzenledik. Sonrasında 6 haftalık eğitim sonucunda 6 öğrencimiz sertifika alma şansı elde ederken, bir öğrencimiz de bizden iş teklifi aldı ve kendisi şu anda QNB Sigortalı olarak şirketimizde çalışıyor.

En güzel projelerimizden bir diğeri ise pandemi döneminde başladı. Pandemi bulaşıcı olabilir ama 'İyilik de Bulaşıcıdır' diyerek yola çıktık. Çalışanlarımıza 'Biz Değil Sizler Söyleyin' dedik. Onlar da bu projeye çok büyük bir şevk ve heyecanla sarıldılar. Sosyal sorumluluk anlamında her ekip kendi projesini getirdi. Bu projelere şirket olarak biz de katkı sağladık ve o bayrağı elden ele taşıdık. Bu sayede fiziki olarak 'İyiliğin Bulaşıcı' olduğunu göstermiş olduk. Geçen sene de 16 projeye yaklaşık 2 bin kişinin hayatına dokunduk. Bir başka projemizde de Ege Orman Vakfı ile beraber çalışarak Mersin'in Silifke İlçesi'nde yanan bir ormanın yerine 10 bin tane fidan diktik. Her biri müşterilerimizin ve aslında hepimizin geleceğini temsil eden fidanlardan oluşan QNB Hayat Hatıra Ormanı'nın hayata geçmesine vesile olduk. Özellikle primini geri ödeyen ürünümüz 12 yıllık bir ürün. Oradaki ağaçları o müşterilerimiz için diktik. Onların birikimleri büyürken, oradaki ağaçlar da büyüyerek bir ormana dönüşecek. Bu projemize de her yıl devam edeceğiz.

Pandemi dönemi size ne öğretti?

Pandemi aslında hepimize çok farklı şeyler öğretti. İlk başta çok büyük bir şok yaşadık. Sonuçta kendi ebeveynlerimizin bile görmediği, yaşamadığı bir tecrübeydi. Bir anda evlerimize kapandık. Kendimizin ve sevdiklerimizin yaşam korkusu ortaya çıktı. Çok büyük krizler insanların konfor alanından çıkması için vesile oluyor. Ben bir genel müdür olarak evden çalışmayı hiç aklıma getirmemiştim. Teknolojik olarak alt yapımız olduğu halde online bir toplantı yapma fikri hiç aklımıza gelmiyordu.

Mutlaka bu süreçte herkes farklı şeyler öğrenmiş ve tecrübe edinmiştir ancak ben burada kendi öğrendiğim şeyi paylaşmak istiyorum. 'İletişimi nasıl değiştirmemiz gerektiği' konusu, o dönem benim için en büyük zorluklardan birisiydi. Tam 52 hafta boyunca evde her pazar günü, kendi imkanlarımla kısa videolar çektim. Şirketle ilgili çalışanlarımıza vermek istediğim mesajları bu şekilde verdim. Daha sonra ofislere dönmeye başladığımızda, koridorda yürürken bile çalışanlarımızla yaptığımız sohbetlerden bir şeyler öğrendiğimizin farkına vardım. Anladım ki pandemi dönemi yaptığımız online toplantılarda sadece iş konuşmak durumunda kalmışız. Halbuki pandemi döneminde hepimiz aynı zorluklardan geçiyorduk, geçtik. Fakat hepimiz kendi tecrübelerimizle bunu yenmeye çalıştık ve herkes kendi çözümünü bulmaya çalıştı. Başarılı olanlar da olamayanlar da ciddi tecrübeler elde etti. Bu durum da bana bir ışık yakmış oldu. Tekrar kamera karşısına geçtim, her hafta yeniden videolar çekmeye başladım. Ancak bu defa tamamen iş dışında konularla bunu yaparak, adına da 'Küçük Bir Adım' dedik. Adımlar belki küçüktü ama fiziksel olmayan bağı kurmak ve pozitif paylaşımı sağlamak için bir adım attık. 2022 yılına geldiğimizde ise şunu fark ettim, hep ben konuşuyorum. Artık bu projenin interaktif olması gerektiğine karar verdik. Herkesin bir deneyimi var diyerek yola çıktık ve 2 haftada bir 20 kişilik gruplarla 'Küçük Bir Adım' sohbetleri yapmaya başladık. Herkes kendi başarılarını ya da başarısızlıklarını anlatmaya başladı. 'Küçük Bir Adım' projemizle, online bir toplantıda gülebildiğimiz, eğlenebildiğimiz ve hatta ağlayabildiğimiz farkına vardık. Gerçekten birbirimizin hayatına dokunduk ve fark yarattık. Sonuç olarak, o küçük adımı atmamız lazım. İlk adım zor bir adım ama attıktan sonra arkamıza döndüğümüzde çok büyük yol kat ettiğimizi göreceğiz.

Kısa Kısa...

Çalışma hayatınızda olmazsa olmazınız nedir?

'Hayır' kelimesini duymayı hiç sevmiyorum. Bana hayır cevabı verildiği zaman da arka planını anlamak için çok soru soruyorum. Hayır kelimesinin kabul edilmesine de biraz alerjim var diyebilirim. Bu dünyada imkansız diye bir şey olmadığını düşünüyorum, sonuçta her şeyin bir çözümü var. Sadece neyin, neden olmadığını anlayarak ona bir çözüm üretmek kıymetli. Ekip arkadaşlarımıza da bunu hep anlatıyorum ve aynı zamanda bu konuda rol model olmaya çalışıyorum. Onları biraz zorluyor olabilirim ama benim temel düşüncem imkansız diye bir şey yoktur.

Çalışma arkadaşlarınızda en çok neyi ararsınız?

Burada, QNB Sigorta olarak değerlerimize döneceğim. Kurumsal değerlerimiz kapsamında 6 ana değerimiz var. Bu değerler de tamamen çalışanlarımız tarafından belirlenen değerler. Amaca Değer, İş Birliğine Değer, Güvene Değer, Yeniliğe Değer, İnsana Değer, Geleceğe Değer...

Burada ne demek istiyoruz; biz QNB Sigorta ailesi olarak aynı hedefe el ele, kol kola ve aynı heyecanla koşarız. Bunu yaparken yeniliği memnuniyetle kucaklarız. Önceliğimizde de hep insan var. Tüm bu yaptıklarımızla da çalışmalarımıza, 'Bugün, bugünü yaşa' diyerek gelecek odaklı bakarız. Ekip arkadaşlarımızın da bu bakış açısına sahip olması benim için çok kritik. Ne mutlu ki böyle bir ailede görev yapıyorum. Bu nedenle kendimi şanslı hissediyorum.

Hobileriniz nelerdir?

Pandemi döneminde eşimle beraber bir hobi kazandık. Ortak bir hobimizin olmasını da çok istiyorduk. Birkaç spor dalını denedik ama bunlar uzun süreli olmadı. Ama pandemi döneminde tam olarak aradığımız hobiye bulduk. Eşim çok güzel gitar çalıyor. Ben de şarkı söylemeyi çok severim. Benim de bildiğim bir şarkıyı çalmasını rica ettim. Bu şekilde söylemeye başladım, çok da güzel oldu. Eşim gitarist ben de solist olarak devam ediyoruz. Dost sohbetlerinde şu anda amatör olarak söylüyoruz. Belki yakında orada da bir proje gelebilir.

Çay insanı mısınız yoksa kahve mi?

Benim öyle büyük bir tiryakiliğim yok. Olmazsa yaşayamam gibi bir durumum yok. Eskiden çay insanıydım ama çok ciddi bir şeker tüketimi oluyordu. Artık kendimi kahve insanıyım olarak tanımlayabilirim. Günde 2 kahve içerim.

Bu keyifli sohbet için Sigorta Life ailesine teşekkür ediyorum.



QNB Sigorta, Yılın En İyi Sigortacılık Firması Ödülü'nün Sahibi Oldu

"Bugün, bugünü yaşa" söylemiyle müşterilerinin yalnızca gelecek endişelerini azaltmakla kalmayıp her anlarında yanlarında olarak bugünü doyasıya yaşamalarını hedefleyen QNB Sigorta, hayata geçirdiği çalışmalarla Hacettepe Üniversitesi'nin düzenlediği Kristal Geyik Ödülleri'nde Yılın En İyi Sigortacılık Firması Ödülü'nün sahibi oldu.

Müşterilerinin ve çalışanlarının hayatlarını yarınlar için olduğu kadar bugün de kolaylaştırmak için hizmetler sunan QNB Sigorta, Hacettepe Üniversitesi tarafından düzenlenen Kristal Geyik Ödülleri'nde En İyi Sigortacılık Firması Ödülü'nü almaya hak kazandı. Sigortacılık sektöründe ödül alan ilk ve tek şirket olarak öne çıkarak başarısını ortaya koydu.

Hacettepe Üniversitesi'nin ilk kez 2018 yılında düzenlediği Kristal Geyik Ödülleri, Hacettepe Üniversitesi öğrencilerinin kullandıkları oylar sonucunda farklı sektörlerden en başarılı şirket ve isimleri seçiyor. Seçilenler, her sene Hacettepe Üniversitesi öğrencileriyle bir araya gelerek ödülleri alıyor. Düzenlendiği ilk yıldan bu yana büyük bir ilgi toplayan ödül töreni, her sene önemli markalara ve isimlere ev sahipliği yapıyor.

Bu yıl altıncısı gerçekleşen ödül töreninde QNB Sigorta, kendi sektöründe ödül alan ilk sigorta şirketi oldu. Sektörde yarattığı farkı ürün ve hizmetleriyle ortaya koyan şirket, sigortacılık faaliyetlerindeki başarısıyla ulusal ve uluslararası endekslerden aldığı takdir ve ödüllere bir yenisi daha ekledi.

Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München

HDI Fibaemeklilik'ten yeni YouTube video serisi: HDI Fibaemeklilik Fonla Büyüt

Bireysel Emeklilik (BES) ve sigorta sektörünün dinamik oyuncusu HDI Fibaemeklilik, YouTube kanalında yeni bir video serisini hayata geçirdi. 'HDI Fibaemeklilik Fonla Büyüt' adını taşıyan yeni video serisinde, emeklilik ve yatırım fonları ile finansal planlama konularında kapsamlı bilgiler izleyiciyle buluşuyor. Video serisinde portföy yönetim şirketlerinin temsilcilerinin de fonlarını ve stratejilerini anlattığı videolar yer alıyor. Yatırım ve fon dünyasını mercek altına alan video serisinin ilk konukları ise video serisine katkılarını sürdürecek ekonomist Prof. Dr. Sadi Uzunoglu ve ekonomist Mert Yılmaz oldu.

Bireysel Emeklilik (BES) ve sigorta sektöründe birçok ilke imza atan HDI Fibaemeklilik, YouTube kanalı üzerinden yatırım ve fon dünyasını mercek altına alan bir video serisini izleyicilerle buluşturdu. 'HDI Fibaemeklilik Fonla Büyüt' video serisinde, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), emeklilik ve yatırım fonları ile tasarruf konularına ilişkin kapsamlı ve rehber niteliğinde bilgiler yer alıyor. Sektörün önde gelen uzman isimleri ve akademisyenlerin yanı sıra portföy yönetim şirketi yöneticileri de, katılımcılara sunulan fon içerikleri hakkındaki bilgileri izleyicilerle paylaşıyor.

Yatırım dünyasındaki son gelişmelere ışık tutacak, BES, emeklilik yatırım fonları, finansal-yatırım okuryazarlığı gibi konularda kapsamlı bilgileri içerecek video serisinin ilk videolarında, serinin devamında da katkıda bulunmayı sürdürecek olan iki isim yer aldı. Prof. Dr. Sadi Uzunoglu "Tasarruf Nedir, Nasıl Değerlendirilmeli? Bireysel Emeklilik (BES) Nedir?" sorularına yanıt verirken, Mert Yılmaz "Neden Bireysel Emeklilik Yaptırmalıyım?" başlıklı videosunda BES'e dair tüm merak edilenleri anlattı.

HDI Fibaemeklilik, finansal planlama yapmak, geleceği için adım atmak isteyen herkesi, BES, emeklilik yatırım fonları ve çok daha fazla konuda tüm soruların cevap bulacağı YouTube kanalına davet ediyor.

HDI Fibaemeklilik, haftalık fon bültenleriyle de piyasanın nabzını tutuyor

HDI Fibaemeklilik, Ocak 2024'ten bu yana müşterilerine mail ve sms ile gönderdiği haftalık fon bültenleriyle de fon içerikleri hakkında detaylı bilgiler sunmaya devam ediyor. HDI Fibaemeklilik'in sunduğu haftalık fon bültenlerindeki içeriklerden, yalnızca HDI Fibaemeklilik katılımcıları değil, BES sistemindeki tüm katılımcılar faydalanabiliyor. Güncel piyasa koşulları ışığında hazırlanan bültenlerle katılımcılar, kendilerine sunulan emeklilik yatırım fonları arasından fon modelini belirleyebilme, yatırım tercihlerine göre emeklilik fonlarını seçebilme imkanı yakalıyor. BEFAS'a açık fonlardan oluşan fon tavsiye modeli ile sektördeki her gönüllü BES sözleşme sahibi HDI Fibaemeklilik fon tavsiyesini kendi portföyüne yansıtabiliyor.

Bültenlerde yurt içi ve yurt dışı piyasa gelişmeleri ve öngörülere, haftanın öne çıkan fonları, HDI Fibaemeklilik'in fon getirileri ve performansları, fon paketleri detayları, yatırımcı eğilimleri ve güncel fon tavsiyeleri gibi birçok başlıkta bilgilendirmeler yer alıyor. 'BES'leyici Bilgiler' isimli bölümde ise portföy yöneticilerinin gözünden fonların yatırım stratejisi, içeriği ve hem yaş hem de risk algısına göre önerileri tercih edilebileceğine dair detaylar sunuluyor.



HDI Fibaemeklilik'in YouTube kanalına,
QR kod üzerinden ulaşabilirsiniz.



HDI | Fibaemeklilik



Yeşil Kart Sigortası ile
yurt dışı gezilerinizde
güvenle yolculuk yapın.



Detaylar için en yakın Sompo acentesine başvurabilirsiniz.

Aveon'dan Yeni Teknoloji Şirketi; 'Innaveon'

Kemal Gül

Aveon Global Sigorta Genel Müdürü ve
Yönetim Kurulu Üyesi



“Yeni teknoloji şirketimizle sektöre yeni bir anlayış kazandırmak istiyoruz”

Dijital dönüşüm ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla ön plana çıkan sektörün genç ve dinamik şirketlerinden Aveon Global Sigorta, yeni teknoloji şirketi Innaveon Teknoloji AŞ'yi kurarak Türkiye'ye ve sektöre değer katacak önemli bir adım attı. Yüzde 100 Aveon Global Sigorta sermayedarlığında IMU Teknopark'ta kurulan Innaveon, sigorta sektöründe yenilikçi ürünler ve çözümler geliştirmeyi hedefliyor. Yapılan resmi açıklamaya göre Aveon Global Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz, Innaveon Teknoloji AŞ'nin Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atandı.

Aveon Global Sigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Gül, Innaveon Teknoloji AŞ'nin kuruluşuyla ilgili düşüncelerini şu şekilde dile getirdi: "Aveon Global olarak, artan önemiyle bilinen Insurtech alanında çalışmalarımızı yoğunlaştırıyoruz. Teknolojiye yatırım yapmaktan çekinmeyen bir şirket olarak, sektörde yeniliklere öncülük etmek amacıyla Innaveon'u kurduk.

Innaveon, sigorta sektöründe devrim yaratacak yenilikçi ürünler ve çözümler geliştirmek üzere tasarlandı. Innaveon'u sadece yerel pazarda değil, global pazarda da rekabet edebilir bir konuma ulaşma hedefiyle kurduk. Bu yeni teknoloji şirketimizle uluslararası pazarda varlık göstermek için güçlü bir temel oluşturduk. Innaveon'un ve iş birliklerimizin gücüyle sektördeki dijital dönüşümü hızlandıracak ve geleceği şekillendirmek için özveriyle çalışacağız. Üniversiteler ve girişimcilik ekosistemi ile kuracağımız stratejik ortaklıklar sayesinde hem sektöre hem de topluma önemli katkılar sağlamayı hedefliyoruz. Yapay zekâ ve makine öğrenmesi gibi ileri teknolojileri kullanarak müşteri deneyimini iyileştirecek, sigorta süreçlerini dijitalleştirerek daha verimli hale getireceğiz.

Aveon Global Sigorta olarak, yenilikçi çözümlerle sigorta sektörüne değer katmayı amaçlıyoruz. Innaveon, sigorta sektöründe dijital dönüşümü hızlandıracak ve bu dönüşümle geleceği şekillendirecek bir anlayışa sahip. Bu yeni dönemde, iş birliklerimizden ve inovasyon gücünden faydalanarak Innaveon'u başarıya emin adımlarla ulaştıracakız."

Kemal Gül, sözlerini, sektördeki dijital dönüşümü hızlandırmak ve geleceği şekillendirmek için büyük bir heyecanla çalışacaklarını belirterek belirtti.

Evinizin deęerini bilen konut sigortası için buRAYa!

Ray Sigorta'nın Evime Değer Konut Sigortası ile
hem evinizi hem ailenizi hem de patili dostlarınızı
tam ihtiyacınıza yönelik üç farklı paket ile
güvence altına alın, **evinize değer katın.**



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAYsigORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Murat Tınkır
Sigorta Koordinatörü

Şerafettin Duman
Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Sigorta acentelerinin Türkiye'deki en büyük sivil toplum kuruluşlarından olan TÜSAF'ın 20. yaş gününe Uğurlu Oto Cam sponsor oldu.



Uğurlu Glass Busworld 2024 Fuarı'nda



Bu yıl İstanbul'da düzenlenen BUSWORLD 2024 fuarı Dünya çapında Otobüs ve yolcu taşımacılığı sektöründeki en son gelişmeleri ve trendleri sergileyerek katılımcılara geniş bir bakış açısı sunuyor. İstanbul fuar merkezinde 3 ayrı holde düzenlenen etkinlik yerel girişimlerden global markalara kadar geniş bir katılımcı kitlesini bir araya getiriyor. Busworld 2024 dünyanın en büyük ve en prestijli otobüs fuarlarından biri olarak kabul ediliyor.

Sektörde yenilikçi çözümlerin ve teknolojilerin sergilendiği dünya ve Türkiye'nin önde gelen markalarının yer aldığı bu platformda bizlerde UĞURLU GLASS olarak fuara katılım sağladık.

Sektörden *Kısa Kısa*

Millî Reasürans KKTC Sigorta Sektörü ile 11'inci Kez Buluştu

Millî Reasürans, KKTC'de sigorta sektörü ile uzun yıllara dayanan köklü ilişkilerini çeşitli etkinliklerle pekiştirmeye devam ediyor. Geleneksel olarak düzenlenen seminerlerde sektöre katkı sağlayacak konularda uzman konuşmacıların sunumları yer aldı.



Bu sene 21 Mayıs 2024 tarihinde Girne Lord's Palace Hotel'de 11'incisi gerçekleşen seminerde konuşmacı olarak Prof. Dr. Levent Kurnaz yer aldı. Prof. Dr. Levent Kurnaz, sunumunda iklim değişikliği ve sigorta sektörüne etkilerine değinerek Kıbrıs özelinde değerlendirmelerde bulundu. Ayrıca seminerde Millî Reasürans Genel Müdürü F. Utku Özdemir, Genel Müdür Yardımcısı V. Kaan Acun, Yurt İçi Reasürans Kabulleri Servisi Müdürü Seda Orman Küçükçirkin ve ekibinden Cansu Amcaoglu, Hayat Servisi Müdürü Neyir Can ve Hayat Servisi Müdür Yardımcısı Çağlar Aktaş yer aldı. Seminere KKTC Para, Kambiyo ve İnkişaf Sandığı İşleri Dairesi Müdürü Gürsel Gürbüz ve KKTC Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği Başkanı Börte Kağan Barlasoğlu'nun yanı sıra Kıbrıs sigorta sektöründe faaliyet gösteren 37 şirketten yaklaşık 135 kişi katıldı.



Anadolu Sigorta "Sağlık Sigortası" Kategorisinde "Türkiye'nin En İtibarlı İş Ortağı" Seçildi

Anadolu Sigorta, Marketing Türkiye ve Kuantum Araştırma iş birliğiyle düzenlenen B2B Excellence Awards'ta "Sağlık Sigortası" kategorisinde "Türkiye'nin En İtibarlı İş Ortağı" ödülünü kazandı.

Kurulduğu günden bu yana sigortacılık alanında yenilikçi ürün ve hizmetleriyle öne çıkan Anadolu Sigorta, müşterilerinin ihtiyaç duydukları tüm anlarda yanlarında olurken başarılarını ödüllerle pekiştirmeye de devam ediyor.

Anadolu Sigorta; Marketing Türkiye ve Kuantum Araştırma'nın dördüncü defa gerçekleştirdiği Türkiye'nin En İtibarlı İş Ortakları Araştırması'nda ödüle layık görüldü. 14 Mayıs'ta Wyndham Grand Levent'te gerçekleştirilen törende, B2B Excellence Awards'ta "Sağlık Sigortası" kategorisindeki "Türkiye'nin En İtibarlı İş Ortağı" ödülü, Anadolu Sigorta Sağlık Sigortaları Müdürü Didem Gürgensuyu Ermiş ve Sağlık Tazminat Müdürü Ayşegül Tözeren'e takdim edildi.

B2B Excellence Awards'ta "Türkiye'nin En İtibarlı İş Ortakları"nın çalışmaları geçen yıl olduğu gibi bu yıl da kapsamlı bir araştırmayla değerlendirildi. Kuantum Araştırma tarafından Türkiye temsili 12 ilde 2 bin 800 işletmeyle gerçekleştirilen araştırma sonucu 15 kategoride Türkiye'nin En İtibarlı İş Ortakları belirlendi.



- 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

Magdeburger Sigorta'dan Babalar Günü'ne Özel Kampanya

Magdeburger Sigorta “Babalar Günü’nü” özel bir kampanya ile kutluyor. 1-16 Haziran tarihleri arasında geçerli olacak kampanya ile 25-55 yaş arasındaki babalara yüzde 10 indirimli “Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” hediye etme imkanı sunuluyor.



“Sağlığınız bizim için her şeyden önce gelir” düşüncesiyle hareket eden Magdeburger Sigorta, babalara en değerli hediyelerden biri olacak bu sigorta ile onlara ekstra koruma sağlıyor. Magdeburger Sigorta’nın Babalar Günü’ne özel olarak sunduğu bu sigorta ek teminatlar ile kapsamı genişliyor ve adet limitini kendinizin belirleyebileceği planlar ile kişiselleştirilebiliyor. Magdeburger Sigorta acenteleri, Mini, Midi, Maxi ve Mega paket seçenekleriyle yeni poliçelere özel olarak sunulan “Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” babam için en güzel hediye diyenleri bekliyor.



Türk Nippon Sigorta Birim ve Bölge Müdürleri Koordinasyon Toplantısı Yapıldı

“Türk Nippon Sigorta Birim ve Bölge Müdürleri Koordinasyon Toplantısı 17 Mayıs tarihinde Wyndham Kalamış Otel’de gerçekleşti. Bölge müdürlüğü ve departman yöneticilerinin yanı sıra üst yönetimin de katıldığı toplantıda, 2023 yılı ve 2024 yılı ilk çeyrek değerlendirmesi ve 2024 yılının kalan dönemi için gerçekleştirilmesi gereken hedefler konuşuldu.

Toplantı ile ilgili değerlendirmede bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp PAMUKÇU, “Şirket stratejimiz olan düzenli büyüme mottosunu devam ettirmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu kapsamda birim ve bölge müdürlerimizle verimli bir toplantı gerçekleştirdik. Yıl sonuna kadar odaklanmamız gereken ürünlerde yapmamız gerekenler için bir yol haritası oluşturduk. Özellikle sağlık, kasko, konut ve nakliyat tarafında bu sene daha da büyük bir ivme yakalamayı hedefliyoruz. Bölge Müdürlüklerimizin sahadan aldıkları dönüşleri iyi yorumlayarak müşterilerimize daha da iyi hizmet vermek için çalışacağız.” şeklinde konuştu.

RS Otomotiv Grubu

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

RS Servis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPEKTİZ

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

RS Assurance

360° GÜVENCE
ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

MET teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

OtoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

CARSHINE

PROFESYONEL
DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

GARANTİLİ
OTO SERVİSİ

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

www.garantiliotoservis.com



f @ in | rsotomotivgrubu

www.rsotomotivgrubu.com

0850 777 40 77

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.