

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 33 | HAZİRAN 2023 • sigortalifedergi.com • 40 TL

SİGORTACILIKTA NELER OLUYOR?

Dergimizi
EU Eco Label sertifikalı
kağıda basıp
geri dönüştürülebilir
materyalden
ürettik.



| sigortalifedergi

sigortalifedergi.com



**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Sigorta



Eyvah Kaza Yaptım! Ne Yapacağım?

Bilindiği üzere trafiğe çıkan sürücü ve araç sayısı her geçen gün hızla artıyor. Trafiğin yoğunlaşması nedeniyle de çok fazla trafik kazası gerçekleşiyor. Yaşanılan kazalar kimi zaman sürücülerin ihmalkarlıkları nedeniyle olsa da trafiğin yoğunluğundan da kaynaklanabiliyor. Ancak trafik kazalarının oranı eskiye göre daha da üzücü bir şekilde artış gösteriyor. Bir kazaya karışma riskiyle karşılaştığınızda neler yapılması gerektiğine ne kadar hakimsiniz? Maddi hasarlı kaza yaptığınız zaman haklarınız neler? Aracınıza değer kaybı parası nasıl ödeniyor? Kaza sonrası sigorta haklarınız neler?

Trafik Sigortası Neyi Karşılar?

Trafik sigortası, araç sahibi herkesin yaptırması zorunlu olan bir sigorta çeşididir. Bu sigorta ile bir kişinin uğrayabileceği maddi ve bedeni zararlar güvence altına alınmış olur. Kişileri hem maddi hem de bedeni zararlara karşı güvence altına alan trafik sigortası yaptırılmadığında araçlar trafiğe çıkamaz. Peki, trafik sigortası ile güvence altına alınan durumlar nelerdir? İşte, trafik sigortasının karşıladığı durumlar.

Trafik sigortası kapsamın sağlık ile ilgili teminatlar da yer almaktadır. Üçüncü kişinin trafik kazası sonrasında bedenen bir zarar görmesi durumunda eski haline dönmesi için protez giderleri de dâhil olmak üzere tüm tedaviler, sigorta kapsamına dâhildir.

Zarar gören araçta ortaya çıkan değer kaybı sigorta ekspertleri tarafından tespit edilir. Bu değer kaybının tespiti, genel şart ekindeki esaslara göre yapılır.

Kaza sonucunda üçüncü kişinin ölümü bazı kişilerin ölenin desteğinden yoksun kalmasına neden olabilir. Bu durumda destekten yoksun kalan kişilerin zararının karşılanması adına genel şartlarda yer alan esaslara göre

Korur

tazminat belirlenir. Bu tazminat miktarının belirlenmesinde ise ölen kişi esas alınmaktadır.

Kasko Sigortası Neyi Karşılar?

Kasko sigortası; araçların yanması, çalınması ya da kaza sonucunda zarar uğraması gibi durumlar için güvence altına bir çeşit mal sigortasıdır. Bu sigortanın yapılması mecburi değildir. Ancak özellikle yıl içerisinde meydana gelen kazaların sayısı düşünülürse, kasko sigortasının yaptırılmasının ne kadar önemli olduğu anlaşılabacaktır. Peki, kasko sigortası neleri kapsıyor?

Kasko sigortası poliçesi, ana ve ek teminatlardan meydana gelir. Poliçede yer alan ana teminatlar, sigorta şirketleri tarafından standart olarak verilmektedir. Ancak ek teminatlar, kişilerin talebine göre belirlenir ve buna göre bir ücretlendirme yapılarak poliçeye yansıtılır. Sel ve su baskını teminatı, terör teminatı, ferdi kaza teminatı, alevsiz yangın teminatı gibi teminatlar poliçeye kişilerin talebine göre yansıtılır.

Haklarınızı Merak Ediyor Musunuz?

Maddi hasarlı kazada kusur oranına göre zararınızı karşı taraf karşılar. Kendi kaskonuz varsa kusur oranına bakmadan hasarınız karşılanır. Aracınızdaki değer kaygı kusur oranına göre karşı taraf tarafından ödenir. Sigorta şirketleri bu parayı ödemek zorundadır.

Peki, Neler Yapmanız Gerekliyor?

Araç için hazırladığımız dosyayı saklayın. Fotoğraflar ve tutanaklar ile sigorta şirketinize başvurun. İster mobil isterseniz bizzat başvuru yapabilirsiniz. Birçok sigorta şirketinin bilindiği gibi mobil de bu tarz uygulamaları mevcut. Bu sebepten dolayı üçüncü bir aracıya ihtiyacınız yok. Ancak hukuki bir durum olursa avukatla görüşebilirsiniz.



Bir yaz daha geldi!



Değerli Sigorta life okuyucuları;

“Sigortalı yaşayanların dergisi” mottosuyla yola çıktığımız dergimiz, sigorta, bireysel emeklilik ve ekonomi sektöründe gündemin nabzını tutmaya devam ediyor. Sektördeki gelişmeleri, okuyucularına, tarafsız bir şekilde aktarmayı ilke edinen Sigorta Life, sigorta ve bireysel emeklilik dünyasının önemli aktörlerine hem röportajlarla hem de kaleme alınan makalelerle yer veriyor. Elinizde tuttuğunuz bu özel sayıda yine ben ve arkadaşlarım harika bir iş çıkardılar. Sektör sorunlarını ve çözümlerini farklı perspektiften dinlediğimiz sektör yöneticileri ve mayıs ayı içinde olan biteni sunduğumuz bu sayı yine dopdolu oldu. Ak Sigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ile yaptığımız ve çekerken çok ama çok keyif aldığımız özel röportajı sayfalarımızda bulabilirsiniz.

Evet yaz nihayet geldi çattı. Tatile çıkma planları yapanlar için sigorta olmazsa olmazlardan. Biz de bu sayımıza birazda buna dikkat ettik ve sizin için tatil rotasını çizdik. Yazın dinlenecek şarkılardan filmlere kadar her şey bu sayımızda.

18 yıllık geçmişi olan çatı şirketimiz Santra Marketing Grubu bünyesindeki Sigorta Life, arkasındaki bu gücün verdiği enerji ve alışılmışın dışında bir çizgi ile haziran sayısı ile karşınızda

Şimdiden keyifli okumalar dileriz.
Bu arada tüm haber ve içeriklerimize
sigortalifedergi.com' dan ulaşabilirsiniz.

Sevgiler
Herkeseye keyifli okumalar

İsmail Öztürk
Kurucu
ismail@santramarketing.com

İçin- deki- ler

10

HABER |

DenizBank ile AXA Sigorta acentelik sözleşmesini uzattı

12

HABER |

Quick Sigorta altı yaşında!

14-15

HABER |

Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleri

16-17

HABER |

MHR GYO ve Quick Sigorta Birlikte Kentsel Dönüşüme Odaklanacak!

18

HABER |

Türkiye Hayat Emeklilik'ten Öncü Bir Adım: BES Birikim Hediyesi

20-21

HABER |

Katılım Sağlık, bir yılda 3 kat büyüdü

22

HABER |

HDI Sigorta Acenteler Konseyi İstanbul'da Buluştu

24-25-26

HABER |

Aksigorta, Depremi Maddi Riskini 'Hayata Devam Türkiye' ile Azaltacak

28-29

HABER |

Sompo Sigorta CEO'su Fahri Uğur, SEDDK'nın Trafik Operasyon Merkezi Uygulamasını olumlu bulduklarını belirtti

30

KAMPANYA |

BNP Paribas Cardif'in "Cihaz Koruma Sigortası" ile Yüreğiniz Rahat Olsun

32-33

HABER |

NN Hayat ve Emeklilik Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ne (WEPs) imza attı

34

RAPOR |

Quick Finans 2. El Oto Raporu

36-37-38-39

HABER |

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan: "Sektör, en büyük sınavı olan Marmara depremine hazırlanmalı"



SİGORTA LIFE

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com



| sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



40

ARAŞTIRMA |

BES'te Toplam Fon Büyüklüğü

439,6 Milyar Lira Oldu?

42-43-44-45-46-47

ÖZEL

RÖPORTAJ |

AK Sigorta Genel Müdürü, Uğur Gülen
Sigorta Life Sohbetleri'nin Konuğu Oldu

48

HABER |

HDI Sigorta'nın İkinci Nesil Acenteleri,
Hadi Genç'te Buluştu!

50-51-52

HABER |

"5 Yıldızlı Kaza Güvenliğine Sahip Aracınız
Hasar Onarımı Sonrası Sınıfta Kalabilir"

54-55

ARAŞTIRMA |

En güvende hissettiğimiz yer de risk
altında!

56

HABER |

Türkiye'de Kefalet Sigortası Potansiyeli

58-59

HABER |

Seyahat öncesi olmazsa olmaz!

60

HABER |

Doğa Sigorta Hedefe Ulaşan Acentelerini
Antalya'da Ağırladı

62

MAKALE |

Rekabet Odağı Değişebilir mi?

64-65

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik "Çocuğum İçin
BES" Ürünü ile 200 Bin Çocuğa Ulaşan İlk
Şirket Oldu

66

LIFE |

Rekabet Odağı Değişebilir mi? Hava
Kirliliği Sağlık Sorunudur!

68

KİTAP |

Kar, Köpek, Ayak

70-71

LIFE |

Henüz Türkiye'de olmayan ilginç sigorta
çeşitleri

72

SÖZLÜK |

Sahte Hasar Hikayeleri

72

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI

YATIRIM
SİGORTA GÜVEN
VİZYON
GELECEK
GAYRİMENKUL KAZANÇ
FİNANS POTANSİYEL

Türkiye'de ilk kez, değerini sigortanın garantisi ve finansın gücüyle yükselten bir yatırım ortaklığı var... MHRGYO.

Şehrin kalbinde, iş dünyasının beklentilerini karşılayan, uluslararası otoritelerin ödüllendirdiği yıldız yatırımı Quick Tower'ı hayata geçiren MHRGYO, yepyeni projelere hazırlanıyor. Finansal gücünü, konut sektöründe yeni finansal modeller geliştirmek, getiri potansiyeli yüksek projeler gerçekleştirmek için kullanıyor.

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr

DenizBank ile AXA Sigorta acentelik sözleşmesini uzattı

DenizBank ile AXA Sigorta arasında 12 yıldır devam eden münhasır acentelik sözleşmesi 2031 yılına kadar uzatıldı. AXA Sigorta'nın hayat dışı sigorta ürünlerinin dağıtım, pazarlama ve satışı, Türkiye'nin dört yanında milyonlarca müşteriye hizmet sunan DenizBank'ın satış ve dağıtım ağları aracılığıyla yapılmaya devam edilecek.

2011 yılında başlayan ve AXA Sigorta'nın hayat dışı sigorta ürünlerinin 15 yıl boyunca DenizBank satış ve dağıtım ağları üstünden pazarlanması ve satışı için yapılan iş birliği, 11 Mayıs 2023 tarihinde, DenizBank Finansal Hizmetler Grubu CEO'su Hakan Ateş ve AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in, Madrid'de düzenlenen törende imzalandıkları anlaşmayla uzatıldı. Bu kapsamda, DenizBank ve Axa Sigorta arasında 2026 yılında tamamlanması öngörülen iş birliği, 2031 yılına kadar 5 yıl daha devam edecek.

DenizBank Finansal Hizmetler Grubu CEO'su Hakan Ateş, imza töreninde yaptığı konuşmada, "DenizBank olarak her zaman ekosistem yaklaşımıyla hareket ediyor, güçlerimizi farklı paydaşlarımızla birleştirerek ülkemize sunduğumuz faydayı artırmayı önemsiyoruz. AXA gibi sigortacılıktaki köklü bilgi birikimine güvendiğimiz bir kurumla güven ilişkisi içinde tesis ettiğimiz iş birliğini sürdürülebilir hale getirmekten de mutluluk duyuyoruz. 2011 yılından bu yana uyum içinde ilerleyen, verimini hiç kaybetmeyen ortaklığımızın ve ekiplerimizin çalışmalarının karşılığını alıyoruz. İş birliğimizin yarattığı faydayı daha üst seviyelere taşımak adına, AXA Sigorta'nın hayat dışı sigorta ürünlerini, sayıları 650'yi aşan şubelerimiz ve dijital kanallarımız başta olmak üzere tüm kanallarımızla ülkemizin her köşesinde insanlarımızı ulaştırmaya devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemin kurumlarımız için hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken de imza töreninde yaptığı konuşmada şunları söyledi: "AXA Sigorta olarak, geniş yelpazedeki ürün ve hizmetlerimizi Türkiye'nin dört bir yanındaki müşterilerimize ulaştırmayı önemsiyoruz. AXA ile aynı değerlere önem veren kurumlar ile iş birlikleri yapmak bizim için çok anlamlı. DenizBank



ile 2011 yılında başladığımız yolculukta hayat dışı sigorta ürünlerimizi çok daha geniş kitlelere sunma ve müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutma hedeflerimiz açısından değer yarattık. Bu iş birliğini geleceğe taşıyarak kurumlara, müşterilerimize ve ekonomimize sürdürülebilir katkı sağlayacağımız için mutluyuz. Ortaklığımızın hem ülkemize, hem iki kuruma, hem de tüm paydaşlarımıza hayırlı olmasını dilerim.”

İmza törenine ayrıca DenizBank Perakende Bankacılık Grubu Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Ayşenur Hıçkırın, DenizBank Bireysel ve Özel Bankacılık Grubu Genel Müdür Yardımcısı Oğuzhan Özark, AXA Avrupa ve Latin Amerika CEO’su Antimo Perretta, AXA Madrid International Hub Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Nuria Fernandez Paris, AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve



AXA SİGORTA

DenizBank Hakkında

DenizBank, 1997 yılında bir bankacılık lisansı olarak Zorlu Holding tarafından Özelleştirme İdaresi’nden satın alınarak yolculuğuna başladı. Ekim 2006’da Avrupa’nın önde gelen finans gruplarından Dexia bünyesine katılan bankanın hisseleri, 28 Eylül 2012’de Rusya’nın en büyük bankası Sberbank’a, 31 Temmuz 2019 itibarıyla ise yine bölgesinin en büyük kuruluşları arasında yer alan Emirates NBD’ye devrildi.

Farklı finansal hizmetleri aynı çatı altında toplayan bir “finansal süpermarket” oluşturmayı hedefleyen DenizBank Finansal Hizmetler Grubu’nun, Türkiye’nin 81 ilinde, iştiraklerin şubeleri dâhil toplam 685 şubesi ile 14 binin üzerinde çalışanı; altı yerli, üç uluslararası finansal iştirak ile altı yerli finansal olmayan iştiraki ve Bahreyn’de bir şubesi bulunuyor. DenizYatırım, Deniz GYO, DenizPortföy Yönetimi, DenizLeasing, DenizFaktoring, fastPay, Intertech, NEOHUB, DenizKültür, Ekspres Bilgi İşlem ve Ticaret, Açık Deniz Radyo-TV ve Bantaş grubun yerli; Eurodeniz, DenizBank AG ve DenizBank Moscow ise uluslararası iştirakleri olarak konumlanıyor.

Axa Sigorta Hakkında

51 ülkede 145 bin çalışanıyla 93 milyon müşteriye hizmet veren AXA Grubu, 2022 verilerine göre 102,3 milyar Euro prim büyüklüğü ve 7,3 milyar Euro faaliyet karı ile dünyanın lider sigorta şirketlerindendir. Grubun Türkiye’deki operasyonlarını yürüten AXA Sigorta, 130 yılı aşkın süredir ülkede faaliyet göstermektedir. 81 ilde 4000’i aşkın iş ortağı ve 1000’in üzerinde çalışanı ile Türkiye’nin önde gelen sigorta şirketlerinden biridir.

AXA Sigorta, ‘İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak’ marka amacı doğrultusunda müşterilerinin yalnızca canlarını ve mal varlıklarını değil, aynı zamanda sevdiklerini, hayallerini ve geleceklerini de olası risklere karşı koruma altına almaktadır.



İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, AXA Sigorta Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar ve AXA Sigorta Banka ve Finansal Kurumlar Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Feyza Hasırcılar katıldılar.



Quick Sigorta altı yaşında!

2 Mayıs 2017 yılında ilk poliçesini düzenleyen Quick Sigorta bugün tam altı yaşında! Faaliyetlerine başladığı ilk günden bu yana ezber bozan çalışmalarıyla öne çıkan Quick Sigorta, altıncı yaşını da “değişim, dönüşüm, etkileşim” rüzgarıyla kutluyor.

81 ilde 4 bin 200 acentesinin yanı sıra 102 Quick Finans satış ağı, 575 anlaşmalı hastane, 223 eksper, 80 avukat ve 2 bin 407 anlaşmalı servisten oluşan network'üyle sektörün sürekli büyüyen yüzü Quick Sigorta, geçtiğimiz yıl Quick Finans ve QPay girişimleriyle finans alanında adından sıkça söz ettireceğinin sinyallerini vermişti. İştiraki olduğu Maher Holding'in 2023'ü “değişim, dönüşüm, etkileşim” yılı ilan etmesi ve finansal market vizyonu ile sigorta ve finans sektöründe yarattığı iklim ve yatırımlarıyla Quick Sigorta altıncı yaşına dolu dolu bir giriş yaptı. Öte yandan Fatura Koruma Sigortası, Eğitim Koruma Sigortası, Kira Koruma Sigortası, Poliçe Prim Kredisi gibi özelleştirilmiş ürünlerle de hizmet yelpazesini genişletmeye devam ediyor.

“Quick Sigorta bundan sonra da sektöre liderlik edecek”

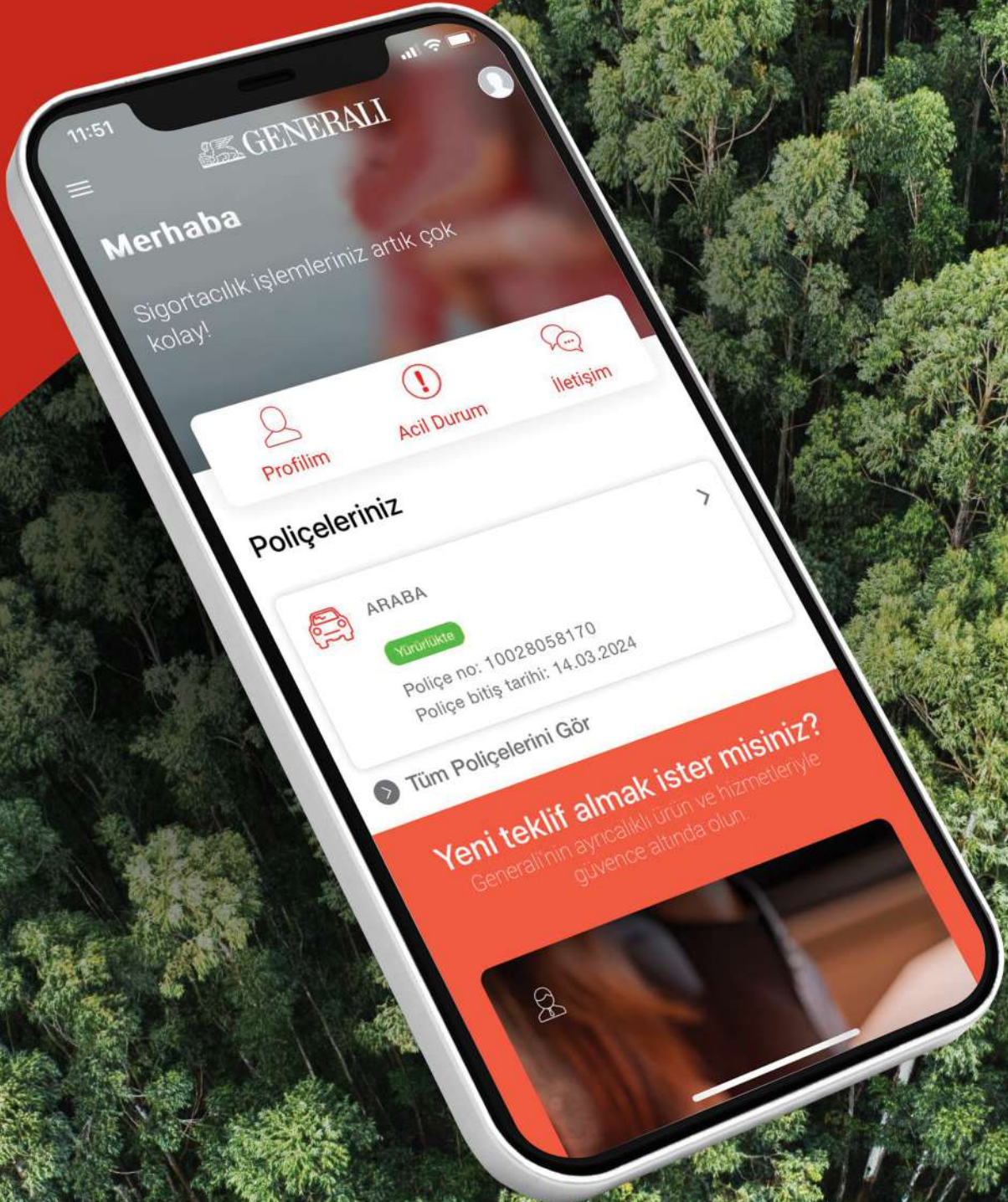
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın altıncı yaşında da kurulduğu ilk günkü heyecanına sahip olduğunu ve cesur adımlar attığını şu sözlerle ifade etti: “Küçük bir ekiple başladığımız yolculuk, bugün yüzlerce çalışan, binlerce iş ortağıyla devam ediyor. Emin adımlarla, tüm 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. 6 yıl boyunca bize inanan, güvenen, bizimle birlikte olan, sevgi duyan, yüreklendiren tüm meslektaşlarımıza, aracılarımıza, eksperlerimize, iş ortaklarımıza, yöneticilerimize ve çalışanlarımıza binlerce kez teşekkürlerimi sunuyorum.” dedi.

“Quick Sigorta sadece bir sigorta şirketi değil!”

Quick Sigorta'nın bir sigorta şirketinden fazlası olduğunu belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise “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. Öyle ki 2022'deki ve hâlâ devam eden ekonomik dalgalanmalara rağmen sektörde özkaynak büyüklüğünde 7'nci sıraya gelmiş durumdayız. Bilanço karlılığı anlamındaysa sektörde 2'nci sıraya geldik. Pazar payımız 3.3'e ulaştı. Koşullar ne olursa olsun durmadığımız gibi geliştirmelerimize devam ediyoruz. Yeni işti-raklerimiz, yatırımlarımız ve ürünlerimizle yeni yaşamızda da büyümeye devam edeceğiz.

Generali Hesabım ile
dijital poliçe sahibi olun,
doğamızı korumaya
katkıda bulunun.





Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

***Dr. E. Baturalp
Pamukçu***

Geniş Kasko, Dar Kasko ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta kasko ürününde yaptığı güncellemelerle müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.

Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko paketlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta müşterilerine tam güvence sağlıyor. Türk Nippon Sigorta'nın müşteri odaklı ürünler sunduğunu ifade eden **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu** ürünlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda tasarlamaya ve güncelleştirmeye devam ediyoruz. Bu yıl başı itibari ile kasko ürününe olan talepte çeşitliliğin artacağını öngörerek değişiklikler yaptığımız kasko sigortamızı rekabetçi fiyatlarla müşterilerimize sunarak müşterilerimiz için öncelikli tercihler arasında yer almayı hedefliyoruz. Yapmış olduğumuz bu değişikliklerle daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişkenlik gösterirken, sunduğumuz fiyat avantajı ile de ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu. **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**; yeni kasko ürünündeki yapılanmayı detaylandıracak olursak müşterilerimize yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatlıları vermek en önemli düşüncemiz. Özellikle gülümseten kasko ürünümüzde fiyatlarımızı %40'lara varan indirimlerle çok rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız rekabetçi fiyat ve taksit se-

çeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini amaçlarken, mini onarım, yol yardımı, Türk Nippon Sigorta anlaşmalı özel servislerinde araç onarımı ve acil tıbbi yardım teminatları ile de yaşayabilecekleri kötü olaylara karşı onlara koruyarak yanlarında olmaya devam edeceğiz." dedi.

Başarının ekip çalışması ile mümkün olduğunu söyleyen **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, çalışanlarımız, acentelerimiz ve hizmet aldığımız tüm paydaşlarımızla bir bütün halinde hareket ederek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Sadece poliçe satış anında değil poliçe süresi boyunca yaşanacak tüm durumlar için hızlı aksiyon alma kabiliyetimiz çok yüksek. Tüm süreçlerimizde bu mantıkla ilerliyoruz." şeklinde konuştu.

B A K I Ş

MHR GYO Genel Müdürü

**Nurkan
Kaçmaz**

Maher Holding
Sigorta Grubu Başkanı

**Ahmet
Yaşar**

*Kentsel dönüşüm projelerinde bina
tamamlama sigortaları önem kazanacak*
**MHR GYO ve Quick Sigorta
Birlikte Kentsel Dönüşüme
Odaklanacak!**

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, kentsel dönüşüm projelerinde bina tamamlama sigortasının ön plana çıkacağını açıkladı.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, bir TV kanalında yayınlanan programda kentsel dönüşüm ve bina tamamlama sigortalarını anlattı.

Quick Sigorta ile başladıkları yolculukta finans alanında alışılmışın dışında bir yapılanma içerisinde olduklarını belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Bugün aslında Türkiye’ye model olabilecek bir yapı oluşturuyoruz. Sigorta şirketlerimizin fon yaratma kapasitesi ve finansal ekosistemimizle kentsel dönüşüm ve gayrimenkul projelerine ilgi duyuyoruz. Bina tamamlama sigortaları gibi enstrümanları birlikte kullanmak için gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketine ve onun geliştireceği projelere ihtiyacımız var” dedi.

MHR GYO ilk sigorta şirketi iştiraki GYO

MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz ise MHR GYO’nun sigorta şirketi iştiraki olan ilk GYO olduğunu belirterek, “Sigorta şirketlerinin arkamızda olması bizim avantajımız. Bunu çok önemsiyoruz. Çünkü bina tamamlama sigortaları önemli, geçmiş dönemde kentsel dönüşümde yaşanan firma bazlı sıkıntıları bertaraf etme adına bina tamamlama sigortalarını aktif olarak kullanacağız. Borsada 39 tane GYO şirketi işlem görüyor. Biz 40. olmaya talibiz. SPK ve borsa süreçlerimizi başlattık. Şu an onay aşamasındayız. GYO’lar inşaat yapamıyor, proje geliştirebiliyor. Aktif bir GYO olma adına proje bazlı çalışmalarımız devam ediyor. Kentsel dönüşüm projeleri geliştireceğiz. Çünkü kentsel dönüşümü aynı zamanda sosyal sorumluluk alanı olarak görüyoruz. Özellikle depremlerden sonra insanlarda oluşan sağlam binalarda oturma ihtiyacına uygun projelerde olacağız. Artık insanlar sağlam binalarda oturmak istiyor. Özellikle önümüzdeki beş yıl için kentsel dönüşüm projelerinin aktif olarak kullanılması gerekiyor. Kentsel dönüşüm projelerinde yer almak isteyen bir şirket olarak, kamunun da buna öncelik vereceğini düşünüyoruz. Çünkü devletin desteğinin olması gerekiyor” şeklinde konuştu.



Her türlü risk bertaraf edilmeli

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “MHR GYO’nun halka arzı halinde hem sigorta şirketlerimizin koyduğu sermaye hem GYO’nun halka arz sonrası elde edilecek fonlarla başta kentsel dönüşüm olmak üzere projeler geliştirilecek. Bu projelerin konut sahibi olmak isteyenlere teslimi konusunda her türlü riski de bertaraf etmemiz gerekiyor. Bunun için en önemli enstrümanlardan bir tanesi de bina tamamlama sigortası. “Şu ana kadar 100’e yakın konutta bina tamamlama sigortası kullanıldı ve hak sahipleri konutlarını teslim aldı. Dolayısıyla bunun 1000’lere, 10 bin’lere evrilmesi zor değil. MHR GYO ile birlikte bu projelerin desteklenmesinin önünü açıyor olacağız” diyen Yaşar, şunları söyledi:

“Bina tamamlamayı, sigortadan ayrı düşünmemek lazım. Bina tamamlama sigortasını devreye aldığınızda sigortacılığın sadece riski tazmin eden yapısını kullanmanın yanında önleyici sigortacılık da öne çıkıyor. Daha bu projelerin zemin etütlerinin doğru olup olmadığı, projenin doğru bir proje olup olmadığı, her şey doğruysa bile mali sonuçları itibari ile o projenin müteahhit açısından kârlı ve sürdürülebilir bir proje olup olmadığına kadar tüm yönleriyle incele-yip, sigortacı oraya bina tamamlama sigortası verirse, konut alanın da içi rahat olacak. Dolayısıyla konut alacak olan kişinin yapacağı tek şey var. Diyecek ki ‘kardeşim bana bina tamamlama sigortası olan bir projeden yer ver. Bu konuda bir takım mevzuatsal eksiklerin tamamlanmak üzere olduğunu belirten Yaşar, “Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın genel şartlarda kendisi ile ilgili bir düzenleme talebi var ayrıca standart bir bina tamamlama teminat senedinin yayınlanmasını istiyor. Aynı zamanda da bunun SEDDK tarafından bir tebliğ ile duyurulmasını istiyor. Çevre Şehircilik Bakanlığı, Türkiye Sigorta Birliği ve SEDDK ile birlikte bu çalışmalar tamamlandı, kısa süre içerisinde yayımlanmasını ve bina tamamlama sigortasının önündeki engellerin kalkmasını bekliyoruz.” diye konuştu.

Türkiye Hayat Emeklilik Emeklilik'ten Öncü Bir Adım: BES Birikim Hediyesi

Türkiye Hayat Emeklilik, uçtan uca dijital olarak tasarlanan “BES Birikim Hediyesi” hizmetiyle hediye kültürüne yeni bir boyut kazandırıyor. Bu yenilikçi uygulama ile düğün, doğum, doğum günü, mezuniyet, bayram gibi özel günlerde Türkiye Sigorta Müşteri Platformu’nda oluşturulan QR kod veya ödeme linki üzerinden, BES Birikim Hediyesi gönderilebiliyor.

Türkiye Hayat Emeklilik yurt içi tasarrufların artırılmasına katkı sunma, Bireysel Emeklilik Sistemini kolaylaştırma ve daha geniş kitleler tarafından kullanılmasını sağlamak amacıyla hayata geçirdiği BES Birikim Hediyesi hizmeti ile çok daha kalıcı ve anlamlı bir hediye alternatifini tüm Türkiye’ye sunuyor.

Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, hediyeleşmeyi seven bir toplum olarak, BES Birikim Hediyesi hizmetinin bu güzel kültürümüzü daha da anlamlı bir hale getireceğine dikkat çekerek: “Dünyada benzerine az rastlanır cömertlikte bir Bireysel Emeklilik Sistemimiz var. Ekonomimizin güven ve istikrar içerisinde büyümesini temin etmek üzere yurt içi tasarruflarının yükseltilmesi amacıyla Devletimiz, BES sistemi içerisinde yapılan tasarruflara yüzde 30’u kadar destek veriyor. Sistemin tabana yayılması ve tasarruf bazının yükseltilmesi amacıyla daha önce 18 yaş altı çocuk ve gençlerin de sisteme girebilmesinin önü açılmıştı. Hediye ek katkı payı gönderilmesine imkân tanıyan düzenlemenin de hayata geçirilmesiyle sistemin tabana yayılmasında önemli bir fırsat daha elde edilmiş oldu. Dünyada devletin de katkı verdiği ve günden güne değerlenen başka bir hediye yok. Hediyeleşmeyi seven bir toplum olarak, BES Birikim Hediyesi ile sevdiklerimizin geleceğine her gün değerlenen anlamlı bir katkı sunabiliriz” dedi.

Türkiye Hayat Emeklilik BES Birikim Hediyesi

Sevdiklerinize her gün biraz daha değerlenen bir hediye vermeye ne dersiniz?
BES Birikim Hediyesi ile sevdiklerinizin BES sözleşmelerine dilediğiniz tutarda hediye gönderebilir, üstelik %30 devlet katkısı ile hediyeğinizin daha da değerlenmesini sağlayabilirsiniz.



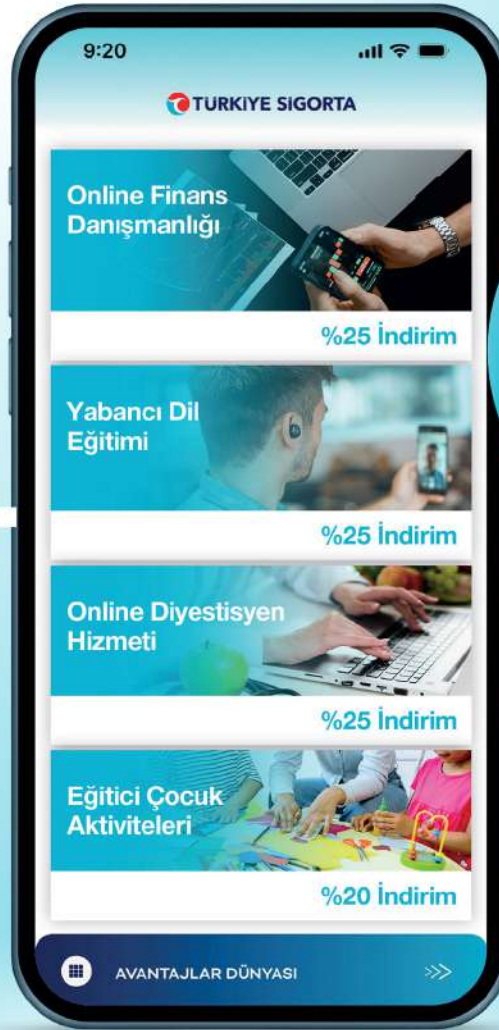
0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Güçlü, adında.

Sürecin esnekliği ve kolaylığına da vurgu yapan Türkmen, “Süreç uçtan uca dijital olarak yürütülüyor. Sözleşme sahibi katılımcı, Türkiye Sigorta Müşteri Platformu’muzdan hediye gönderilmesini istediği sözleşmesini seçip, link veya QR kod üreterek bunu paylaşabiliyor. Örneğin düğün davetiyesine bu QR kodu ekleyebiliyor ya da çocuğunun uzakta olan ve doğum gününde hediye göndermek isteyen dedesi, anneannesi, babaannesi, amcası, teyzesi veya dayısı ile linki paylaşabiliyor. Gerekli tüm kontroller dijital olarak sağlanıp, 1 dakika içinde hediye gönderenin tebrik ya da temenni mesajlarını da içerecek şekilde ek katkı payı gönderilmesi sağlanıyor. Hem gönderene hem sözleşme sahibine SMS ve e-posta ile gerekli bildirimler yapılıyor. Alınan hediyeler ve ayrıntıları mobil uygulamadan da takip edilebiliyor” açıklamasında bulundu.

EYT ile emekli olacaklara

Türkiye Hayat Emeklilik müjdesi!



%30
DEVLET
KATKISI

Yılların emeğiyle aldığınız emekli maaşınızı ya da ikramiyenizi Türkiye Hayat Emeklilik BES yatırım fonlarında çok kazançlı bir birikime dönüştürmeye ne dersiniz? **Dilediğiniz BES fonlarında birikiminizi değerlendirerek yüksek fon getirisi elde edebilir, üstüne %30 devlet katkısıyla kazancınıza kazanç katabilirsiniz!**

Birikimler, yatırılan katkı payları ve seçilen emeklilik yatırım fonlarının getirilerine göre değişkenlik gösterebilecek olup sistemde getiri garantisi bulunmamaktadır. Türkiye Hayat Emeklilik AŞ hizmet koşullarını, süresini ve kapsamını değiştirme hakkına sahiptir.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.



Katılım Emeklilik Genel Müdürü
Ayhan Sincek

Katılım Sağlık, bir yılda 3 kat büyüdü

Türkiye'nin ilk faizsiz özel sağlık sigortası olan Katılım Sağlık, bir yandan ihtiyaca odaklanan esnek yapısıyla en uygun fiyat avantajı sağlarken diğer taraftan da birbirinden özel asistans hizmetleriyle geniş içeriğe sahip ürünler sunuyor. 2022 yılını kendi kategorisinde yüzde % 64,24'lük pazar payıyla lider tamamlayan Katılım Sağlık, 2023 yılı ilk çeyrek sonunda da 331 milyon TL prim üreterek geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 315 büyüme sağladı ve sektörde ilk 10 kurum arasına girmeyi başardı.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sinek, sağlık ürünlerinin tek çatı altında toplandığı Katılım Sağlık'ın bir yıl içerisinde 3 kat büyüme kaydederek sektörün de derinleşmesine önemli katkı yaptığını söyledi. Katılım Sağlık'ın esnek seçenekleriyle fiyat avantajı sağladığını ve rekabet gücünü bu esnek yapısından aldığını belirten Ayhan Sinek, "Ayrıca asistans hizmetlerimizle ve sadece sağlık çalışanlarından oluşan sağlık iletişim merkezimiz gibi pek çok avantajımızla sağlıklı büyümeyi başardık. TSB'nin sağlık branşında 2023 ilk çeyrek rakamlarına göre; geçtiğimiz yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında yüzde 315 büyüyerek, sektörde ilk 10 arasında yer aldık" şeklinde konuştu.

Katılım sigortacılığında sağlıkta lider

331,8 milyon TL'lik prim üretimi gerçekleştirdiklerini aktaran Sinek, "Katılım Sağlık katılımcılarının en seçkin sağlık kurumlarında ekonomik bir endişe duymadan hizmet alabilmeleri için ihtiyaca odaklı sağlık sigortası planlarıyla hizmet veriyor. Kendi kategorimizde yüzde 67,21'lik pazar payıyla sektör lideri konumumuzu sürdürüyoruz. Katılım Sağlık olarak kurumsal tarafta sunduğumuz özel grup sağlık sigortası kapsamında yönetimini üstlendiğimiz 304 kurumsal müşterimiz ve yaklaşık 70 bin sağlık sigortası poliçemizle sektörü derinleştirerek öncülük yapıyoruz. Bu yıl sonunda bireysel sigortalı sayımızı 60 bine, grup sigortalı sayımızı da 80 bine çıkarmayı hedefliyoruz.

Depremde bölgenin yanında olduk

Depremden kaynaklı tazminat talebi bulunan sigortalıların ödemelerinin sorunsuz gerçekleştirildiğini belirten Sinek, "Depremin gerçekleştiği hafta içerisinde hızlı bir karar ile deprem bölgesinde yaşayan sigortalılarımızın gelecek tazminat taleplerine esneklik sunulması, prim ödemesi yapılamasa dahi poliçelerinin hasara kapatılmayacağı gibi kararlar aldık... Tüm bu zor süreçlerde sigortalılarımızın yanında olduk" dedi.

Asistans hizmetleri ilgi görüyor

Katılım Sağlık'ın sigorta ürünleriyle birlikte verdiği asistans hizmetleriyle de avantaj sağladığına dikkat çeken Sinek, Katılım Sağlık ürünleriyle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Bireysel Özel Sağlık sigortası planında üst segment hastaneler dahil olmak üzere tedavi, ücretsiz ambulans, tıbbi danışmanlık ve asistans hizmetleri sunmaya devam ediyoruz. Ayrıca 'Tam Katılım Tamamlayıcı' sağlık planında anlaşmalı özel hastanelerden fark ücreti ödmeden hizmet alma imkânı bulunuyor. Katılım Sağlık'ın diğer sağlık ürünlerinden olan 'Yurt Dışı Seyahat' planında ise tıbbi tedavi ve transfer ücretleri güvence altına alınırken maddi hasar, bagaj kaybı ve gecikmesi, tur iptali, vize reddi durumlarında güvence sağlanıyor. Türkiye'de oturma ve çalışma iznine başvuran yabancı uyruklu kişiler için de 'Misafirim Güvende' planı ile hizmet veriliyor. Beklenmedik kaza ve hastalıklara ilişkin sunulan 'Acil Sağlık' planları da sigortalıların sağlık ihtiyaçlarını güvence altına alıyor."



HDI Sigorta Acenteler Konseyi İstanbul'da Buluştu

Son dönemde pandemi tedbirleri nedeniyle online platformda gerçekleştirilen HDI Sigorta Acenteler Konseyi, uzun bir aradan sonra Türkiye'nin dört bir yanından katılım gösteren sektörün önde gelen acenteleri ile İstanbul'da gerçekleşti.

Acentelerine özel hizmet ve ayrıcalıklarıyla sektörde fark yaratan HDI Sigorta, sıkı iletişim ve şeffaf geri bildirim kültürüne olan inancı ile iş ortaklarıyla buluşmaya hız kesmeden devam ediyor. HDI Sigorta'nın uzun yıllardır sektör içerisinde yüksek üretim ve karlılık oranları ile öne çıkan acentelerinin başarılarını kutlamak, sektör ve HDI Sigorta özelinde fikir alışverişi yapmak, iş süreçlerine yönelik ihtiyaç ve iyileştirme taleplerini direkt olarak ilgili taraftan dinleyebilmek amacıyla düzenli olarak gerçekleştirdiği Acenteler Konseyi toplantısını üç yıllık fiziki aranın ardından 32 Konsey katılımcısı ile 26 Mayıs Cuma günü, Hilton Kozyatağı Otel'de gerçekleştirildi. HDI Sigorta Üst Yönetim Ekibi ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda, 2022 yılı ve 2023 ilk çeyreği değerlendirilirken, 2023 sonu ve 2024 yılı beklenti ve öngörüler paylaşıldı. Reasürans süreçleri, hasar operasyonları, tarife ve fiyatlandırma gibi birçok teknik konu detaylıca işlenirken katılımcı acentelerin geri bildirimleri de dinlendi. Ayrıca acente odaklı yaklaşım ve müşteri deneyim yolculuğu da toplantıda öne çıkan başlıklar oldu.

HDI Sigorta Acenteler Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya, gerçekleştirdiği sunumda şirket bilançosu, sistemsel iyileştirmeler ve satış kampanyaları konularına detaylıca değinirken "Alınan stratejik kararlardan iş süreçlerindeki görece küçük bir geliştirmeye kadar, tüm uğraşlarımızın amacına hizmet edip etmediğini acentelerimizin perspektifinden de görebilmeye ve iş ortaklarımız ile sürdürülebilir ilişkiler kurmaya çok önem veriyoruz. Bugün burada masaya yatırılan konular, alınan notlar yeni dönem yol haritamızın da dayanakları olacaktır." açıklamalarında bulundu.

Mevcut ülke koşulları, artan riskler ve deprem sonrasında reasürans şirketlerinin azalan iştahlarına dikkat çeken HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, tüm gün süren toplantının ardından "Mevcudumuzun daha iyi bir versiyonu olmak; gelişim alanlarımızın farkına varmak ile başlar. HDI Sigorta olarak bu farkındalığımızı, yol arkadaşlarımızdan aldığımız geri bildirimler ile desteklemek ve çıktılarını etkili bir biçimde değerlendirebilmek adına Acenteler Konseyi'miz ile bir araya gelmeyi çok önemsiyoruz. Bizler zorlu zamanlara rağmen yakaladığımız büyük başarıyı sizlerin azmine ve bizlere olan güvenine borçluyuz. Ekranlara taşınan buluşmalarımıza son verebildiğimiz için de ayrıca memnunuz, değerli katılımlarınız için teşekkürlerimi sunuyorum." dedi.



Trafik - Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

#SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Aksigorta, Depremi Maddi Riskini 'Hayata Devam Türkiye' ile Azaltacak



**Hayata Devam
Türkiye**

İTÜ Meteoroloji ve Afet Yönetimi Profesörü

***Prof. Mikdat
Kadioğlu***

AKSigorta

AK Sigorta Genel Müdürü

***Uğur
Gülen***



Sigorta sektörünün en önemli oyuncularından biri olan Aksigorta, deprem risk transferine yönelik yeni bir projeye imza attı. ‘Hayata Devam Türkiye’ adı verilen sorumluluk projesi ile sigorta bilinci geliştirmenin ötesinde, karşı karşıya olduğumuz risklerin için uzmanlarından öğrenilebileceğini, depreme karşı alınabilecek önlemler konusunda topluma yardımcı olabilecek ve olası risklerin neden bir sigorta kurumuna transfer edilmesi gerektiğini anlatıyor. Aksigorta aynı zamanda, İhtiyaç Haritası ile birlikte 6 Şubat depremzedeleri için de bir bağış kampanyası başlatıyor.

4 Mayıs 2023, İstanbul – Aksigorta, 2010-2015 yılları arasında gerçekleştirdiği ‘Hayata Devam Türkiye’ projesinin bir devamı niteliğinde olan ‘Hayata Devam Türkiye – Deprem Risk Transfer Projesi’ni hayata geçirdi. Proje, risk transferinin neden gerekli olduğu başta olmak üzere, karşı karşıya olduğumuz risklerin için uzmanlarından öğrenilebileceğini, depreme karşı alınabilecek önlemler konusunda topluma yardımcı olabilecek ve olası risklerin neden bir sigorta kurumuna transfer edilmesi gerektiğini anlatıyor.

Gülen: “Toplam kayıp yaklaşık 2 trilyon TL, sigortadan geri aldığımız kısım ise yalnızca 97,3 milyar TL. Oysa bunun tamamı sigortalı olabilirdi.”

06 Şubat 2023 tarihinde gerçekleşen depremlerin manevi etkisinin yanı sıra maddi hasarının da oldukça yıkıcı olduğuna değinen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, “Kahramanmaraş merkezli depremlerimizin etkilediği 11 ilimizin sigorta durum raporuna göre, bölgede kasko, yangın, DASK ve hayat-ferdi kaza sigortası toplam poliçe sayısı yaklaşık 5,8 milyon adettir. Bu poliçelerle sektörümüzün 11 ilimize verdiği teminat tutarı ise (DASK hariç) 1,8 Trilyon TL’nin üstündedir. Toplam teminatın içinde en yüksek tutar 1,2 trilyon TL ile yangın poliçeleri içinde yer almaktadır. 11 ilimizdeki muallak hasar tutarı yaklaşık 46 milyar TL (DASK hariç) seviyesindedir. Ödenen hasar tutarı ise yaklaşık 8,7 milyar TL (DASK hariç) civarındadır. DASK tarafından da yaklaşık 21 milyar TL hasar ödemesi yapılmıştır. Toplam kayıp neredeyse 2 trilyon TL, sigortadan geri aldığımız kısım ise yalnızca 97,3 milyar TL. Oysa bunun tamamı sigortalı olabilirdi. İyi zamanda para tasarrufu yapmak ve zor zamanlar için kaynak ayırmayı bilmeliyiz. Sigorta bunun için en doğru ve en düşük bütçeli araç. Sigorta sektörü olarak bizler kara

gün dostuyuz, bugünler için varız. Sigorta sektörümüz yapısı gereği bugünlere çok önceden hazır. Sektörümüz bu depremi de bundan sonra yaşanabilecek afetleri de karşılayacak güç ve teminat yapısına sahip. Yeter ki toplumsal risk bilincine kavuşalım” açıklamalarında bulundu.

Olası İstanbul depremi, milli gelirin yarısına etki edecek

Türkiye’nin bir ‘fay hattı ülkesi’ olduğunun altını çizen Uğur Gülen, beklenen İstanbul depremine ilişkin şunları söyledi: “Uzmanlar, İstanbul’da 2030 yılına kadar 7 büyüklüğündeki bir depremin olma olasılığının yüzde 64 olduğunun altını çiziyor. Türkiye’nin sanayi ve finans merkezi olan İstanbul’da yıkıma neden olacak olası bir depremin çevre iller ile birlikte Türkiye’nin milli gelirinin yarısına etki etmesi bekleniyor. Önlem alınmazsa bunun bedelini tüm Türkiye ödeyecek. Yaşanması oldukça muhtemel olan bu büyük depremin, Türkiye’nin en önemli gündem maddelerinden biri olduğu kesin. Hepimizin bugünden önlem alması gerekiyor. İstanbul depremi için kaybedecek zamanımız yok. Türkiye’de 100 m2 bir ev için, 1 milyon TL inşa bedeli teminatlı bir poliçenin ortalama değeri ayda 200 TL. Diğer deprem ülkeleri afetlerle yaşamayı nasıl öğrendiyse biz de doğaya karşı koymadan onunla birlikte afetlere dirençli kentler kurabilme gücüne sahibiz.”

Risk Transferi Mekanizması: Hayata Devam Türkiye

Depremin yıkıcı etkisinin ‘kader’ olmaktan çıkması gerektiğinin altını çizen Gülen, “Aktif fay hatları üzerinde bulunan bir ülkenin fertleri olarak, depremin bir gerçek, önlem almanın ise kaçınılmaz olduğunu aklımıza kazınamız gerek. Bu bilinçle, Aksigorta olarak yeni bir sorumluluk projesine başladığımızı duyurmaktan büyük memnuniyet duyuyorum. Projemizin adı, ‘Hayata Devam Türkiye’. Karşı karşıya kalacağımız risklerin öncelikle farkında olacağız, sonrasında önlemlerimizi alarak ‘Hayata Devam’ diyeceğiz. Afetlerin yıkıcı etkisini, ‘kader olmaktan çıkaracağız. Sigortacılık, bir risk transferi mekanizmasıdır. Siz bir poliçe satın alırsınız ve üzerinizdeki riskleri bir kurumun güvence altına alması için o riski transfer edersiniz. Bunun en yakın örneğini Maraş depreminde hepimiz gördük. Sektör olarak karşı karşıya olduğumuz bu büyük hasarın önemli bir bölümünü bizi sigortalayan reasürans şirketlerine devrettik. O reasürörler de kendini koruyan kurumlara bu riski sevk etti. Yaşanabilecek büyük afetleri göz önüne alarak hareket etmemiz büyük önem taşıyor. Konutlarımızı sağlam zeminler üzerine inşa ettiğimizden emin olmalıyız. Yıkılmayacak konut yapmalıyız. Riskimizi de sigorta sektörüne bırakmalıyız ki olabilecek en düşük hasarla bu gibi afetleri atlatalım” dedi.

Yaşanan depremlerde yıkıcı olan asıl etkinin bilinç ve önlem eksikliği olduğunun altını çizen Gülen, “Depreme yönelik risk bilinci, yaşadığımız acı tecrübeler neticesinde oldukça arttı.

Ancak, saha araştırmalarımızda görüyoruz ki; pek çok insan evini nasıl koruma altına alacağını bilmiyor. Sigorta sektörünün kendine has bir dili olduğu hepimizin malumu. Ancak biz istedik ki hepimiz aynı dili konuşalım. Bu sebeple sigortacılığın karmaşık yapısını ortadan kaldırıp, yalın, herkesin anlayabileceği ve kolaylıkla ulaşıp kendi evi için çözüm geliştireceği bir sistem inşa ettik. Bu, riski anlayıp ister ev sahibi ister kiracı olsun her bir bireyin kendi riskini sigorta kurumuna devretmesi için oldukça önemli. Önce farkında olacağız. Biz afetlere yatkın, fay hatları üzerinde bulunan bir ülkenin fertleriyiz. Karşı karşıya olduğumuz riskleri tanıyacağız. Sonrasında kendimiz için, ailemiz için, evimiz için doğru önlemleri alarak üzerimizdeki bu riski bertaraf edeceğiz. Sigorta sektörü bunun için var” diye konuştu.

Gülen: “Bilinçlenerek kendimizi koruma altına alırken, bu acıyı yaşamış 13,5 milyon kişinin ihtiyaçlarını görmezden gelmemeliyiz”

Aksigorta olarak hayata geçirdikleri ‘Hayata Devam Türkiye’ projesi kapsamında 6 Şubat depreminden etkilenen 11 il için de bir yardım fonu mekanizması kurduklarını dile getiren Gülen, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu proje kapsamında Aksigorta’dan satın alınacak her bir konut sigortasının geliri, 6 Şubat depreminden etkilenen 11 şehrimize aktarılacak. Deprem bölgelerine bir yardım fonu oluşturmuş olacağız. İhtiyaç Haritası STK’sı ile bir iş birliği gerçekleştirdik. Hayata Devam Türkiye projesi ile, satın alınan her yeni konut ürünü için deprem bölgesine yardım fonu oluşturuyoruz. İhtiyaç haritası desteği ile 20 Konteyner Ev ile oluşturduğumuz yardım fonumuz, oluşturulan her yeni konut poliçesinden 80 TL katkı ile depremzedelere düzenli yardım olarak devam edecek. İlk adımda gerek kamu gerekse özel sektör deprem bölgesine yardımlarını gerçekleştirdi. Bu yardımlar, bölgede farklılaşan ihtiyaçlara yönelik olarak yapılmaya da devam ediyor. Bizim, birbirimize ihtiyacımız var. Deprem bölgesinin tek seferlik değil, düzenli yardıma ihtiyacı var, o bölgeyi unutmamalıyız. Bilinçlenerek kendimizi koruma altına alırken, bu acıyı yaşamış 13,5 milyon kişinin ihtiyaçlarını görmezden gelmemeliyiz. Deprem öldürmez; bilinçli olmamak, önlem almamak öldürür. Yaşayabileceğimiz riskin büyüklüğünün farkında olalım, önlemimizi bugünden alalım.”

Afetlere hazırlık sigortalı evden başlar

Afetlere hazırlığın sadece hayatta kalmakla ilgili değil, aynı zamanda maddi ve manevi kayıpların minimize edilmesiyle ilgili olduğunu hatırlatan İTÜ Meteoroloji ve Afet Yönetimi Profesörü Mikdat Kadioğlu ise yaptığı konuşmada bireylerin, ailelerin, evlerin ve iş yerlerinin afetlere hazırlık açısından almaları gereken önlemleri aktardı. Daha önce yaşanan Kocaeli depreminin maliyeti ve sonuçları üzerinde duran Kadioğlu, 6 Şubat depremlerinin maliyetinin bunun altı katı olduğunu ifade etti. Kadioğlu olası İstanbul depreminin beklenen sonuçları üzerinde de durdu.

Profesör Mikdat Kadioğlu daha sonra şunları söyledi: “Afetlere hazırlık sadece hayatta kalmakla ilgili değil, aynı zamanda maddi ve manevi kayıpların minimize edilmesiyle ilgilidir. Afetlere hazırlıklı olmak için öncelikle bilgi edinmek gerek. Afet türleri ve acil durum planları hakkında araştırmalar yapın, buna göre kişisel planlamanızı hazırlayın ve afet durumunda planınıza uygun olarak hareket edin. Bireysel planlamanızın yanı sıra, evlerinizin ve iş yerlerinizin güvenlik düzeyinin yeterli olduğundan emin olun. Örneğin, evinizi düzenli olarak bakımdan geçirin. Yangın alarmı, karbon monoksit dedektörü ve su sızıntısı dedektörü gibi önemli cihazların çalışıp çalışmadığını kontrol edin. Evde acil durum malzemeleri bulundurun. Bu malzemeler arasında acil durum çantası, sigorta poliçeleri, battaniye, su, yiyecek ve ilaçlar yer alabilir. İş yerinde acil durum planının hazır olması ve tüm çalışanların plandan haberdar olması da önemli. Bu planla, afet durumunda ne yapacağını ve kimin sorumlu olduğunu belirlenmeli. Bu örneklerdeki gibi afet hazırlıkları konusunda önem alınırsa bireylerin, evlerin, ailelerin ve iş yerlerinin maddi ve manevi kayıpların önüne geçilmesi mümkün.

Birçok insan, afetlere hazırlanırken sigortayı unutup veya yeterince önemsemiyor. Ancak sigorta, evinizi bir emniyet kemeri gibi korur ve beklenmedik olayların maddi zararlarını azaltır. Bu nedenle, afetlere hazırlık planınızın bir parçası olarak sigorta poliçesi yaptırmak önemlidir. Sigortanız yoksa, afetler sizi uzun süre yuvasız bırakabilir. Afetler, insanları fiziksel olarak etkilemenin yanı sıra maddi kayıplara da neden olabilir. Sigortasız kalanlar, beklenmedik bir afet durumunda büyük finansal zorluklarla karşılaşabilirler. Bu nedenle, sigorta poliçesi yaptırarak afetlerin etkilerini azaltabilirsiniz. Sigorta poliçesi yaptırmak, afetlere hazırlık planınızın bir parçası olarak hazırlıklı olmanızı sağlar. Bu sayede, afetlerin etkileri karşısında daha dirençli olabilirsiniz. Afet sırasında finansal kayıpların telafisi için sigorta poliçesi yaptırmak, afetlere hazırlığınızı tamamlamanın önemli bir adımıdır.”

Hayata Devam Türkiye web sitesini QR kodu okutarak inceleyebilirsiniz:



MÜŞTERİLERİNİZİ

YARI YOLDA BIRAKMAYIZ

Müşteri deneyimi yönetiminde
sektörün lider markası Webhelp,
7/24 Yol Yardım ve Asistans Hizmeti ile
müşterilerinizin hep yanında.

Bu ayrıcalıklı hizmeti tüm müşterilerinize
yaşatmak için bizimle iletişime geçin.



@ f / webhelptr

🐦 / webhelpTr

in / webhelp

Webhelp

Think Human

Trafik Operasyon Merkezi önerisini olumlu bulduklarını ve tüm paydaşların fayda sağlayacağı bir sistemin önünün açıldığını belirten Somp Sigorta CEO'su Fahri Uğur, düzenlemenin dikkatle ve karalılıkla uygulanması gerektiğini belirtti.

Somp Sigorta CEO'su Fahri Uğur: "SEDDK'nın yapısal dönüşüm önerisini olumlu karşılıyoruz"

Zorunlu trafik poliçesinde arza erişim zorluğunu çözmek üzere SEDDK'nın başlatacağını duyurduğu Trafik Operasyon Merkezi uygulamasıyla ilgili görüşlerini açıklayan Somp Sigorta CEO'su Fahri Uğur şöyle konuştu, "Bu önerinin Trafik sigortasının üretim ayağındaki tıkanmayı aşabilmemize yardımcı olacağına inanıyoruz. Düzenleyici otoritenin bütüncül ve kalıcı çözüm arayışını ve yapısal dönüşüm önerisini takdirle karşılıyoruz. Bu öneriyi hayata geçirmek için tüm sektör paydaşlarının üzerlerine düşen rolü en hızlı şekilde gerçekleştirmek için içinde olmaları önem taşımaktadır."

"Bu sistem, geçmişte havuza devredilenler de dahil tüm araç grubu ve basamaklara yaygınlaştırılmalıdır"

Sistemin acentelerin sadece kendi şirketlerinden değil tüm şirketlerden teklif alabilmesine dayandığı, bu kapsamda ilk etapta acentenin çalıştığı şirketler üzerinden teklif isteyeceği, hiçbir şirketin teklif vermemesi durumunda Trafik Operasyon Merkezine üye şirketlerden teklif alma süreçlerinin işletileceğinin anlaşıldığını belirten Fahri Uğur, Trafik Operasyon Merkezine trafik ruhsatı olan tüm şirketler üye olmak zorunda olacağından bu aşamada tüm şirketlerden teklif alma imkanı olacağını ancak hiç teklif veren olmaması durumunda, poliçenin bir önceki yıl yapıldığı şirket üzerinden "Havuz" devredileceğinin altını çizdi. Yeni işlerde de bu süreçler işletildikten sonra hiçbir şirket tarafından poliçe kesilmemesi durumunda Türkiye Motorlu Taşıtlar Bürosu üzerinden havuza devredileceğinin anlaşıldığını belirten Fahri Uğur, "Bu sistemin geçmişte havuza devredilenler de dahil tüm araç grubu ve basamaklara yaygınlaştırılması ve makul bir tavan fiyat uygulaması ile birlikte serbest rekabet ortamında havuzun toplam içindeki payının uzun vadede %3'ler seviyesi hedeflenerek sektördeki tüm paydaşların kazanacağı bir ortamın oluşturulabileceğine inanıyoruz" dedi.

"Tavan fiyatların gerçekçi belirlenmesi gerekir. Havuza devredilecek poliçe sayısının %3'ü geçmesi durumunda maliyet topluma yığılır"

Düzenlemeyle ilgili sektörün beklentilerini ve olası doğabilecek sorunlara karşı görüşlerini paylaşan Somp Sigorta CEO'su Fahri Uğur, şöyle konuştu: "Bu uygulamada tavan fiyatın, havuza giden dosyaları belli bir eşik oranın üstüne çıkmayacak düzeyde tespiti önemlidir. Sadece en riskli grupta yer alan ve hiçbir şirketin teklif vermek istemediği yüksek riskli grubun havuza devredilmesi gerekir. Bu poliçelerin, örneğin toplam poliçe adedinin %3'ü gibi bir maksimum oranı aşmaması, sistemden beklenen toplumsal faydanın maksimize edilmesi için kritik öneme sahiptir. Tavan fiyatın piyasa koşullarıyla uyumlu gerçekçi bir düzeyde belirlenmemesi durumunda şirketler yeterli oranda teklif vermeyeceği için havuza giden poliçe oranı çok yüksek düzeylere çıkacaktır. Bu ise trafik sigortasının maliyetini topluma yığmak anlamına gelecek ve doğru bir çözüm olmayacaktır."

Bu modelde, tüm acenteler en kısa sürede poliçe kesebileceği için arza erişim ve erişimde boşa harcanan zaman, emek gibi sorunlar yaşanmayacağını belirten Fahri Uğur, "Her acente kendi müşterisine poliçe kesebilecektir. Acenteler her şirketten teklif alabileceği gibi Şirketler de tüm isteklere teklif sunabilecektir. Şirketler kendi hesaplamalarına ve tarifelerine göre en uygun kişilere poliçe keseceğinden sistem içi rekabet ve etkinlik sağlanabilecektir. En riskli grup için hem tavan fiyattan poliçeye erişim sağlanacak hem de geçmişte kötü örneklerini gördüğümüz ve sektör aleyhine kullanılan anormal fiyat tekliflerinin önüne geçilerek Havuz payının sürdürülebilir seviyelere düşürülmesi sağlanacaktır" dedi.

Somp Sigorta CEO'su: "Sistem hızlı ve kararlı adımlarla hayata geçirilmelidir"

Sistem için gerekli teknik ve hukuki altyapının oluşturulmasının ön şart olduğu ve bunun belli bir kaynağa ve zamana gereksinim göstereceğini belirten Fahri Uğur, "Bunun yapısal bir dönüşüm olduğunu ve sürecin Müşterilerin, Acentelerin ve Sigorta Şirketlerinin lehine olacağını görmek gerekir. Bu önemde bir uygulama için ihtiyaç duyulan kaynak, ilgili tüm sektör paydaşları tarafından ayrılmalıdır. Hukuki altyapı, acentelerin hali hazırda acentesi olmadıkları şirketlerle aracılık sözleşmesi imzalamaları gibi konuların vakit alabileceği de ortadadır. Bu sistemi hayata geçirmekte acele etmemek ama hızlı ve kararlı olmak gerekmektedir" dedi.



Sompö Sigorta CEO'su
Fahri Uğur

***Sompö Sigorta CEO'su Fahri Uğur,
SEDDK'nın Trafik Operasyon
Merkezi Uygulamasını olumlu
bulduklarını belirtti***



BNP Paribas Cardif'in "Cihaz Koruma Sigortası" ile Yüreğiniz Rahat Olsun

Yüreği rahat olsun isteyenler; telefon, tablet, televizyon ve akıllı saat gibi elektronik cihazları satın alırken BNP Paribas Cardif'in "Cihaz Koruma Sigortası"nı da tercih ediyor. BNP Paribas Cardif'in "Cihaz Koruma Sigortası" ne işe yarıyor? Bu sigortadan kimler, nasıl faydalanabiliyor? İşte yanıtları...

Yüreği rahat olsun isteyenler; telefon, tablet, televizyon ve akıllı saat gibi elektronik cihazları satın alırken BNP Paribas Cardif'in "Cihaz Koruma Sigortası"nı da tercih ediyor. Peki, BNP Paribas Cardif'in "Cihaz Koruma Sigortası" ne işe yarıyor? Bu sigortadan kimler, nasıl faydalanabiliyor? İşte yanıtları...

Gündelik hayatta pek çok beklenmedik durumla karşılaşabiliyoruz. Hayatımızı kolaylaştıran elektronik cihazlar, bu beklenmedik durumlardan ötürü arızalanabiliyor veya hasar görebiliyor. Değişen dünyanın sigortacısı BNP Paribas Cardif, sunduğu "Cihaz Koruma Sigortası" ile elektronik cihazları beklenmedik hasarlara ve hırsızlığa karşı güvence altına alıyor.

Neden Cihaz Koruma Sigortası Yaptırmalısınız?

Telefonların suyla temas etmesinden kaynaklanan arızalar, darbe ile kırılan akıllı saat ekranları, voltaj değişimi sebebiyle bozulan buzdolapları veya hırsızlık sonucu çalınan televizyonlar... Günlük hayatımızda, elektronik cihazlarımızı bekleyen bunlar gibi pek çok farklı tehlike elektronik cihazları kullanı-

lamaz hale getirebiliyor. BNP Paribas Cardif "Cihaz Koruma Sigortası", kaza sonucu oluşan hasarlar, elektrik hasarları, sıvı teması sonucu oluşan hasarlar ve hırsızlık gibi risklere karşı elektronik cihazları koruma altına alıyor.

Cihaz Koruma Sigortası'ndan Kimler, Nasıl Faydalanabilir?

Satın aldığı bir elektronik cihazla ilgili "keşke" demek istemeyenler, BNP Paribas Cardif güvencesiyle sunulan "Cihaz Koruma Sigortası"nı tercih ederek cihazlarının başına gelebilecek hasar ve hırsızlık gibi risklere karşı koruma sağlamış oluyor.

Police sahipleri, teminatlar kapsamında oluşabilecek bir hasar durumunda BNP Paribas Cardif'in Müşteri İletişim Merkezi'ne telefonla ulaşarak hasar kaydı oluşturarak, hasarlı cihazlarını gerekli evraklarla birlikte satın aldıkları mağazaya güvenle teslim ediyor.

Sigortalı cihaz, en kısa zamanda uzman teknik ekip tarafından inceleniyor ve anlaşmalı yetkili servisler tarafından ücretsiz olarak onarılacak police sahibine ulaştırılıyor.

Teminatlar kapsamında onarımın mümkün olmadığı durumlarda ise police'de yer alan muafiyet oranları çerçevesinde, satın alınan mağazadan oluşturulan hediye çeki ile geri ödeme gerçekleştiriliyor.





Seyahat Sağlık Sigortamız ile

Tatiliniz Güvende

Doğa
sigorta

☎ 0 850 811 51 00 🌐 www.dogasigorta.com

NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü

Anna Grzelonska

***NN Hayat ve Emeklilik Kadının
Güçlenmesi Prensipleri'ne
(WEPs) imza attı***

Çeşitlilik ve kapsayıcılık yaklaşımını benimseyen NN Hayat ve Emeklilik, kadınların her sektör ve her düzeyde ekonomik yaşamın içinde yer alabilmelerini sağlamak amacıyla çalışmalar yürüten, dünyanın en önemli küresel özel sektör girişimlerinden Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (Women's Empowerment Principles-WEPs) imzacıları arasında yer aldı.

Dünyanın köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group bünyesinde faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik, çeşitlilik ve kapsayıcılık alanında gerçekleştirdiği çalışmalarına bir yenisini ekledi. NN Hayat ve Emeklilik, Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi (UN Women) ile Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (UN Global Compact) ortaklığında kurulan en önemli küresel özel sektör girişimlerinden Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (Women's Empowerment Principles-WEPs) imzacıları arasında girmeye hak kazandı.

Atılan imza ile toplumsal cinsiyet eşitliğini destekleyeceğini, kadınların iş hayatında daha fazla rol almasını sağlayacağını, hayatın her alanında ve her seviyesinde kadınların varlığını güçlendirmek üzere faaliyette bulunacağını ve Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ne bağlı kalacağını taahhüt etti.

'Kadınları kariyerlerinde ilerlemeleri için destekliyoruz'

NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Anna Grzelonska, konuyla ilgili olarak "Çeşitlilik ve kapsayıcılık şirket stratejimizin önemli bir parçasını oluşturuyor. Kadın ve erkek eşitliğine inanıyor, her alanda eşitlik yaklaşımını benimsiyoruz. Ekonomik ve toplumsal kalkınmanın önemli kriterlerinden kadın ve erkeğin, sosyal ve iş hayatındaki yerlerinin dengelenmesi konusunda,

tüm NN Group şirketleri olarak üzerimize düşen sorumluluğun bilincindeyiz ve farklılıklarımızın en büyük gücümüz olduğuna inanıyoruz. Çeşitlilik ve kapsayıcılık faaliyetlerine büyük önem veriyor ve bu alanda sürekli gelişip, dönüşüyoruz. Şirketimizde yüzde 55 kadın çalışan oranına ve yüzde 50 kadın yönetici oranına sahibiz. Kadınların evlilik veya çocuk engeline takılmamalarını, kariyer yapabilmelerini ve doğum iznini diledikleri gibi kullanabilmelerini önemsiyoruz. Annelik iznini 16 haftadan 24 haftaya, babalık iznini ise 1 haftadan 3 haftaya çıkardık. Kadının Güçlenmesi Prensipleri (Women's Empowerment Principles-WEPs) sözleşmesine imza atarak, topluma örnek olmayı ve bu kapsamdaki çalışmalarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

Kadının Güçlenmesi Prensipleri Hakkında:

Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (UN Global Compact) ile Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi (UN Women) ortaklığında 2010 yılında oluşturulan WEPs platformu, Kadının Güçlenmesi Prensipleri (WEPs), UN Women ve UN Global Compact ortak inisiyatifi olarak, iş dünyası, sivil toplum kuruluşları, üniversiteler, yerel yönetimler ve kamu kurumları ile BM temsilcilerinden oluşan çok paydaşlı bir grubun çalışması ve müzakereleri ile geliştirildi. 7 temel prensipten oluşan WEPs, özel sektörün toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik mevcut çalışmalarını güçlendirmesine, kurumsal politikalar ve programlar geliştirmesine, mevcut çalışmalarını, temel göstergelerini ve raporlama uygulamalarını analiz etmesine katkıda bulunmayı hedefliyor.

WEPs'in 7 temel prensibi aşağıda başlıklardan oluşuyor:

1. Toplumsal cinsiyet eşitliği için üst düzey kurumsal liderlik sağlanması
2. Tüm kadın ve erkeklere iş yaşamında adil davranılması, insan haklarına ve ayırım yapmama ilkesine saygı gösterilmesi; bu ilkelerin desteklenmesi
3. Tüm kadın ve erkek çalışanların sağlık, güvenlik ve refahının sağlanması
4. Kadınların eğitim, kurs ve profesyonel gelişim olanaklarının desteklenmesi
5. Kadınların güçlenmesi için girişimci gelişimi, tedarik zinciri ve pazarlama yöntemlerinin uygulanması
6. Toplumsal girişimler ve savunuculuk çalışmalarıyla eşitliğin teşvik edilmesi
7. Toplumsal cinsiyet eşitliğine ilişkin elde edilen başarıların değerlendirilmesi ve halka açık raporlanması

Quick Finans

2. El Oto Raporu

2. El oto piyasasının nabzını tutan Quick Finans 2022 yılına ait en çok tercih edilen marka ve modeller ile 2023 yılı ilk çeyreğe ait öne çıkan trendleri paylaştı. SmartIQ tarafından Türkiye genelinde faaliyet gösteren 2. El oto satış noktalarından elde edilen verilerle oluşturulan raporda tüketicilerin tercihleri analiz edildi.

2022 Yılında En Çok El Değiştiren Marka Renault, Model ise Clio Oldu

2022 yılında toplam 3 Milyon 348 Bin araç el değiştirdi. En çok el değiştiren marka sıralamasında ilk sırada 542 bin araçla Renault yer aldı. Renault'yu sırası ile 457 bin araçla Volkswagen, 321 bin araçla Fiat, 249 bin araçla Opel ve 231 bin araçla Ford izledi. İlk 5 markanın toplam el değiştiren araç sayısı içindeki payı %54,1 olarak gerçekleşti.

Model sıralamasında ise ilk sırayı 178 bin adetle Renault Clio aldı. Onu 171 bin adetle Fiat Egea, 153 bin adetle VW Passat, 138 bin adetle Ford Focus ve 137 bin adetle Renault Megane takip etti. İlk beş modelin toplam içindeki payı %23,3 oldu.

2023 Yılında Tüm Segmentlerde Araç Satış Hızı Yavaşladı

2023 yılının ilk çeyreğinde 2022 yılının aynı dönemine göre gün bazında araç satış hızı tüm segmentlerde düştü. 2022 yılında 1. çeyrekte herhangi bir araç ortalama 23,7 günde satılırken 2023 yılı birinci çeyrekte bu süre %63 artarak 38,7 güne yükseldi. Segment bazında bakıldığında gün bazında en fazla yükseliş E segmentinde gerçekleşti. 2022 1. çeyrekte E segmenti bir araç 26 günde satılırken 2023'te bu süre 56,5 güne çıktı. Bu değişim A segmentinde 24,3 günden 38 güne; B segmentinde 22,6 günden 34,4 güne; C segmentinde 24 günden 38,2 güne; D segmentinde ise 24,2 günden 43,6 güne çıkararak gerçekleşti.

2. El Oto Fiyatları Artmaya Devam Ediyor

Araç satış bedellerinin artışı analiz edildiğinde 2022 yılında tüm segmentlerde TL bazında ortalama %42,3 artış gözlemlendi. Aynı artış Euro bazında %10,3 oldu. 2023 yılında Mart ayı sonu itibari ile artış oranı TL bazında %80'e; Euro bazında ise %36'ya yükseldi.



2022 YILINDA EN ÇOK EL DEĞİŞTİREN İLK 5 MARKA

2022 yılında toplam 3 milyon 348 bin araç el değiştirildi. İlk 5 markanın toplam el değiştiren araç sayısı içindeki payı %54,1 olarak gerçekleşti.



QUICK FINANS

Quick Finans 2.El Oto Raporu

2022 YILINDA EN ÇOK EL DEĞİŞTİREN İLK 5 MODEL

İlk 5 modelin toplam el değiştiren araç sayısı içindeki payı %23,3 oldu.



QUICK FINANS

Quick Finans 2.El Oto Raporu

2023 YILINDA TÜM SEGMENTLERDE ARAÇ SATIŞ HIZI DÜŞTÜ

2023 yılının ilk çeyreğinde 2022 yılının aynı dönemine göre gün bazında araç satış hızı tüm segmentlerde düştü. 2022 yılında 1. çeyrekte herhangi bir araç ortalama 23,7 günde satılırken, 2023 yılı birinci çeyrekte bu süre %63 artarak 38,7 güne yükseldi.



QUICK FINANS

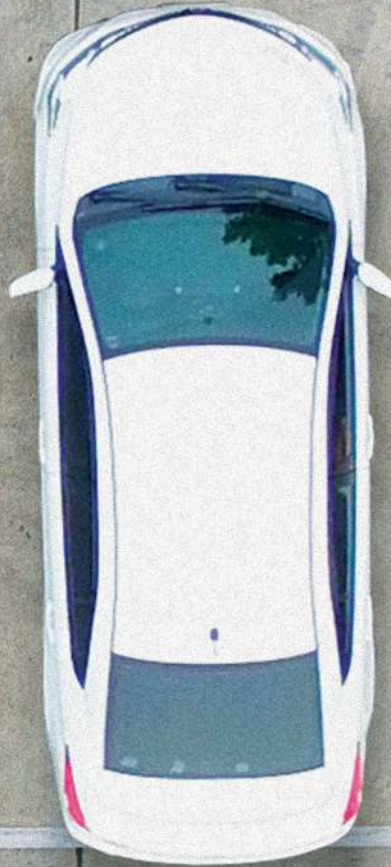
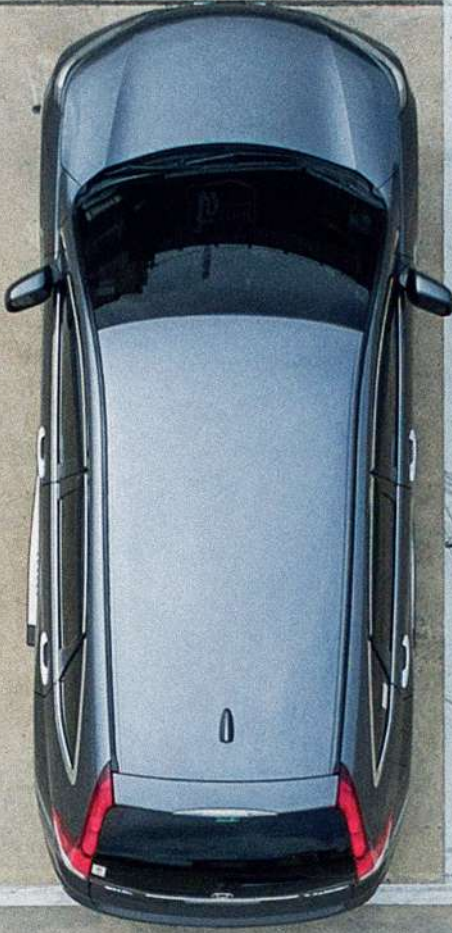
Quick Finans 2.El Oto Raporu

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

**Anadolu Sigorta'dan Hesaplı Kasko
yaptırırken 3 seçeneğiniz var:**

Hesaplı, daha hesaplı ve çok daha hesaplı!



Hesaplı Mini, Hesaplı Standart ve Hesaplı Plus paketleriyle
Anadolu Sigorta'da her ihtiyaca, her bütçeye uygun bir kasko var.

Aracınızı hesaplı primlerle güvence altına almak için
**Anadolu Sigorta acentelerini veya Türkiye İş Bankası
şubelerini ziyaret edebilirsiniz.**



*Mehmet
Tuğtan*

Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan: “Sektör, en büyük sınavı olan Marmara depremine hazırlanmalı”

Cumhuriyet’in ilk yıllarından bu yana faaliyet gösteren bir şirket olmanın sorumluluğuyla depremin yaralarını sarmak için var gücüyle çalıştıklarını söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan: “Türkiye’nin sigortası olma misyonumuzla ülkemizin içinde bulunduğu her zorlukta sigortalılarımızın yanında olmaya devam ediyoruz. Depremi hemen ardından bölgedeki hasarlara öncelik vererek hızla çalışmaya başladık. Deprem gerçekleştiğinde 11 ilde 171 Milyar TL teminatımız bulunuyordu. Bugüne kadar 2 Milyar TL’nin üzerinde tazminat ödemiş durumdayız ve ödemeler devam ediyor. Sektörde depremden en fazla etkilenen branş olan yangın branşında, ödenen hasarın yüzde 26’sını Anadolu Sigorta karşılıyor. Şimdi sektör olarak, bu dersten çıkaracağımız yeni ödevlerle Marmara depremine hazırlanmalıyız” dedi.

2023 yılı Ocak ayı itibarıyla Anadolu Sigorta Genel Müdürü olarak görev alan Mehmet Tuğtan, Kahramanmaraş merkezli 11 ili etkileyen deprem felaketi ile ilgili değerlendirmelerde bulunurken bu felaketten çıkarılacak dersler üzerinden sektöre, Anadolu Sigorta’nın gelecek dönem hedeflerine ve sürdürülebilirlik projelerine yönelik açıklamalar yaptı.

Tuğtan: “İş Bankası bünyesinde çeşitli kademelerde görev aldıktan sonra, genel müdürlük görevini üstlenmekten büyük gurur ve mutluluk duyduğum Anadolu Sigorta, 100’üncü yılına doğru güvenli adımlarla ilerliyor. Geçmişten aldığımız gücü çağımızın yenilikleriyle harmanlamaya, sektöre yön vermeye devam ediyoruz. Deprem felaketinin yaralarını sarma noktasında aldığı kararlar ile Türkiye’nin sigortası olma misyonuna hizmet eden, finansal sonuçlarıyla da başarısını ve iddiasını ortaya koyan şirketimiz, risklerin iyi tespiti ve doğru fiyatlandırılması, böylelikle teknik kâr elde edilebilmesinin, sigortacılık faaliyetlerinin sürdürülebilirliği için kilit önem arz ettiği anlayışıyla hareket ediyor” dedi.

“Deprem gerçekleştiğinde 11 ilde 171 Milyar TL teminatımız bulunuyordu.”

Şubat ayında gerçekleşen depremlerin sigortanın önemini bir kez daha hatırlattığını belirten Tuğtan, “Yıla maalesef hepimizi derinden etkileyen ve yasa boğan bir felaket ile başladık. Bu felaket bize, ülkemizin doğal afetler konusundaki risklerini bir kez daha hatırlattı. Deprem kuşağında yer alan ülkemiz, iklim değişikliği kaynaklı risklerle de karşı karşıya” şeklinde konuştu.

6 Şubat 2023 tarihinde ve sonrasında meydana gelen deprem felaketlerinin sonuçlarına ve şirket olarak alınan aksiyonlara değinen Tuğtan şöyle devam etti: “Depremin hemen ardından bölgedeki hasarlara öncelik vererek hızla çalışmaya başladık. Deprem gerçekleştiğinde 11 ilde 171 Milyar TL teminatımız bulunuyordu. Bugüne kadar 2 Milyar TL’nin üzerine tazminat ödemiş durumdayız ve ödemeler devam ediyor. Sektörde depremden en fazla etkilenen branş olan yangın branşında, ödenen hasarın yüzde 26’sını Anadolu Sigorta karşılıyor. Ekspertiz süreçlerindeki zorlu şartlara ve hasar adedinin çok yüksek olmasına rağmen hasar dosyalarını mümkün olan en kısa sürede ödemek için var gücümüzle çalışıyoruz.”

“Sektör, en büyük sınavı olan Marmara depremine hazırlanmalı”

Sözlerine, sigortacıların görevinin sadece tazminat ödemek değil aynı zamanda değerleri korumak olduğu gerçeğine vurgu yaparak devam eden Tuğtan: “Bu açıdan baktığımızda çok sayıda büyük işletmede koruma ve kurtarma faaliyetlerine yüklü miktarda ödemeler yaparak emteaların ve makinelerin kurtarılmasına destek olduk. Ayrıca, konut sigorta poliçelerinde eşya kıymeti için muafiyet, eksik sigorta, aşınma, yıpranma gibi uygulamaları depremzedelerimizin yanında olmak adına askıya aldık. Yine depremzede sigortalılarımıza destek olmak için hasarın %30’unu dosya işlemlerini beklemeden avans olarak ödedik. Enkaz altında kalan ve çekilemeyen araçlarda hiç beklemeden ve çekme belgesi istemeden hasar ödemesi yaptık. Bu tür uygulamalarımıza; konut sigorta poliçelerinde belirli bir tutara kadar tapu ve rehinli alacaklı muvafakatı talep edilmemesi, DASK’tan tam zayı hasar listesi alınarak ihbar açılmayan dosyalar için konut ihbar alımı ve hasar süreçlerinin işletilmesi ve DASK’ın ödeme yapması beklenilmeden tazminat ödenmesi gibi birçok örnek verebilmenin huzurunu yaşıyoruz” dedi.

Yaşanan deprem felaketinin muhtemel Marmara depremini bir kez daha hatırlattığını belirten Tuğtan, alınması gereken önlemlere de işaret etti: “Uzun yıllardır uzmanların uyarıları doğrultusunda gerçekleşmesi beklenen Marmara depreminin, ülkemizin en yüksek nüfus yoğunluğuna sahip İstanbul, Bursa, Kocaeli gibi şehirleri büyük oranda etkilemesi bekleniyor. Depremle birlikte tsunami, su baskını, sel, baraj taşma, yangın ve patlamalar, güvenlik zafiyetleri gibi riskler söz konusu. Sigorta

sektörü mali olarak bu depremi üstlenebilecek güce sahip olsa da şirketlerin kriz senaryolarıyla hızlı müdahale noktasında da hazırlıklı olması çok önemli. Bu çerçevede Anadolu Sigorta olarak deprem senaryolarına dayalı, “insan odaklı” bir programla hazırlıklarımızı tamamladık. “Marmara Depremine Hazırlık Değerlendirmesi” kapsamında danışmanımız ile birlikte müdürlüklerimizle görüşmeler yaptık, mevcut sistemler ve dokümantasyonu gözden geçirdik, verileri analiz ettik. Bunların neticesinde oluşturduğumuz 9 odak alanı kapsamında projelerimiz devam ediyor.”

“Güçlü mali yapımızla ülkemizin güvencesi olmaya devam ediyoruz”

Sektör olarak prim üretiminde artış sağlandığını ve bunun sevindirici bir gelişme olduğunu, ancak asıl yapılması gerekenin sigortalı adedinin artırılması olduğunu vurgulayan Tuğtan sözlerine şöyle devam etti: “Swiss RE’nin yayınladığı rapora göre 2021 yılında GSYİH’da dünyada 20’nci sırada olan ülkemiz kişi başı prim üretiminde 68, sigorta penetrasyonunda ise 73’üncü sırada yer alıyor. Rakamsal veriler; prim hacmi, sigorta yoğunluğu gibi kriterler açısından sigorta sektörü olarak kat etmemiz gereken daha çok yol olduğunu gösteriyor. Ancak rakamsal verileri, aynı zamanda sektör için bir gelişim alanı olarak değerlendirebiliriz. Bu noktada sektöre çok iş düşüyor. Sigorta bilincinin artırılmasıyla büyük farklar yaratmak mümkün. Diğer taraftan ürünlerin herkes için ulaşılır olması sigortalanma oranlarında etkisini gösteriyor. Anadolu Sigorta olarak bu sorumluluk bilinciyle sigorta konusunda farkındalık yaratmak ve her ihtiyaca, her bütçeye uygun ürünler geliştirmek için çalışıyoruz.”

Anadolu Sigorta’nın finansal sonuçlarına da değinen Tuğtan: “Geçen yılı yüzde 121 prim üretimi artışıyla kapatan şirketimizin 2023’ün ilk çeyreğinde prim üretimi 9,1 Milyar TL olarak gerçekleşti. Yüzde 10’luk pazar payıyla sektördeki güçlü konumumuzu sürdürdük. Anadolu Sigorta olarak her dönem daha da güçlenen mali yapımızla ülkemizin güvencesi olmaya devam ediyoruz” dedi.

“98 yıllık köklü deneyimimizi çağın teknolojisiyle harmanlıyoruz”

Farklı müşteri kitlelerine ve ihtiyaçlarına yönelik kapsamı net ve erişimi daha kolay sigorta ürünleri ve hizmetleri geliştirerek müşteri memnuniyetini her geçen gün artırdıklarını belirten Mehmet Tuğtan, “Bu ürünlerin ve hizmetlerin dijital kanallardan satılması ve yaşam döngüsünün de buradan işletilmesi çabalarımıza hız verdik. Enflasyonist ortamın hasar/prim dengelerini bozduğu zorlu bir faaliyet döneminde, maliyet yönetimi her zamankinden daha önemli hale geldi. Sorumlu sigortacılık anlayışımız gereği doğru ürünlerin doğru fiyatlandırma ile sigortalılara sunulması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Prim artışlarının sigortalıları sistemin içinde

tutacak seviyelerde olmasına özen gösteriyoruz. Güçlü sermaye yapımız ve müşteri odaklı yaklaşımımızı sigortahlarımızın lehine kullanıyor ve bu bakış açısıyla ürünlerimizi geliştirmeyi sürdürüyoruz. 98 yılı geride bırakan bir şirket olarak bu köklü deneyimimizi çağın teknolojisi ve yenilikleriyle ustaca buluşturuyor, müşteri deneyimini en önemli önceliğimiz olarak görüyoruz” diye konuştu.

“Yaşadığımız topraklar için daha çok üretmeye odaklanırken, sürdürülebilir büyümeye özen göstereceğiz.”

Son yıllarda doğal afetlerin meydana getirdiği hasarların frekansları ve şiddetlerinde bir artış yaşandığına vurgu yapan Tuğtan sözlerini şöyle sürdürdü: “İklim krizinin ekonomik ve sosyal yansımalarının önümüzdeki dönem sigorta sektörü üzerinde doğrudan veya dolaylı etkilerinin artması bekleniyor. Bu aynı zamanda sigortacılık sektörüne de önemli sorumluluklar getiriyor. Sürdürülebilir kalkınma ve katma değer yaratma bakışı açısını benimseyen bir şirket olarak, pek çok küresel gelişmeye karşı proaktif uygulamaları hayata geçirmekte öncülük ve kalavuzluk ediyoruz. İklim değişikliğinin yarattığı risk ve fırsatları titizlikle analiz ediyor, tüm süreçlerimizi bu bakış açısıyla gözden geçiriyoruz. Başlıca portföy stratejimizi de yenilenebilir enerji yatırımlarının aranan sigorta çözüm ortağı olmak üzerine kuruyoruz. Ülkemiz için büyük bir fırsat alanı olarak gördüğümüz yenilenebilir enerji yatırımlarına yönelik yenilikçi hizmetler sunuyoruz ve bu alandaki varlığımızı artırmayı hedefliyoruz.”

“Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından gerçekleştirilen araştırmalarda önümüzdeki 5-10 yıl arasında dünya üzerinde kritik bir tehdit oluşturacağı öngörülen mega risklerin ilk 5 sırasını iklim ve çevre ile ilgili riskler oluşturuyor. Sigorta sektörünün bu alanda özel bir konumu var, hem bu riskleri sorumlu sigortacılık anlayışıyla yönetmek hem de gerçekleştiğinde tazminatı karşılamak durumunda. Sürdürülebilirlik yaklaşımımız gereği yeşil dönüşümü destekliyoruz” diyen Tuğtan açıklamasına şöyle devam etti: “Sadece çevre ile ilgili konular değil, ÇSY (çevresel, sosyal, yönetsel) olarak adlandırılan bir bakış açısıyla ve Birleşmiş Milletler’in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’na yönelik ilerleme sağlamak için birçok farklı girişim ve proje yürütüyoruz. Önümüzdeki dönemde bu alana daha fazla odaklanmak istiyoruz. Sürdürülebilirlik anlayışımızı ürün geliştirmeden satın almaya, sosyal sorumluluk projelerimizden insan kaynakları uygulamalarımıza uzanan tüm faaliyetlerimize entegre ediyoruz. Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine ulaşmak için ulusal ve uluslararası paydaşlar ile iş birliğini önemsiyoruz. UN Global Compact, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ve Hedef Toplumsal Cinsiyet Eşitliği gibi küresel inisiyatiflerin katılımcısı olarak çalışmalarda yerimizi alıyoruz. 1 Ekim 2021’den bu yana BIST Sürdürülebilirlik Endeksi’nde yer alan şirketimiz, sürdürülebilirlik risk ve fırsatlarını yönetmeye, değer üretmeye ve paylaşmaya devam edecek.”

“Ormanın Gözleri Projesi ile 2023 yılında 4 yeni yangın gözetleme kulesini hizmete sunacağız”

Yine bu kapsamda geçen yıl başlatılan Ormanın Gözleri projesine değinen Tuğtan, “Son yıllarda şiddeti artan orman yangınları da en büyük risklerden biri. Bu kapsamda orman yangınlarını önlemek için farkındalık ve bilinçlendirme çalışmaları yapmayı hedefleyerek “Ormanın Gözleri” projesini hayata geçirdik. Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile yürüttüğümüz proje kapsamında yangına erken müdahalede hayati bir önemi bulunan gözetleme kulelerinin yenilenmesi ve insansız yangın gözetleme kulelerinin yaygınlaştırılması için çalışıyoruz. Ormanın Gözleri Projesi kapsamında geçtiğimiz yıl Adana Balcalı’da insansız yangın gözetleme kulesinin kurulumunu tamamlayarak hizmete sunduk. Bu sene de Çanakkaale, Muğla, Adana ve Antalya’da olmak üzere dört adet yangın gözetleme kulesini daha hizmete açacağız. Cumhuriyet’in ilk yıllarından bu yana faaliyet gösteren öncü bir şirket olmanın sorumluluğuyla, sigorta sektörüne ve ülkemize katma değer yaratan çalışmalarımızla sektörümüze örnek olmanın en önemli sorumluluklarımızdan biri olduğunu düşünüyoruz. Bu projenin de önemli bir fayda ve farkındalık yaratacağına inanıyoruz” dedi.

“Tüm paydaşlarımız için değer yaratmaya devam edeceğiz”

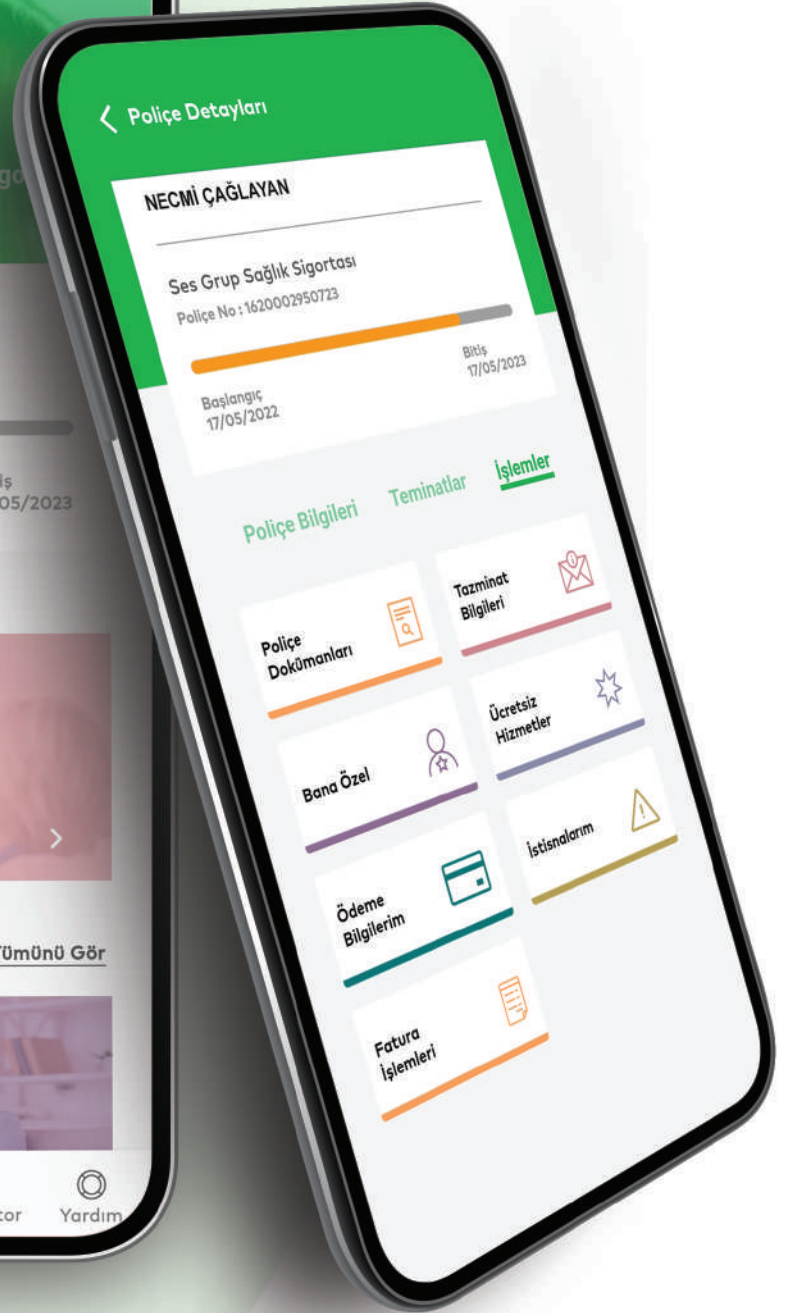
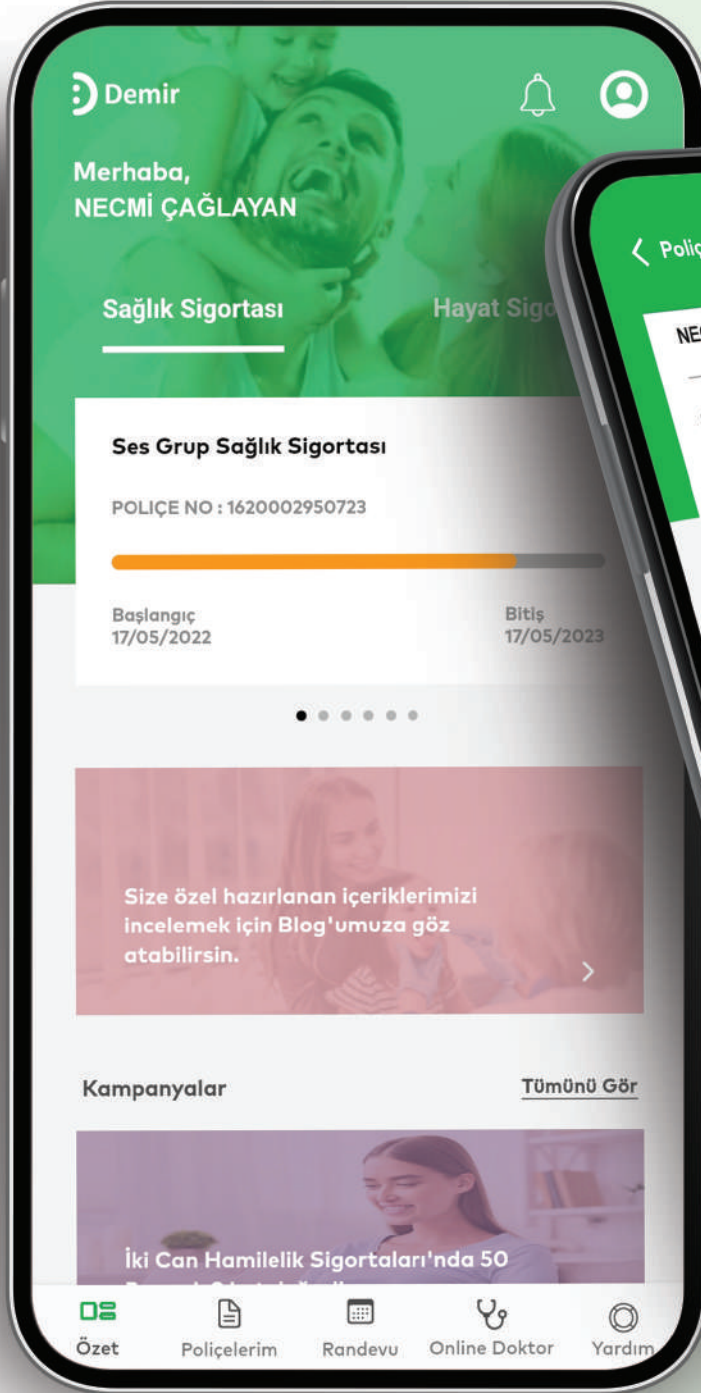
Ocak itibarıyla Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü görevini üstlenen Mehmet Tuğtan, kariyerine 2001 yılında Türkiye İş Bankası’nda başladı. 22 yıl boyunca bankada çeşitli görevler üstlenen Tuğtan, “Kariyer yolculuğumun her adımında Bankamızın sürdürülebilir kalkınmaya değer yaratma vizyonunu rehber olarak kabul ettim. Bu vizyonun güçlü bir tezahürü olan Anadolu Sigorta’daki görevim benim için oldukça heyecan verici. Köklü şirket kültürüne olukça aşina olduğum Anadolu Sigorta dinamik ve yenilikçi yapısıyla 100’üncü yaşına emin adımlarla iletiyor. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da sürdürülebilir büyüme anlayışımızla tüm paydaşlarımız için uzun vadeli değer yaratmak için çalışmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

BES'te Toplam Fon Büyüküğü 439,6 Milyar Lira Oldu?

Emeklilik şirketlerinin verilerine göre, 31 Mayıs 2023 tarihi itibarıyla 8.143.577 Gönüllü BES katılımcısının toplam fon tutarı 439,6 milyar TL, Otomatik Katılım BES kapsamında 6.817.155 çalışanın toplam fon tutarı 35,0 milyar TL'dir.

Demir Sağlık Mobil

App Store ve Play Store'da
Yayında!



Available on the
App Store



GET IT ON
Google Play

AK Sigorta Genel Müdürü

*Uğur
Gülen*

AK Sigorta Genel Müdürü, Uğur Gülen Sigorta Life Sohbetleri'nin Konuğu Oldu

Uğur Bey kısaca kendinizden bahseder misiniz?

Ben, Uğur Gülen. 1966 yılında Antalya'da doğdum. Hayatımın yarısı İstanbul'da yarısı Ankara'da geçti. Bütün okul hayatımı Ankara'da geçirdim. İş hayatımın başlangıcını Ankara'da yaptım. ODTÜ'de Endüstri Mühendisliği bölümünü bitirdim. Orada kısa bir süre Endüstri Mühendisliği master'ı ve sonrasında MBA master'ı yaptım. Bu süre zarfında her ODTÜ'lünün başına geldiği gibi master yaparken ASELSAN'da part time eleman olarak araştırma geliştirme departmanı, haberleşme sistemleri bölümünde proje kontrol mühendisliği olarak iş hayatına başladım. 1990'lı yılların başında popülerleşen meslek bankacılığı ve 1991 yılının temmuz ayında Interbank'ta Management Trainee to Branch Manager olarak çalışmaya başladım. 1995 yılında Interbank'ın Denizli şube müdürlüğünden ayrılıp Denizbank'ın kuruluşuna geçtim ve Hakan Ateş Bey'le birlikte Denizbank'ı kurduk. Bankacılıktan sonra 1994 yılında sigortacılığa adım atarak Hak Emeklilik sigorta şirketinde çalıştım. Hayat Emeklilik sektörüne girerek sigortacılığı tanımaya başladım. 5 yıl Hak Emeklilik ve arkasından Avivasa isim değişikliğinden sonra 2009'un mayısından itibaren 13 yıldan beri de Aksigorta'nın genel müdürlüğünü yapıyorum.

6 Şubat'ta gerçekleşen ülkenizi derinden sarsan deprem felaketi ve ardından Şanlıurfa'da yaşanan sel felaketi üzerine Aksigorta olarak bölgedeki yardıma muhtaç afetzedelerin ihtiyaçlarını karşılamak adına nasıl bir hareket planı izlediniz?

Geniş bir coğrafyayı etkileyen büyük bir deprem yaşadık. Bu felaketler herkes için farklı bir şeyler ifade etmekle birlikte sigorta sektörünün aslında ne kadar önemli olduğunu gösterdi. Sigorta sektörü afetlerde en fazla devrede olan sektörlerden biridir. Bu kapsamda öncelikle bizim için en değerli unsur o bölgedeki çalışanlarımızdır. Öncelikle onların sağlığından emin olmak istedik ve arkasından da çok sayıda iş ortağım, acentelerimiz, brokerler ve çalışanları vardı ki oralarda üzücü birkaç kaybımız olmakla birlikte acentelerimizin sağlığına ve onların çalışma şekillerini yönetmeye özen gösterdik. Hemen arkasından müşterilerimiz geldi. Aksigorta deprem bölgesinde oldukça yüksek pazar payına sahip bir şirket ve özellikle de Kahramanmaraş, Antakya'da.

Aksigorta Gaziantep'te yüzde 10'un üzerinde pazar payına sahip bir şirkettir. Çok hızlı bir şekilde müşterilerimizin poliçelerini ve onların hasarlarını

tespit etmek yönünde çalıştık. Bu süre zarfında da hem Sabancı Holding'in bünyesinde yürütülen destek yardım kampanyaları hem Türkiye sigorta Birliği'nin bünyesinde yürütülen kampanyalar hem de kendi gayretlerimizle yaptığımız çalışmalarla o bölgedeki vatandaşlarımızın, müşterilerimizin, iş ortaklarımızın, çalışanlarımızın bir nebze olsun felaketten aldıkları yaraları hafiflettik.

Ne yazık ki yaşanan acı tecrübelerden sonra sigortanın önemini daha iyi anlamış olduk. Vatandaşların yaşanabilecek olumsuzluklara karşı mağdur olmaması adına hangi sigortalara sahip olması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Türkiye Sigorta Birliği Genel Kurulu'nda, Yeni Zelanda deprem koordinasyonunu sağlayan kurumdan bir beyefendinin konuşması vardı. Ülkemiz deprem bölgesi ve ben faylar ülkesiyiz diyorum. Türkiye fay hatlarıyla dolu bir ülkedir. Bu kapsamda bakıldığında zaman birkaç tane şeyi doğru yapmak lazım. Birinci olarak yıkılan konutların çok büyük kısmı doğru zemine yapılmamış konutlardır. Konutumuzu doğru zemine yapmalıyız. Doğru zeminden kastımız çok fazla hareket etmeyen, dirençli zeminlerdir. Kahramanmaraş'ta yıkılan konutların çoğu eski bir dere yatağının etrafına yapılan konutlardır ama dağlara doğru yeni Maraş diye adlandırılan noktada hiçbir ev hasar almamıştır. Doğru zemini seçtikten sonra ikinci olarak tabii ki bunun üzerine yaptığımız inşaatın kalitesi, kullanılan malzemenin kalitesi önemlidir. Depremi vereceği hasarı kaldıracak şekilde güçlü olmasını sağlamak lazım. Bu iki koşulu sağladıktan sonra üçüncü koşul aslında sigortacılığa geliyor. Bunları yaptıktan sonra riskin geri kalanının da transferini sigorta sektörüne aktarmamız lazım. Sigorta sektörü önemli bir risk transfer unsuru fakat bu coğrafyaya baktığımız zaman maalesef riskin sigorta sektörüne yeteri kadar transfer edilmediğini görüyoruz. Toplam maddi hasarın 100 milyar dolar civarında olduğu söyleniyor ki sigorta sektörünün ödeyeceği hasar tutarı 5-6 milyarlar üzerinde olduğu düşünülürse oluşan riskin sadece yüzde 5'i sigorta sektörüne transfer edilmiş durumdadır. Ülke olarak sigorta sektörünü daha yoğun bir şekilde kullanmamız lazım. Kahramanmaraş'ta yaşanan deprem bunu bir kez daha ispat etti. Sigorta sektörüne risk transferini hızlı bir şekilde başlatmamız lazım.



TUR

ASSIST

katkılarıyla.

Yaşanan iki doğal afetten sonra hangi ürünlerinize talep arttı?

Felaketlerden sonra hangi ürünlere talep arttığı aslında apaçık ortadadır. Depremden sonra; konut sigortasına, deprem teminatı içeren sigortalara, DASK ürününe birden talep artışı oldu. Bu bir yerde iyi diyebilirsiniz ama ani bir talep artması yerine kalıcı sürdürülebilir hale getirmek aslında bundan sonraki görevimiz olacaktır. Ani talep artışları belli bir yere kadar faydalı ama bunun zamana yayılıp eksilmeden devam etmesini sağlamak, unutmamak ve unutturmamak burada kritiktir.

Aksigorta olarak sürdürmekte olduğunuz ‘Dijital Güvenlik Platformu’ projesinden bahsedersiniz?

Son 20 yılda teknoloji muazzam bir gelişim gösterdi fakat evlere kapandığımız noktada artık değişimin farklı bir boyuta çıktığını söyleyebiliriz. Artık 7’den 70’e herkesin daha fazla dijital dünyada faaliyet gösterdiğini, dijital dünyada vakit geçirdiğini, yaşamını harcadığını, alışverişini yaptığını, bankacılık işlemlerini gerçekleştirdiğini ve sigortacılık işlemlerini yaptığını gördük ve fark ettik ki ailenin en küçük bireyinden en büyük kurumlara kadar yaşamımızın çok büyük kısmı dijital ortamda geçmeye başladı. Ben küçükken annem beni sokaktan çağırmak için bağırdı. Şimdi ise o bilgisayarı, o oyunu kapat diye bağırlıyor. Hayatımızın çok büyük kısmı ekranlar karşısında geçiyor. Hayatımızın, verilerimizin çok büyük kısmı fark etmediğimiz, görmediğimiz dijital ortamlara kayıyor ve aslında kendimizi de riske atmış oluyoruz. Dijital ortamda nasıl yaşamamız gerektiğini bilmemiz lazım. Çocuklara nasıl karşıdan karşıya geçmeyi öğretiyorsak bu basitlikte dijital ortamda da risklerin neler olduğunu bilerek yaşamayı öğretmemiz lazım. Dijital Güvenlik Platformu’nu toplumun bireylerinin ve küçük işletmelerin, siber güvenlik risklerine karşı olan bilinci arttırmak ve buradaki yeniliklerin farkına varmalarını sağlamak üzere kurduk ve bunu aslında bir sürdürülebilirlik projesi olarak ele aldık. Doğru bilgileri alacak bir nokta haline geldi. Platformu kurmak başka bir şey ve bunu sürekli olarak beslemek, o içeriği üretmek daha da önemlidir. Başarı, çok ödül alan, iyi bir proje oldu.

Türkiye’de bir ilk olarak Yapay Zeka ile Risk Fiyatlama Dönemini başlattınız. Bize bu serüveninizden bahsedersiniz?

Biz yapay zekayı 2015-2016’dan itibaren ufak ufak keşfetmeye başlamıştık. Aksigorta olarak nerelerde kullanabiliriz, yapay zekayı ve makine öğrenmesini işimizin nerelerinde kullanabiliriz diye baya düşündük. En kritik süreçlerimizden biri yapay zekayı fiyatlandırmamızda nasıl kullanabildiğimizdi. Her geçen gün geliştirerek yapay zekanın bize sağladığı hızlı, çok sayıda fazla seçeneği oluşturmayı yapabilme şansına sahip olduk. İnsan zihninin çok ötesinde hesaplama yapabilme yeteneğini kullanıyoruz. Bir sürü opsiyonları çıkarıyoruz ve o opsiyonları başka bir filtreden geçirip en iyisini bularak fiyatlamamızı yapıyoruz. Teknolojiyi kullanma, dijitalleşme Aksigorta’nın DNA’sına girmiş

konulardandır. Teknoloji kullanımı ve yapay zeka rekabet avantajı olarak tuttuğumuz konulardan biridir.

Aksigorta olarak Türkiye’de dijitalleşme stratejisi doğrultusunda sigorta sektörünün ilk yapay zeka uygulaması olan ADA’yı hayata geçirdiniz. Bize biraz ADA’dan bahsedersiniz?

ADA, (Aksigorta Dijital Asistanı) olarak geçiyor. Bu uygulamayı yaparken şu prensipten yola çıktık: “İyi tanımlanmış işleri makinalara yaptırılmalı, iyi tanımlanmamış işleri biz , çalışanlar yapacak” dedik. İyi tanımlamaktan kastımız bir sürecin başının ve sonunun belli olmasıdır. Öncelikle süreçlerimizin içinde iyi tanımlanmış , bilişsel zeka gerektirmeyen noktaları belirledik daha sonra da baktık bu iş iyi çalışıyor ADA’ya birtakım zeka yüklemeye başladık. İçine birtakım algoritmalar koyarak bizlerin bilişsel zekasını kullanarak verdiği kararların algoritmasını ADA’ya vermeye başladık ve makine öğrenmesi yardımıyla birtakım kararları ona verdirmeye başladık. Şu anda 160’ın üzerinde süreç, ADA tarafından Aksigorta’da yapılıyor ve yıllık 6-7 milyona yakın işlem hacmine ulaşmıştır. ADA, Sürdürülebilirlik noktasında, karbon ayak izinde çok büyük katkı sağlıyor çünkü 7/24 karanlıkta çalışabilme, bir yerden bir yere gitmesine gerek kalmayan, araç kullanıp bir yerden bir yere transfer olmayan, öğle yemeği yemeyen bir Aksigorta çalışanıdır. Çalışanlarımız ve acentelerimizin memnuniyetlerine sunduğumuz zaman onlarda 5 üzerinden 4-4,5 civarı memnuniyet skoru veriyor. Gün geçtikçe her gün artıyoruz yani hasar dosyalarının bakılmasında kullanıyoruz. Hasar dosyamıza gelen fotoğrafların seçilip ilgili hasar dosyasının içine konumlanmasını konuşuyoruz. İlk geldiğimiz günden bugüne baktığımız zaman, bugün büyük risk kararlarını ADA’ya aldırma şansına sahibiz.

Sektörde ulusal ve uluslararası birçok şirketle rekabet içerisindesiniz. Rakiplerinizden ayrılmak adına ne gibi stratejiler izliyorsunuz?

Sigorta sektörü çok büyük bir sektör ve çok sayıda şirketle ve 2000’li yılların ilk on yılında sektöre girmiş yabancı şirketle rekabet halindeyiz. Aksigorta yerli bir şirket ancak Belçikalı ortağımız da var. Aksigorta hem Türk hem Belçika ortaklı bir şirkettir. Öncelikle çok sayıda şirkete ve çok dağınık bir pazara hitap ediyor. Aksigorta birkaç noktada rekabet avantajı yaratmayı hedeflemiştir. Bunlardan bir tanesi, sektördeki ender iş kolunda, her ürün grubunda, her müşteri dağıtım kanalında çalışma hürriyetine sahip bir şirket olmasıdır. Bütün ürünlerde, kanallarda varız ve bu kapsamda bakıldığında hem çoklu kanal hem çoklu ürünle hizmet edebilme şansına sahibiz. Biz kendimizi bu teknoloji çağında teknolojiyle, dijitalleşmemizle, verimimizle ayırtmaya hep odaklandık. Baktığımız en önemli kriterlerden biri genel gider rasyonumuzdur yani genel giderin toplam ürettiğimiz prime olan oranıdır. Aksigorta’nın genel gider prim rasyonu yüzde 4’ler seviyesindedir. Türkiye’deki diğer bize eş değer büyüklükteki sigorta şirketlerinin gelir gider oranları yüzde 7’ler seviyesindedir. Aksigorta aynı işi yarı yarıya daha verimli yapabilme şansına sahiptir. ADA ve teknoloji bunu tetikleyen unsurlar olarak karşımıza çıkar. Diğer rekabet avantajımızı da insan kaynağı olarak görürüm.

Aksigorta adet olarak daha az sayıda insanla fakat çok daha yüksek kalitede insanla çalışan bir şirkettir. Gelişim ve değişim eğitim programları ile insan kaynağımızı ciddi şekilde destekleriz. Pandemi sonrasındaki iş yapma şeklimizi pandemi sonrasındaki yeni organizasyonla buna çok uygun hale getirdik. Çalışma kuralları olarak çok esnek ve rahat bir aile ortamı yarattık. Birçok çalışanımız, ülke içinden ve dışından çalışıyor. Aksigorta iş yapma şekli olarak yüzyılın gelenekselleşmiş hiyerarşik organizasyon şekli yerine çevik yönetim, organizasyon prensiplerini belirleyerek hedeflerin ekiplere bölündüğü ve bu ekiplerin kendi otoritesinde kendi yetkinliklerinde kararlarını alıp uyguladığı çevik yapılandırmayı uygulamış bir şirkettir. Birçok noktada rekabet avantajı yarattığımızı rahatlıkla görebiliyoruz .

Biz Sabancı Holding'in bir parçasıyız. Aksigorta 28 Nisan 2023'te 63.yılıni da kutladı. Aksigorta 63 yıldır bu topraklarda faaliyet gösteriyor. Sabancı Holding'in bünyesinde olmak, güven unsurunun bir mirasıdır. Müşterimiz, kanalıımız, toplum, iş ortaklarımız, yatırımlarımız. sermayedarlarımız bizim için farklı paydaş grupları ve aslında biz hepsine aynı anda hizmet etmeyi düşünen bir yapıdayız. Amacımız da sürdürülebilir bir yaşam için yeni nesil teknolojilerle değerli olanı korumaktır. Aksigorta 21. yüzyılda gezegenin geldiği bu noktada sürdürülebilirliği ve teknolojiyi ön plana çıkaran ve değerli olan neyse onu korumak amacıyla yola çıkan bir şirkettir.

Sigorta sektöründe var olan problemlerle ilgili görüşleriniz ve önerileriniz nelerdir?

Bu görevimin yanı sıra Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu üyesiyim ve Hayat Dışı Yönetim Komitesi'nin de başkanlığını yapıyorum. Sigorta sektörünün belli başlı odaklanmış problem setleri var ki bu problemlerden dolayı da büyümeyi, gelişmeyi zaman zaman zorlandırıyorum. Bunlardan bir tanesi trafik sigortaları dediğimiz kara yolları sorumluluk sigortasında yaşadıklarımızdır. Bu arada tabii ülkenin makro ekonomik dengelerindeki son 18 aydaki ciddi bozulma, trafik sigortasının da maliyetlerinde ciddi bozulmaya sebep oldu. Tarife rejiminin getirdiği birtakım kısıtlamalar, artan enflasyon ve çok hızlı artan asgari ücret maliyetleri inanılmaz boyutlara getirip sektörü ciddi bir zarara soktu. Trafik sigorta konusunu mutlaka önümüzdeki dönemde kökten çözmemiz gerekir. Bunu artık problem olmaktan çıkartmamız lazım. Kahramanmaraş depremiyle birlikte deprem teminatlarının yetersiz bir şekilde poliçelere yansındığını, DASK'ın limitlerinin yetersizliklerini, konut sigortalarında sağlanan deprem teminatlarının yetersizliğini, ticari ve kurumsal işletmelerdeki teminatların eksikliğini gördük. Gerçekten riskin tamamını koruma altına almayan teminatlar gördük. Önümüzdeki dönemde yurt dışı reasürans pazarlarından deprem koruması bulmakta zorlanan bir sigorta şirketiyle karşılaşacağımızı görüyoruz bu nedenle mutlaka tüm afetler tarafından



Ara

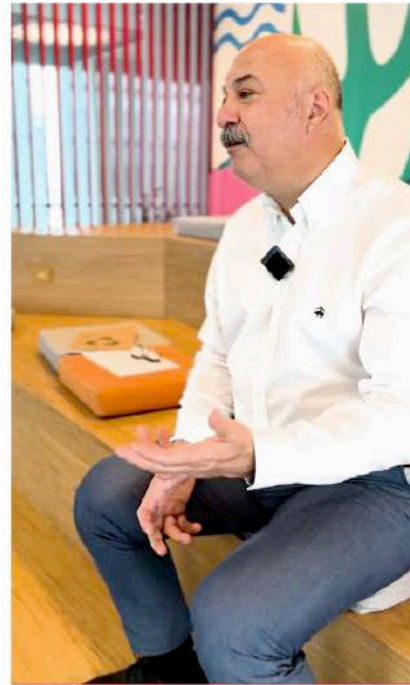


SIGORTALIFE SOHBETLERİ

**Sigorta Life Sohbetleri'nin
Bu haftaki konuğu
Uğur Gülen**

sigortalifedergi.com

#UğurGülen



AK Sigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu oldu!



SigortaLife Dergi
2,03 B abone



Abone olundu



0



Paylaş



İndir



Klip



Kaydet



69 görüntüleme 5 gün önce #aksigorta

#aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ile 13 Yıldır yürüttüğü Ak Sigorta Genel Müdürlüğünü ve sektöre dair görüşlerini dinledik. Fikirleri, projeleri ve fark yaratan bakış açısıyla keyifli bir sohbet oldu. Daha fazla göster

atılması gereken adımların olduğunu söylebiliriz. Dağıtım kanallarımız çok değerli fakat dağıtım kanallarımızın da hem sayısal hem kalite hem nitelik ve nicelik açısından zenginleştirilmesi ve belki de sınıflandırılması gerektiğini gördük. Sigorta en basitinden en sofistikesine aslında kolay bir ürün değildir. Mutlaka tavsiye ve uzmanlık gerektiriyor. Biz bugün bir dağıtım kanalı kurduğumuz zaman aslında 5 liralık üründen 100 milyonluk ürüne kadar satabildiğimiz halde o kanala yetkiyi verebiliyoruz. Bizim daha kaliteli dağıtım kanalına ihtiyacımız olacak ve dağıtım kanalını uçtan uca ciddi rehabilite etmemiz gerekecek. Sektörün sermaye problemi var. Artan primlerle birlikte primlerin artış hızı sermayelerin üremesine yetiştiriyor. Bu sektör tasarruftan para kazanan bir sektördür. Sektörün ana geliri, mali gelirdir. Son 18 aydır uygulanan ekonomik program aslında tasarruf edenin suçlu olduğu, varlığını, refahını kaybettiği bir ekonomik program. Bu da tabii en fazla sigorta sektörünü vurdu çünkü sigorta sektörü tasarruftan para kazanan bir endüstridir. Mutlaka sigorta sektörünün sermayelerine bir sonraki büyüme hamlesine getirecek şekilde arttırmamız gerekecek. Sigorta penetrasyonu artırılmalı çünkü hala riskini sigorta sektörüne transfer eden müşteri sayısı oldukça azdır. DASK zorunlu bir poliçe ve yüzde 50'lerde, trafik sigortası zorunlu bir poliçe yüzde 80'lerde, kasko zorunlu olmayan bir poliçe ve yüzde 25'lerde konut sigortası zorunlu olmayan poliçe ve yüzde 30'larda ve daha gidecek çok yolumuz var. Bireylerden ziyade kurumların gidecek çok yolu var. Kobilerin, esnafın, orta küçük işletmelerin, kurumsal şirketlerin mutlaka risklerini sigorta sektörüne doğru transfer etmesi lazım. Depremde 250 metrekarelik evi 50 metrekare gösterip yapılan transfer sonucunda ortaya çıkan çok üzücü tabloları da birlikte yaşadık.

Sosyal sorumluluk bilinci yüksek bir şirketsiniz ve şuan üstünde yoğunlaştığınız bir sosyal sorumluluk projesi var mı? Varsa kısaca bahseder misiniz?

Var. Özellikle deprem sonrasında birkaç noktaya dikkat etmemiz gerektiğimizi fark ettik. Herkesin elindeki poliçesine bakması lazım. Vatandaşın, poliçesinin doğru teminatlarla hazırlanmış olduğunu incelemesi lazım. Deprem teminatı var mı? Kasko poliçesinde deprem teminatı var mı? Sağlık poliçesinde deprem teminatı var mı? Orada verilen teminatlar bir hasar anında konutunu eski haline getirmeye yetecek mi yetmeyecek mi? Mutlaka incelenmesi lazım. Sürdürülebilirlik gözüyle bakarak bir proje yaratalım dedik. Aksigorta 2010 yılında, 1999 yılı Gölçük depreminin sismik verilerini kullanan bir simülasyon tasarlatmıştı. Bu simülasyon bir tırın arkasındaydı bir tarafta deprem olmayan oda, bir tarafta depreme hazır hale getirilmiş diğer bir oda vardı ve biz deprem tırıyla Türkiye'de 10 şehir 50 ilçeyi dolaşıp milyonlarca kişiye afetler öncesinde, afetler esnasında ve afetler sonrasında nasıl davranılması gerektiğini, nasıl aksiyona geçilmesi gerektiğini anlattık ve çok başarılı bir proje oldu. 5 yıl boyunca bu "Hayata Devam Türkiye" tırı, Türkiye'nin



10 iline 50 ilçesine dolaştı. Kahramanmaraş depreminden sonra tekrar bir sorumluluk alalım dedik ve Türkiye'de risk bilincini arttırmamız, risklerini sigorta şirketlerine transfer etmemiş vatandaşların riskini sigorta sektörüne transfer etmesine ön ayak olacak proje başlatalım dedik. Sadece sigortalılarımızın riskini transfer etmeyelim, ödedikleri primlerin bir kısmını da deprem bölgesindeki afetzedelere kullanılabilecek bir fona aktaralım ve aynı zamanda da bunu satan acentelerimizin gelirlerinden bir kısmını o bölgede faaliyet gösteren acentelerimiz için kuracağımız bir fona aktaralım diyerek aslında bir taşla birden fazla kuş vuralım dedik. Sigorta sayımızı artıralım, deprem bölgesindeki acentelerimize kaynak aktaralım, o bölgedeki afetzedelere fon aktaralım diye düşünerek bununla ilgili "Hayata Devam Türkiye 2" versiyonunu hayata geçirmeye karar verdik. Burada çalışacağımız iş ortaklarımız var. AKUT'la birlikte bu projeyi yapmıştık şimdi yeni projemizde ise İTÜ Afet Endüstrisi ile çalışıyoruz çünkü doğru bilgilendirmeyi sağlamak, doğru ürünün sigortalılarımıza verilmesini sağlamak çok kritiktir. Kahramanmaraş depreminden sonra gördük ki doğru ürünü olmayan çok sayıda müşterimiz var. Deprem bölgesinde yaratılan yerleşim alanlarına kaynak aktararak oradaki konteynerler, oyun alanlarının, okul tasarımlarının fonlanmasında bu projemizi kullanacağız. Sosyal sorumluluk projesi olarak "Hayata Devam Türkiye" projesinin lansmanını geçen haftalarda yaparak hayata geçirdik.

Uğur Gülen ile Kısa Kısa...

Uzun yıllardır yöneticilik yapıyorsunuz ve sizin çalışma hayatınızda olmazsa olmazınız nedir? En çok dikkat ettiğiniz konular nelerdir?

Sabırlıyım. En çok insanları kırmamaya ve azarlama-maya dikkat ederim. Çalışmayı ve değer yaratmayı severim. Bir şey üretmek, değer yaratmak benim için çok kıymetlidir. Başkalarının gelişmesini, değişmesini görmek ve onlara bir nebze yol gösterebilmek kıymetlidir.

Hangi tür kitaplardan hoşlanırsınız?

“Ölüm Bir Varmış Bir Yokmuş” kitabını okuyorum. Kitap okuma işini eşimle birlikte geliştirdik. Karşılıklı sesli kitap okuma saatleri koymaya başladık. Elime ne geçerse okurum. En çok sevdiğim yazar: İhsan Oktay Anar’dır ve onun her kitabını okurum. Rus roman ve yazarları okumayı severim.

Hangi tür filmleri izlemekten hoşlanıyorsunuz?

Kurgusu güzel olan her türlü filmi seymeyi severim. Çekimi ve kurgusu güzel olan filmleri severim. Belli yönetmenleri takip ederim. Quentin Tarantino en sevdiğim yönetmendir. Çok gerilim türü filmleri sevmem. Kurgusu güzelse o film benim için iyidir.

Seyahat eder misiniz? En beğendiğiniz her?

Fırsat buldukça seyahat ederim. İspanya’yı çok severim.

Çay insanı mı yoksa kahve insanı mısınız?

Çayı çok severim.

Size göre ilginç bulduğunuz bir hobiniz var mı?

İlginç bulduğum hobim yok ama yemek yapmayı çok severim.

Sigorta sektöründe çalışmamış olsaydınız, kariyerinizi hangi meslek üzerine yapardınız?

Akademisyen olurum.

İlgilendiğiniz bir spor dalı var mı?

Çok yoğun tenis oynarım.

Sigorta Life izleyicilerine vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Herkese sağlıklı, mutlu bir yıl diliyorum. Sigortasız kalmamalarını isterim. Sigortayla aralarını iyi tutsunlar çünkü bu dünyada risklerin ve belirsizliklerin çok arttığı dönemde kaygıları ortadan kaldıracak şey iyi bir dost bulmaktır ve sigorta da yanınızdan ayrılmamanız gereken cebinizde taşımanız gereken en iyi dosttur.



TUR | ASSIST katkılarıyla.

Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.



HDI Sigorta'nın İkinci Nesil Acenteleri, Hadi Genç'te Buluştu!

HDI Sigorta'nın ikinci nesil acentelerinin gelişimine destek olmak ve geleceğe birlikte yön vermek amacıyla 2021 yılında temellerini attığı Hadi Genç Projesi'nin yeni dönem üyeleri, vizyon toplantısı için bir araya geldi.

Türkiye'nin dört bir yanındaki acentelerinin ikinci nesil temsilcilerini tek bir çatı altında toplayarak başta HDI Sigorta olmak üzere sigorta sektörünü yakından tanımaları, kurum aidiyetleri ve iş süreçlerine olan hakimiyetlerini artırmayı, sektörün dinamiklerine uygun yeni çalışmalar için ilham vermeyi ve bu kapsamdaki projelerin birlikte hayata geçirilmesi hedefiyle yola çıkan HDI Sigorta, önceki dönemden aldığı geri bildirimler ile yenilenen ve geliştirilen Hadi Genç Projesini ve yol haritasını, 34 Hadi Genç acentesi ile buluşturdu.

Acenteler Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Doğan Karakaya'nın mentörlüğünde geliştirilen projenin, lansman organizasyonu ise 25 Mayıs Perşembe günü, Türkiye'nin her bölgesinden gelen 34 katılımcı genç acentesi, HDI Sigorta Hadi Genç Proje Grubu ve Üst Yönetim Ekibinden isimlerin katılımı ile Hilton Kozyatağı Otel'inde gerçekleşti.

Değişim ve gelişimin gençlerle birlikte geleceğine olan inancını vurgulayan Sn. Doğan Karakaya, projenin yol haritasına ilişkin yaptığı sunumun ardından, "Gençler ile bir arada yeni nesil sigortacılık kapsamında projeler yapma fikri ve gelişimlerine destek olma düşüncesi ile çıktığımız bu yolda, hem acentelerimize katacağımız hem de onlardan öğreneceğimiz çok şey olduğuna inanıyorum. Heyecanla beklediğimiz bu başlangıç buluşmasına katılım gösteren tüm genç acentelerimize teşekkür ediyorum. Uzun ve keyifli bir yolumuz var." dedi.

Yeni Nesil Sigortacılar "Hadi Genç" Programında Buluştu

HDI
SIGORTA


Hadi Genç Üyeleri ile sektöre ve kariyer yolculuğuna ilişkin tecrübelerini paylaşan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu "Sektörün geleceğine yön vermek niyetiyle çıktığımız bu yolda, istek ve heyecanınız beni çok mutlu etti. Geleceğimiz sizlersiniz... Bu projeyi anlamlı kılan da sizlerin gelişimini desteklemeyi ana merkeze koyuyor olması. Bizler gençleri dinleyeceğiz, gençler bizi... Ve sektörümüzü birlikte geliştireceğiz." ifadelerinde bulundu.

Hadi Genç'in on ay sürecek yeni dönem programında, Tem Danışmanlık iş birliğiyle katılımcı acentelerin bilgi birikimini zenginleştiren ve onları geleceği hazırlayan kapsamlı sigortacılık eğitimlerinin beraberinde kişisel gelişimlerine yönelik birçok içerik de yer alıyor. Bitirme projesinin ardından Mart 2024 itibarıyla tamamlanması planlanan dönemde, derece alan proje gruplarının Talanx Grubunun merkezi Hannover / Almanya'da misafir edileceği müjdesi de verildi.

HDI Sigorta Hakkında

Alman sigorta devi HDI International AG ailesine dahil olan HDI Sigorta AŞ, yüzlerce acentesiyle Türkiye'nin her noktasında hizmet sunmaktadır. Grubun merkezi Almanya'nın Hannover kentinde bulunmaktadır. İçinde birçok markayı barındırmakta olan HDI, dünya üzerinde yaklaşık 150 ülkede faaliyet göstermektedir. Şirket HDI International AG'ye bağlı olmak üzere "HDI Sigorta" adıyla 2006 yılında Türkiye'de hizmet vermeye başlamıştır. HDI Sigorta 2023 yılı itibarıyla 3.500'i aşkın acentesi ile Türkiye genelinde faaliyet göstermektedir.

RAY Akıllı KOBİ'den *hazır güvence paketleri,* **jet teklif!**

KOBİ'lere özel akıllı çözümler:

- ✓ Faaliyet koluna özel teminatlar
- ✓ Değiştirilebilir teminat limitleri
- ✓ Bütçe dostu 3 farklı paket seçeneği

Jet Kasa

**Mini
Paket**

**Standart
Paket**

**Geniş
Paket**

#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

*RS Otomotiv Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı*

*Ünal
Ünaldı*

“5 Yıldızlı Kaza Güvenliğine Sahip Aracınız Hasar Onarımı Sonrası Sınıfta Kalabilir”

Sıfır kilometre araçlarda devam eden tedarik problemleri ile yüksek fiyat tüketicilerin ikinci el araçlara olan ilgisini artırırken, hasar geçmişi olan araçlarla ilgili olarak RS Otomotiv Grubu çok önemli açıklamalarda bulundu. Trafikte hali hazırda seyreden ve ticareti yapılan hasar kayıtlı ve hasar geçmişi bulunan otomobillerin birçoğunun can ve mal güvenliğini hiçe sayacak biçimde iptidai yöntemlerle onarıldığını söyleyen RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı **Ünal Ünal**’ı, “Üreticilerin onarımlarda tavsiye ettiği punta kaynağı, gaz altı kaynağı gibi metot ve teknolojilerin kullanımı, motorlu taşıtların dizayn edilme felsefelerine uygun biçimde güvenlik sunmaya devam etmelerini sağlarken, ne yazık ki halen binlerce serviste oksijen kaynağı gibi kesinlikle kullanılmaması gereken eski sistemler kullanılıyor. 2023 model, son teknoloji aracınızla kaza yaptınız ve yetkili veya özel serviste onarıldı. Fabrikadan çıktığı yeni hali ile gerçekleştirilen kaza testlerinde 5 yıldız alan aracınız sizce tekrar 5 yıldız alabilir mi? Bugün Türkiye’deki hasar kayıtlı veya daha önce bir şekilde kaza geçirmiş ve onarılmış 10 araç Euro NCAP veya diğer global kaza güvenlik testlerinden herhangi birine katılsa, birçoğu şasi güvenliğinde sınıfta kalır. İşte bu yüzden hasar almış araçların onarımı çok ciddi bir iştir, bu yüzden Met Teknik Akademi çatısı altında hem Türkiye’de hem de global çapta şasi-karosser onarımı eğitimleri veriyor ve bu konuyu çok önemsiyoruz. Söz konusu olan insan hayatı. Amacımız, aracınızın her zaman sizi ilk günkü gibi korumaya devam etmesini sağlamaktır.” açıklamasını yaptı.

Otomotiv sektörü satış sonrası hizmetlerinde standartları yükseltme hedefiyle 2009 yılında kurulan ve 3 milyon aracın onarımını gerçekleştiren RS Otomotiv Grubu, araç onarımında yapılan yanlış uygulamalara dikkat çekti. Gerek yetkili servislerde gerekse özel servislerde eğitimsiz personel, teknik ekipman yetersizliği ve maliyet kaygıları nedeniyle gerçekleştirilen iptidai onarımlar; otomobilin bir sonraki kazada aktif güvenlik unsurlarının çalışmamasına veya hatalı çalışmasına neden olurken, trafikte can ve mal güvenliğini tehlikeye atıyor. Diğer yandan ikinci el araç satın alırken özellikle şasi kontrollerinin göz ve el yordamıyla yapılması, aracın kaza geçmişi hakkında doğru bilgiyi veremiyor.

“Yüksek AR-GE ürünü otomobiller basit yöntemlerle onarılamaz”

Otomobil üreticileri, üretimde kullandıkları ileri teknoloji ve metotların yanı sıra, ürettikleri otomobillerin kaza sonrasında nasıl onarılacağına dair metot ve standartları da belirlerler. ‘Araçlar üretilirken, şasi ve dış panellerde punta kaynağı, gaz altı (mag) kaynağı, lazer kaynağı, yüksek teknoloji kimyasallar ile birleştirme (yapıştırma), farklı perçinleme metotları ve bunun gibi çok özel teknolojiler kullanılır. Farklı dayanımda çelikler bu özel birleştirme metotlarıyla bir araya getirilerek yekpare bir şasi oluşturulur. Gövde tasarımında, aracın çarpışma simülasyonları ile, neresinde hangi tip çelik kullanılacağı, hangi yöntem ile birleştirme yapılacağı hesaplanır ve gerektiği kadar mukavemetli kaynak yöntemleri uygulanarak, çarpışma testlerinde en yüksek koruma sağlanmaya çalışılır.” ifadelerine yer veren RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, “Maalesef ülkemizde hala hiçbir üreticinin tavsiye etmediği, çok hızlı paslanmaya sebep olan ve aracın şasi dayanımını, koruyuculuğunu tamamen bozan oksijen kaynağı ile onarımlar yapılıyor. Üreticilerin tavsiye ettiği onarım metotları takip edilmeden gereğinden fazla mukavemetli ya da gereğinden az mukavemetli yapılan kaynak işlemleri sonucunda, araç tekrar bir kaza yapması halinde, katlanması gereken nokta katlanmadığı için darbeyi sönümleyememesi ya da katlanmaması gereken yerin ise bir kâğıt gibi katlanması ile darbe tek noktada yoğunlaşarak maalesef üzücü sonuçlar doğuruyor. Yüksek AR-GE ürünü otomobiller, basit yöntemlerle onarılamaz.” dedi.

“olsa Euro NCAP’ten geçemez”

Ülkemizdeki yaygın yanlış onarım teknikleriyle ilgili dikkat çekici örnekler paylaşan Ünal, “2023 model, son teknoloji aracınızla kaza yaptınız ve yetkili veya özel serviste onarıldı. 5 yıldız alan aracınız sizce tekrar 5 yıldız alabilir mi? Sadece geçtiğimiz yıl TÜİK verilerine göre ülkemizde 1 milyon 200 binden fazla trafik kazası meydana geldiğini görüyoruz. Bugün Türkiye’deki hasar kayıtlı 10 araç Euro NCAP’e veya diğer global güvenlik testlerinden herhangi birine katılsa, inanıyorum ki çoğu, belki de hepsi şasi güvenliğinde sınıfta kalır. İşte bu yüzden araç hasar onarımı çok ciddi bir iştir. Bu yüzden Met Teknik Akademi çatısı altında hem Türkiye’de hem de global çapta vermekte olduğumuz şasi-karoser onarımı eğitimlerini önemsiyoruz. Söz konusu olan insan hayatı. Sektör çalışanlarının bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi konusunda öncülük etmeyi hedefliyor ve tüm sektör paydaşlarına çağrıda bulunuyoruz.” açıklamasını yaptı.





**NEOVA KASKO
SİGORTASI VARSA
HAYATINIZ
YARI YOLDA
KALMAZ!**

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



*En g¼vende hissettigimiz
yer de risk altında!*

GÜNÜN karmaşası ve yorgunluğunu attığımız ve sığındığımız bir liman olan evimize geldiğimizde evimize hırsız girdiğini ya da bir su baskını yaşandığını görmeyi hiçbirimiz istemeyiz. Ya da bir deprem esnasında her şeyin yerle bir olduğunu... En güvende hissettiğimiz yer olan evimiz de her zaman risk altındadır. Evimizde meydana gelebilecek tüm risklere karşı önlem alınmak çok da zor değil. Tüm gerçekleşebilecek riskler karşısında evinizi koruyan şey ise sigorta. Tam bu noktada sıklıkla birbirine karıştırılan Zorunlu Deprem Sigortası ve Konut Sigortası'nı sizler için derledik.

Zorunlu Deprem Sigortası nedir?

Türkiye'nin bir deprem bölgesi olması sebebiyle doğal bir afet olan depremin zararlarının da en aza indirilmesi gerekir. Yaşanacak olası riskler altında hem ev hem de ev içindeki eşyalar hasar görme riski altındadır. Ortaya çıkan hasarın giderilmesinde ise bazı sigorta türlerinden yararlanır. Konut sigortası ve DASK olarak da bilinen Zorunlu Deprem Sigortası, belirlenen teminatlarla evinizi ve ev eşyalarınızı güvence altına almanın en temel yöntemleridir. Doğal Afet Sigortaları Kurumu 2000 yılında kurulan ve kısaca DASK olarak anılan "Deprem geçecek hayat devam edecek" bakış açısıyla depremin zararlarının en aza indirilmesi için çalışır.

Konut Sigortası nedir?

Deprem ve sel gibi doğal afetler, yangın, su baskını ve hırsızlık gibi olası durumların sebep olabileceği hasarlara karşı sigortalının evini ve eşyalarını güvence altına alan bir sigorta çeşidi olan Konut sigortasını yaptıran sigortalılar isterlerse yalnızca binalarını isterlerse evle birlikte eşyalarını da koruma altına alabilir.

Zorunlu Deprem Sigortası ve Konut Sigortası aynı şey mi?

Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) ve konut sigortası aynı şey olarak düşünülebilir fakat aynı şeyler değildir. DASK devlet tarafından sağlanan ve yaptırılması zorunlu olan bir sigorta türü iken, konut sigortası isteğe bağlı olarak yaptırılır.

DASK, depreme ve depremin doğrudan sebep olduğu risklere karşı koruma sağlar ancak konut sigortasında konut, poliçe kapsamında bulunan risklere karşı sigortalıdır. DASK isteğe bağlı olarak iptal edilemez ve her yıl süresi dolduğunda yenilenmek zorundayken Konut sigortası poliçesi, sigorta şirketlerinin şartlarına bağlı olarak iptal edilebilir.

DASK, yalnızca deprem nedeniyle binanın hasar görmesi ve bu hasarın sigortalılar için maddi kayıp oluşturması durumunda geçerli olur, sigortalıların deprem nedeniyle zarar gören evlerinin değerini karşılar.

Konut sigortası ise çok daha geniş kapsamlıdır. Bu sigortanın ana teminatı yangın olsa da poliçeye pek çok teminat eklenebilir.



Konut sigortasını kiracı olarak bulduğumuz konut için de yaptırabileceğimizi biliyor muydunuz?

Konut sigortası, isteğe bağlı olarak tapu sahibi veya kiracı tarafından yaptırılır. Konut poliçe kapsamında bulunan risklere karşı sigortalıdır. Kiracının yaptırdığı sigorta sadece eşyaları koruma altına alır. Konut sigortası deprem sigortasından daha kapsamlı olabilir. Konut sigortası yaptırırken deprem riskini de "sigorta poliçesine" dahil edebilirsiniz.



*Satış ve Pazarlama
Genel Müdür Yardımcısı*

Ahmet Gez

Türkiye'de Kefalet Sigortası Potansiyeli

Kefalet Sigortası Türkiye'de son yıllarda finansal sisteme entegre olmaya çalışan bir sigorta ürünü ve teminat enstrümanıdır. Alışlagelmiş uygulamada firmaların geçici ve kesin mektup ihtiyaçları genelde bankalar üzerinden karşılanmaktadır. Bu noktada banka teminat mektuplarının muadili teminat sunan Kefalet Sigortası ve Kefalet Senetleri firmalarımızın ihtiyacı olan gayri nakdi kredi limitleri için ciddi bir alternatif oluşturmaktadır.

Ülkemizde 2022 yılında yerleşik bankalar tarafından kullanılan gayri nakdi krediler Aralık 2022 dönemi itibarıyla 2.523 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. bahse konu dönemde, gayri nakdi krediler içerisinde teminat mektupları %73 ile en büyük paya sahip olduklarını görüyoruz. Bu rakamlar bize Sigorta şirketleri tarafından sunulan kefalet senetlerinin çok büyük bir potansiyele sahip olduğunu açıkça göstermektedir.

5 Temmuz 2022'de yürürlüğe giren 7417 sayılı torba yasa ile 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunun "Teminat ve Değerlenmesi" başlıklı 10 uncu maddesinin birinci fıkrasının (2) numaralı bendinde yapılan değişiklikle, kefalet senetleri vergi dairelerinin de içinde olduğu çok sayıda kamu kurumunda da geçerli konuma gelmiştir. 2021 yılında ülkemizde gerçekleşen KDV iadesi tutarının 150 milyar TL civarında olduğu varsayıldığında yapılan değişikliğin ne kadar çok işletmeyi ilgilendirdiğini görebiliyoruz.

Kefalet senedi banka teminat mektubu ile eşdeğer güvence sağlamasının yanı sıra, toplam maliyet olarak banka teminat mektuplarından çok daha düşük maliyetle edinilebilmektedir. Aynı zamanda ekonomideki farklı nedenlerden kaynaklanan dalgalanmalardan olumsuz etkilenen firmaların bankalardan kredi sağlamalarının önünde çok büyük zorluklar bulunmaktadır. Oysa kefalet Senedi limiti tahsis edilirken firmaların finansal bilançolarının yanında, teminata konu işin niteliği başta olmak üzere ilgili firmanın daha önce yapmış olduğu işlerdeki iş bitirme rakamları, talep olduğu iş ile ilgili deneyimleri, makine parkı gibi kriterlerde dikkate alınarak değerlendirmeler yapılmaktadır. Bu da sadece finansal verilere göre gayri nakdi kredi sağlayan bankalardan farklı olarak firmalarımız için önemli bir avantaj oluşturmaktadır.

Kefalet senetleri banka teminat mektubunun kullanıldığı birçok alanda kullanılırken hala kefalet senetlerinin yaygınlaştırılması için atılması gereken birçok önemli adım bulunmaktadır. İcra İflas Kanunu, İmar Kanunu, Noterlik Kanunu ve Gümrük Yönetmeliği'nin teminata ilişkin maddelerinin kefalet senetlerinin de geçerli teminat olarak kabul edilecek şekilde düzenlenmesi atılması gereken ilk adımdır. Bunun haricinde sigorta sektörünün de bu görece yeni ürünün tanıtımı ve yaygınlaşması için çok daha aktif bir tutum içinde olması gerekmektedir.

Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan, 2021 yılında Türkiye Sigorta Birliği Genel Kurulunda yapmış olduğu açıklama ile küresel ticaret koşullarına ayak uydurarak dünyadaki yeni gelişmeleri yakalamak için yeni ürünler ve hizmetler sunma amaçları olduğunu ve bu anlamda "ülkemizin ticaret kapasitesini artıracak olan alacak ve kefalet sigortası gibi ürünleri daha da yaygınlaştırmaya odaklanmamız gerekiyor. Kamu tarafı olarak, bu noktada sizlerin önünü açacak her türlü düzenlemeyi yapmaya hazırız." demiştir. Bu söylem Kefalet senedinin idare tarafından pozitif anlamda desteklendiğini göstererek barındırdığı potansiyelinde ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.

Özetle; kefalet Sigortası ülkemizde finansal sisteme dahil olan yeni bir enstrüman olmakla birlikte finansal sistemin derinleşmesine çok ciddi katkı sağlayacağı aşikardır. Bununla birlikte özellikle gayri nakdi kredi temininde önümüzdeki dönemde bankalara ciddi bir alternatif oluşturmaktadır.

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
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

otoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com



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

www.garantiliotoservis.com

MET teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com



f @ in | [rsotomotivgrubu](http://rsotomotivgrubu.com)

www.rsotomotivgrubu.com

444 40 77



Ray Sigorta CEO'su

***Koray
Erdoğan***

Seyahat öncesi olmazsa olmaz!

Güvenli Yolculuk Sigortası Trafik sigortası olup kaskosu olmayanlar veya kaskosu olan ve kaza ihtimaline karşı ek koruma düşünenler için “Güvenli Yolculuk” ürününü tasarlayan Ray Sigorta, istenmeyen sürprizlere karşı finansal güvence sağlarken; ücretsiz sunduğu çekici, bakım, yıkama, motovale gibi ek hizmetleriyle de seyahat öncesi araç masraflarını azaltıyor.

Ray Sigorta, yaz tatili öncesi seyahat planı yapanların işini kolaylaştıracak yepyeni ürünü “Güvenli Yolculuk”u hizmete sundu. Güvenli Yolculuk Sigortası, trafik sigortası olup kaskosu olmayan sigortalılara maddi koruma sağlarken, kasko poliçesi sahiplerine ise koltuk ferdi kaza teminatı limitini artırarak ek güvence veriyor. Ray Sigorta- Güvenli Yolculuk’la çekici ve lastik değişimi gibi hayatı kolaylaştıran yol yardım hizmetlerine sahip olunuyor. Ayrıca 26 nokta check-up ve periyodik bakım gibi hizmetler ücretsiz sunuluyor.

“Araçlara ayrılan bütçe yükünü azaltıyoruz”

Ray Sigorta-Güvenli Yolculuk ile ilgili görüşlerini paylaşan Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, “Kazaların; hastalık, kalıcı sakatlık ve ölümlerin en önemli sebeplerinden biri olduğunu görüyoruz. 2022 yılında, Ülkemizde toplam 1 milyon 232 bin 957 adet trafik kazası meydana gelmiştir. Bu kazaların 197 bin 261 adedi ölümlü, yaralanmalı trafik kazasıdır. 2023’ün ilk dört ayına baktığımızda ise meydana gelen 159 bin 132 trafik kazasının 60 bin 83’ü yaralanmalı kaza, 663’ü ise ölümlü kazalardan oluşuyor. Nerede, ne zaman ve nasıl olacağını kestiremediğimiz, bir anda ortaya çıkan kazalar sonucu yaralanmalar, sakatlıklar ya da ölümler meydana geliyor. Başımıza gelmesi durumunda hem kendimizi hem de ailemizi etkileyebilecek risklere karşı en önemli kalkanımız ise sigorta. Sigorta yaptırarak en azından kendimizi finansal kayıplara karşı korumuş oluyoruz. Ray Sigorta olarak her ihtiyaca ve bütçeye uygun sunmuş olduğumuz ürünlerden biri de “Güvenli Yolculuk”. Bu ürünümüzle hem beklenmedik sürprizlere karşı finansal güvence veriyor, hem de asistans hizmetlerimizle, seyahat planı yapan sigortalılarımızın araçları için ayırdıkları bütçe yükünü hafifletiyoruz. Bugün maliyeti oldukça yüksek olan araç çekici hizmeti, araç check up hizmeti, periyodik bakım, motovale, lastik değişimi, dezenfeksiyon ve yıkama gibi işlemleri ‘Güvenli Yolculuk’ poliçelerimizde sigortalılarımıza ücretsiz sunuyoruz.” ifadelerini kullandı.



Doğa Sigorta Hedefe Ulaşan Acentelerini Antalya'da Ağırladı

Doğa Sigorta, motivasyon ve satış süreçlerini canlı tutmak amacıyla yıl boyunca spot kampanyalar ile acentelerine güçlendirme desteği sağlamaya devam ediyor. Bu kapsamda tamamlanan bir kampanya neticesinde, Doğa Sigorta yönetimi, 19-21 Mayıs tarihlerinde satış hedefine ulaşan acenteleriyle Antalya seyahatinde bir araya geldi.

Yurt içi ve yurt dışı seyahat ödüllü kampanyalarıyla acentelerine kültür ve doğa içerikli keyifli programlar sunan Doğa Sigorta, 2023'ün ilk rotasını kültürel ve doğal zenginliklerle dolu Antalya'ya çevirdi. Şimdiye kadar birçok acente toplantısını bu güzel şehrin ultra lüks otellerinde görkemli programlar ile gerçekleştiren marka, bu kez acentelere bu şehrin tarihi ve doğal güzelliklerini de tanıtan bir seyahat planladı.

Türkiye'nin dört bir yanından katılım sağlayan acenteler için özel olarak hazırlanan geniş kapsamlı ve renkli içerikli tur programı ile katılımcılar 3 gün boyunca şehrin tadını çıkardılar. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar'ın ev sahipliğinde gerçekleşen organizasyonda, Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın, Kurumsal Satış ve ADK Grup Müdürü İpek Güner, Bursa Bölge Müdürü Esra Yaşar-türk, Akdeniz Bölge Müdürü Evren İskent, Ege Bölge Müdür Yardımcısı Gülçin Dülger ve Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler katılımcılara eşlik ettiler.

Ülkemizin en önemli turizm merkezlerinden biri olan, doğa ve tarihin bütünleştiği güzel şehrimiz Antalya'da dünyanın sayılı büyük akvaryum komplekslerinden biri olan Antalya Aquarium'u gezerek tur programına başlayan katılımcılar programın ikinci gününde rehber eşliğinde Roma devri tiyatrolarının günümüzdeki en seçkin temsilcilerinden Aspendos Antik Tiyatrosu'nu görme fırsatı yakalarken günün devamında tarihe ışık tutan Perge Antik Kenti'ni gezerek önemli bilgiler edindiler.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, acenteleri ile bir araya gelmekten duyduğu mutluluğu, kurdukları bağın gücünü artıran bu tip organizasyon ve programları her zaman desteklediğini ve katılım sağlamaya özen gösterdiğini aktardı. "Acenteleri ile büyümeyi prensip edinen bir şirket olarak, gerek günümüz teknolojisini sunan teknik altyapımız gerek planladığımız cazip ürün kampanyalarımız ile acentelerimizin işlerini hızlı, kolay ve verimli şekilde yürütebilmesi için sürekli geliştirmeler yapıyor, pazarlama faaliyetleri organize ediyoruz. Ben dahil tüm yöneticilerimizin her daim ulaşılabilir olması sayesinde acentelerimiz soru ve sorunlarına anında çözüm ve destek bulabiliyor. Bu da bağımızı çok kuvvetlendiren bir unsur. Hem işlerimizi gündeme alabildiğimiz hem de bir arada keyifli vakit geçirme fırsatı bulabildiğimiz gezi ve etkinliklerimiz de acentelerimizle bağımızı daha da güçlendirirken, onların motivasyonuna da büyük katkı sağlıyor" şeklinde görüşlerini belirtti.

SigortaShop Var, Endiŕe Yok!



SİGORTASHOP



Dr. Zeynep Stefan

Rekabet Odağı Değişebilir mi?

Rekabet Kurumu'nun sadece finansal piyasalarda değil, iktisadi yapının genelinde gerçekleştirdiği dönüşümü merakla ve heyecanla takip ediyorum. Bu merakım 13 haftalık 'Rekabet Hukuku' seminerlerinde başladı ancak etkisi 13 haftadan çok daha uzun sürecek gibi. Bu etkinin temeli Carl Jung'un çok sevdiğim bir sözünden geliyor: **'Önüündeki yol netse muhtemelen başka birinin yolundasın.'**

Birçok şeyi otomatikleştirmeye çalıştığımız günümüzde aslında ne kadar başkasının yolunda gitmezsek o kadar başarılı olacağımıza inananlardanım. Dolayısıyla yer aldığım sektörteki düzenleyici kurumdaki hesap vermem gereken hissedarlardan veya yönetim kurulu üyelerinden bir şeyi çok farklı bir formda yapmak istediğimde duyacağım sorular benzer ve ön görülebilir. İyi bir fizibilite raporu ve detaylı bir projeksiyonla gerçekleştirmek istediğim o harika fikre hayat vermek için hesap vermem gereken bütün mercileri ahenkli bir şekilde bir araya getirebilirim. Sistemik riske olan katkım ölçüsünde de bana izin vereceklerdir veya iş planlarımda pivot yapmamı isteyeceklerdir. Bir noktaya kadar ikna edilebilir. Dünyayı değiştirmek için bir adım atılır ve o harika belirsizlik dönemi başlar. İlk fikrim onlarca-yüzlerce farklı versiyona ulaşmaya kadar uğraşmaya devam ederim. Bu versiyonlarla denerim. Uygun görürsem hissedarlarımı değiştiririm, gerekliyse yöneticilerimi. Takılabileceğim tek bir taş bile yok, aslında yoktu. Ta ki rekabet otoritesi aslında nasıl bir güç kaynağını elinde tuttuğunu fark edene kadar.

Rekabet Kurumu'nun, benim gözümde onu aslında her şeyin merkezine çeken özelliği de buradan gelmekte. Başka bir yolda gitmek isteyen birinin dikkate alması gereken tek merci ve yakında iş planlarımızı ilgili düzenleyici kurumdaki önce sunacağımız kurum. Bunu seminer programı sırasında sunum yapan avukata sorduğumda sorumu anlatamadım, programın koordinatörü de anlatamadım. Hâkim durumda değil diyerek cevap verdiler. Halbuki zaten daha önce gidilmemiş bir yoldan gideceksiniz doğal olarak pazar liderisiniz, doğal olarak kartelsiniz. Hatta, yaptığınız işin orijinallliği ölçüsünde benzersiz, rakipsizsiniz ve o ölçüde kartelsiniz. Bu harika yörüngeden beni çıkartabilecek tek kuvvet ise rekabet otoritesinde.

Şu anda Rekabet Kurumu'nun etkisi bir faaliyetin piyasayı hangi yüzdelere şekillendirebildiği, diğer paydaşları dışlayıcı bir etki yaratıp yaratmadığı sorularıyla başlıyor. Belki şu anda yavaş ilerliyor. Ancak etkisi o kadar belirleyici ve keskin ki sadece 'inceleyeceğim' demesi bile milyonları çöpe atmanıza yetiyor. Bu risk, bu harika fikrin sahibi tarafından kesinlikle göze alınmayacak kadar büyük.

Ancak buradaki öğrenme hızına dikkatinizi çekmek isterim. Sadece Türkiye uygulamalarında değil, dünyanın diğer rekabet kurumlarıyla da birlikte eksponansiyel olarak büyüyen bir öğrenme eğrisi var karşımızda. Ve 'eğer öyleyse' (what if) soruları. Gerçeklikten 'şimdilik' bağımsız gelecek tasarımı soruları. İş planımı ilgili düzenleyici kurumdaki önce rekabet otoritesine onaylatmak istemekte %100 haklıyım bence!

Program dolayısıyla tanıdığım iki yeni kahramanıma Lina Khan ve Tim Wu'ya bir sonraki yazımda değiniyor olacağım.

**SOMPO SİGORTA'DA
HERKESE GÖRE
UYGUN BÜTÇELİ
BİR KASKO VAR!**

**BÜTÇE
DOSTU
KASKO**

**%50'ye
VARAN
AVANTAJLI
FİYATLAR**



SOMPO SİGORTA

Biz Sizi Anlıyoruz

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

***Didem
Makaskesen***



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Anadolu Hayat Emeklilik “Çocuğum İçin BES” Ürünü ile 200 Bin Çocuğa Ulaşan İlk Şirket Oldu

Anadolu Hayat Emeklilik, 18 yaş altına özel sunduğu bireysel emeklilik ürünü “Çocuğum için BES” ile 200 bin çocuğa ulaşan ilk şirket oldu. Bireysel emeklilik sektöründe 18 yaş altı müşteri grubuna sunulan ilk emeklilik planı olan “Çocuğum için BES” en çok tercih edilen ürün olma özelliğini koruyor.

Anadolu Hayat Emeklilik’in 18 yaşın altındaki müşterilerine sunduğu “Çocuğum için BES” ürünü ile 200 bin çocuk Bireysel Emeklilik Sistemi’ne dahil oldu. 18 yaşın altındaki bireylerin sisteme dahil olmasının, sektörün katılımcı tabanının genişlemesi ve erken yaşta çocuklar adına yapılan tasarrufun başlaması açısından çok önemli olduğunu ifade eden Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen “Mevzuatın yayımlanmasının hemen akabinde 2021 yılının haziran ayında satışa sunduğumuz ‘Çocuğum için BES’ ürünü ile sektörde 200 bin çocuğa ulaşan ilk şirket olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından açıklanan 30 Nisan tarihli verilere göre, “Çocuğum için BES” ile 200 bin 474 çocuğun hayatına dokunarak ailelerinin onların gelecekleri için erken yaşta tasarrufa başlamasını sağladık. 18 yaş altı müşteri grubunda oluşan bu yeni pazarda en çok tercih edilen şirket olarak hızlı büyümemize devam ediyoruz. Katılımcı sayısında sahip olduğumuz yüzde 28’lik pazar payımız ile BES’e dâhil edilen her 3 çocuktan 1’i için aileleri, şirketimizi tercih ediyor. Devlet katkısı dahil fon büyüklüğümüz de 1,2 milyar TL seviyesine ulaştı. Çocuğum için BES’in, ebeveynler veya diğer yasal temsilciler tarafından tercih edilen öncelikli ürünler arasında yer almaya devam edeceğine yönelik inancımız tam” diye konuştu.

“Müşterilerimiz çocuklarının geleceğine güvenle bakabiliyor”

Çocuklara gelecekleri için birikim yapma alışkanlığını kazandırarak tasarruf bilincini erken yaşta oluşturmaya açısından “Çocuğum için BES”i bir sosyal sorumluluk hareketi olarak da gördüklerini belirten Makaskesen “Özel önem atfettiğimiz çocuklarımıza yönelik olarak tasarladığımız ürünü ebeveynlerin yoğun ilgisini çekiyor, kendilerinden güzel dönüşler alıyoruz. Ailelerin kendi bütçeleri doğrultusunda belirledikleri katkı payı tutarlarıyla çocuğunun geleceğine bugünden yatırım yapma imkânı sunan “Çocuğum için BES”in öne çıkan farklarından biri, anne veya babanın yaşam kaybı halinde çocuk adına gerçekleştirilen katkı payı ödemelerinin şirketimiz tarafından ödenmesini sağlayan katkı payı ödeme teminatı oldu. Bu teminat ile ebeveynler çocuklarının geleceğine güvenle bakabiliyor. Şirketimize ve ürünüme duyulan bu güvene layık olmak için gelecekte de finansal ihtiyaçlarına çözüm olmayı ve onlara uzun yıllar hizmet vermeyi ümit ettiğimiz çocuk katılımcılarımızın ihtiyaç duydukları her an yanlarında olacak, memnuniyet seviyelerini yaşamları boyunca korumaya yönelik çalışmalarımıza titizlikle devam edeceğiz” dedi.

E K O L I F E

Hava Kirli- liği Sağlık Sorunu- dur!

Hava Kirliliğinin sağlık etkileri hava kirliliğine maruz kalmak her yıl milyonlarca ölüme ve yıllarca sağlıklı yaşam kaybına neden olmaktadır. Hava kirliliği insan sağlığına yönelik en büyük çevresel tehdit olarak kabul edilmektedir çünkü hava kirliliğine atfedilebilen hastalık yükü, sağlıksız beslenme ve tütün kullanımı gibi diğer önemli küresel sağlık riskleri ile aynı düzeye gelmiş durumdadır. Hava kirlleticilerinin atmosferdeki farklı bileşimleri insan sağlığı üzerinde çok çeşitli etkilere neden olmaktadır. Bu etkiler maruz kalan kirleticinin türü ve süresine göre değişmektedir. Ayrıca etkilenen kişinin yaşı, beslenme durumu, sağlık durumu ve genetik yatkınlığı gibi çeşitli duyarlılık faktörlerine göre etkilenme düzeyi değişir. 12 Hava kirliliğinden etkilenmeyen organ ve sistem neredeyse yoktur. Özellikle kalp damar ve solunum sistemleri daha çok etkilenmektedir. Bilimsel araştırmalar, hava kirliliğine maruz kalmanın kalp krizi, felç ve kalp yetmezliği olaylarında artışa neden olarak uzun ve kısa vadeli kalp-damar hastalıklarına bağlı ölüm hızını artırdığını göstermektedir. Maruziyet düzeyi ve süresi ile kalp damar hastalık riski artsa da çalışmalar sonunda güvenli bir eşik değeri olmadığı sonucuna varılmıştır. Partikül madde ve nitrojen oksitlere düşük düzeyde uzun süreli maruz kalmak kan damarlarını erken yaşlandırabilir ve koroner arterde daha hızlı kalsiyum birikmesine neden olabilir. Bu kalsiyum birikimi, kalbe ve diğer büyük kan damarlarına giden kan akışını kısıtlayarak kalp krizi ve felç gibi kardiyovasküler olayların olasılığını artırabilir.

Her türlü hava kirleticisi hava yollarını etkileyebilmektedir. Çalışmalar, ince partiküllere akut maruz kalım sonrası, özellikle çocuklarda ve astım hastalarında, solunum yolu belirtileri, solunum fonksiyonunda azalma ve hava yolu inflamasyonunda artış olduğunu bildirmiştir. Partikül maddeye maruz kalınması, KOAH ve solunum yolu enfeksiyonları da dahil olmak üzere solunum belirtileri ile acil servis ziyaretleri ve hastane başvurularında artışa neden olmaktadır. Düşük düzeyde kirleticili konsantrasyonlarına uzun süre maruz kalındığında da solunum sisteminde benzer etkiler gözlenir. Partikül madde ve azot oksitlere düşük düzeyde uzun süre maruz kalmak çocuklarda akciğer fonksiyonlarının gelişimini olumsuz etkilemektedir, akciğer fonksiyonlarının azalması ise ileride akciğer yetmezliğine neden olabilir. Özellikle astım ve KOAH olan bireylerde hava kirliliğine düşük miktarda da olsa kronik maruz kalım, solunum semptomlarının sıklığını ve ciddiyetini artırmaktadır. Yakın tarihli bir derleme çalışması hava kirliliğine kronik maruz kalmanın vücuttaki her organı etkileyerek mevcut sağlık koşullarını karmaşılaştırıp, kötüleştirebileceğini ortaya koymuştur. Dünya Sağlık Örgütü, hava kirliliğine maruz kalma ile Tip 2 diyabet, obezite, sistemik inflamasyon, Alzheimer hastalığı ve bunama arasındaki bağlantılara dair kanıtlar sunmaktadır. Kirlilik bağımlılık sistemini etkiler.

FINANSAL SİGORTALARIN UZMANINDAN
İŞ İNSANLARINA TAKVİYE



Bugüne kadar binlerce iş insanı, finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta ile işlerini ileri taşıdı. İşiniz için sağlıklı finansal sigorta çözümleri Quick Sigorta'da!



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



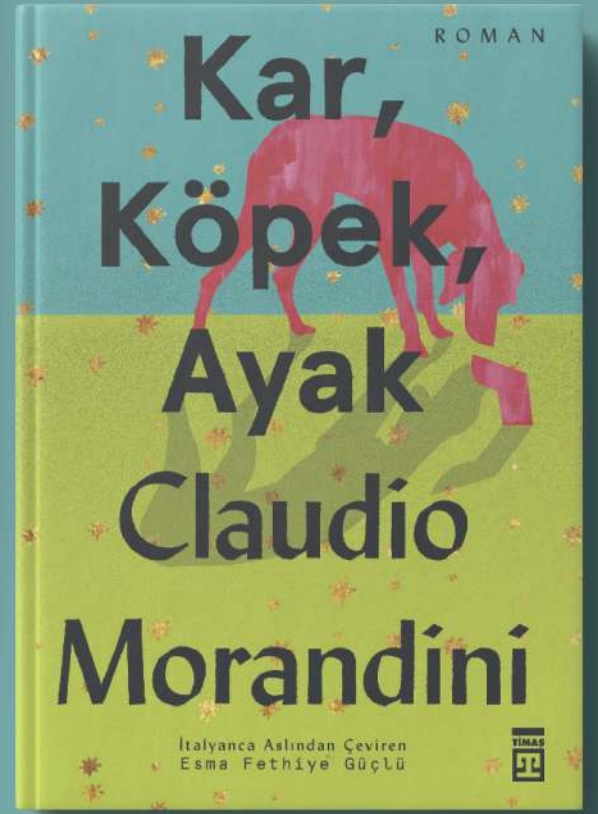
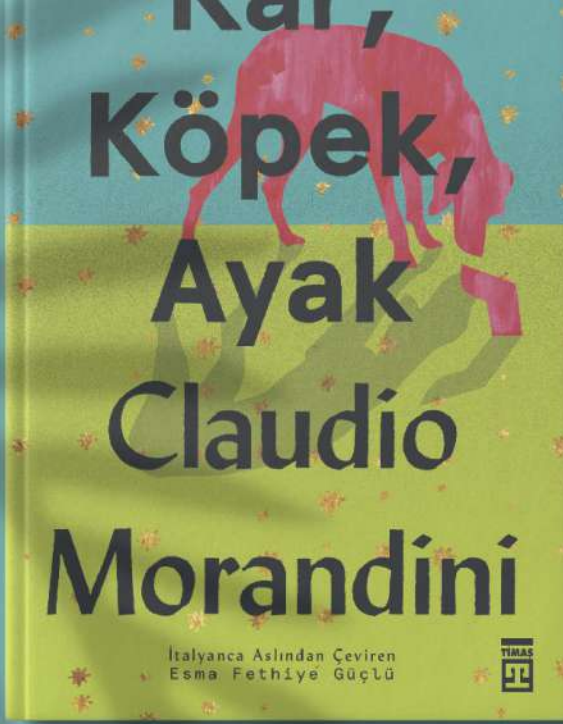
Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA



Kar, Köpek, Ayak

İnsan aklına, hafızasına gerçekten ne kadar güvenebilir? Yalnızlık bir adamı ne kadar delirtebilir?

Claudio Morandini

Kendisini İtalyan Alplerinde bir vadide yalnızlığa terk etmiş bir adamın son derece sıra dışı ve etkileyici hikayesi.

"Néve, Cane, Piede" orijinal adıyla yayımlanan, Türkçeye "Kar, Köpek, Ayak" olarak çevrilen bu kitap, Adelmo Farandola adlı İtalyan bir adamın İtalya Alplerinde bir vadide kendisiyle baş başa kalışını ve bu süreçte yaşadığı içsel ve varoluşsal sıkıntıları anlatıyor diyebiliriz. Kitaba adından dolayı bir yakınlık ve ilgi beslememek neredeyse imkânsız. Ayrıca Timaş Yayın Grubu'nun başarıyla yapmış olduğu kapak tasarımına da değinmemek olmaz. İlk gördüğümde hem ismi hem de kapağı dolayısıyla hemen ilgimi çekmeyi başardı. Daha sonra tabii ki tek yapılması gereken konusuna bakmak oldu. Acaba konusu da kapağı ve ismi kadar ilgi çekici miydi? Evet öyleydi.

Hikâyesi itibarıyla Kar, Köpek, Ayak kesinlikle akıl almaz bir konuya sahip denilebilir. Adelmo Farandola adlı bu tuhaf adam kendi isteğiyle herkesten uzak bir hayat yaşamakta ve insanlardan köşe bucak kaçmaktadır. Nedenine gelince... Canı mı öyle istiyor? Hayır, aslında altında yatan birden fazla sebep var denilebilir tabii ki. Çocuk yaşta yaşadığı şeyler, büyüdüğü yer, insanlara olan güvensizliği... Ve daha birkaç sebep. Ama kitabın yazarı Claudio Morandini, konuyu kısa tutmak için mi yoksa başka bir sebeple mi bilmez bu ve bunun gibi detayları çok yüzeysel tuttuğu için kitap kafanızda pek de derinliği olmayan, sadece güzel bir anı olarak kalıyor. Bir solukta okunan bu kitap tamamen kötü ya da ilgi çekici değil diyemeyiz elbette. Gerçeklik algımızla oynadığı küçük, şirin ve başarılı oyunlara değinmemek olmaz kesinlikle!

"Masal olamayacak kadar gerçek, gerçek olamayacak kadar büyüü bir roman Kar, Köpek, Ayak. "

Beklenmedik bir şekilde kapısında beliren çok konuşan bir köpekle sizi daha da içine çeken hikâye: kâh güldürüp kâh düşündürülen, insan aklına ve hafızasına küçük oyunlar oynayan ve bir çırpıda okunan kurgusal bir roman. Ancak kitabın sonuna geldiğinizde sizi karşılayan güzel bir sürpriz var! Kitabın yazılma nedeni... O zaman hiç vakit kaybetmeden bu güzel kitabı edinin ve benim kadar siz de Claudio Morandini'ye neyin ilham verdiğine şaşırın bakalım. Böyle küçük detaylar kafanızda bambaşka pencereler açarken, yazar hakkında da az çok çıkarım yapmamıza sebep oluyor. Zaten okumak istediğiniz bir kitaba başlamadan önce yazar hakkında ufak bir araştırma yapmak hem kitabı hem geçtiği evreni hem de yazarı anlamakta çok önemli bir nokta diyebiliriz. Sonuçta yazarı tanımadan iç dünyasına tanık olmak anlamsız olurdu değil mi?

KASKO ARIZA TEMİNATI

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

Mekanik Garanti

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



Henüz Türkiye’de Olmayan İlginç Sigorta Çeşitleri

Sigorta ürünleri, her ülkedeki ihtiyaca ve talebe göre değişiklik gösteriyor. Bu ürünlerden kimisi “Keşke burada da olsa” diyeceğiniz, kimisi de “Ne yaşanmış da buna ihtiyaç duyulmuş?” tepkisi vereceğiniz türden...

Kurtadam, Vampir ve Hayalet Saldırılarına Karşı Sigorta

Sigorta alışverişi yaparken muhtemelen aklınıza doğaüstü varlıklar gelmez ve onların saldırılarına karşı bir sigorta ürünü almayı düşünmezsiniz. İngilizler için bu pek böyle değil belli ki. Zira İngiltere’deki Ultraviolet adlı sigorta şirketi, Paranormal saldırıları kapsayan Spokesafe sigortasını piyasaya sürdüğü ilk yıl 500 kişiyi bu kapsamda sigortalı yaptı.

Kurtadam, vampir, hayalet saldırılarını da kapsama alan diğer bir sigorta şirketi olan Lloyd’s of London da 200’den fazla ülkede, 40 binden fazla kişiyi hayaletler tarafından rahatsız edildiği için ve 60 binde fazla kişiyi de vampir ve kurt adamların saldırıları için sigortaladı. Ayrıca aynı şirket, uzaylılar tarafından kaçırılma tehlikesine karşı da Avrupa’da 30 binden fazla kişiyi sigortaladı.

Spokesafe adlı bu sigorta ürünü ilginç veya komik buluyorsanız yalnız değilsiniz. İngiltere’de de pek çok kişi yakınlarına şaka hediyesi olarak Spokesafe sigortası hediye ediyor.



Fidye tazminatı

Çok uluslu şirketler için başka ülkelerdeki yöneticilerinin kaçırılması durumunda onları güvence altına alacak sigorta ürünleri bulunuyor fakat şirketler isterlerse Tazminat Sigortası da satın alabilir. Fidye Sigortası kapsamında, bir iş gezisi sırasında kaçırılan yönetici için istenen fidye, sigorta şirketi tarafından karşılanıyor.

Yatak böceği sigortası

Yatak böceğine karşı sigorta yaptırmak fikri ilginç gelebilir ama tahtakurularının istilasına bir kere uğramışsanız yatak böceğine karşı sigorta satın alanları anlayabilirsiniz. Öyle ki ABD’de yaşayan Jennifer Burkhart, bu böceklerden kurtulmak için 30 bin dolarını feda etmek zorunda kalmış. Nasıl mı? Burkhart ailesi gittikleri tatilden elleri boş dönmemişler ve oteldeki tahtakurularını da bilmeden evlerine getirmişler. Aile aylarca bu böceklerle mücadele edip, tüm eşyalarını atmak durumunda kalmış. 2008’de bu olay yaşandığında henüz bir sigorta kapsamında değildi, dolayısıyla Burkhart ailesi bu mücadelede yalnızdı. ABD’de tahtakurularının hızla yayılması ise bu sigorta ürününü mecbur kıldı.

Çoklu Doğum Sigortası

ABD, pek çok konuda dünyanın ilerisinde yer alsada özellikle sağlık sistemi konusunda oldukça geride. Bu anlamda pek çok ABD vatandaşı muayene ve tedavi için fahiş fiyatlar ödemek zorunda kalıyor. Bir çocuklu bir aile için bile zorlayıcı olabilecek bu masraflar, bir seferde birden fazla çocuğu olanlar için çok daha masraflı olabiliyor. Bu sigorta ürünü de hamilelikte birden fazla çocuk doğmasına karşı ebeveynleri korumayı amaçlıyor.

Almanya’daki Sigorta Çeşitliliği

Paranormal tehlikeler, uzaylı istilası korkusu ve fidye tazminatı pek size göre değil ve biraz komik mi? “Keşke burada da olsa” diyeceğiniz sigorta ürünlerinin çoğu muhtemelen Almanya’da... Türkiye’de bulunmayan, Almanya’da bulunan sigortalara kısaca bakalım.

- **Sorumluluk Sigortası:** Kirada oturduğunuz evi yanlışlıkla yaktınız ya da evine gittiğiniz bir arkadaşınızın evine, eşyalarına zarar verdiniz. Sorumluluk sigortası sizin sorumluluğunuzda olan hasarları karşılamak için var!

- **Maluliyet Sigortası:** “Ah burada da olsaydı” diyeceğiniz bir diğer ürün de Maluliyet Sigortası. Türkiye’de iş göremez hale geldiğinizde malulen emekli olmanız mümkün fakat bunun için hem ciddi bir fiziksel yetersizliğiniz olmalı hem de bu durum için sigorta ürünü bulunmuyor. Yani malulen emeklilik halinde sadece devletten gelen bir maaşınız bulunuyor. Bu sigorta ürünü ise sadece fiziksel olarak değil, psikolojik olarak da işinizi yapamaz hale geldiğinizde zararınızı karşılıyor.

- **Hukuki Koruma Sigortası:** Bu sigorta ile davalık olmaya karşı hazırsınız. Hukuki süreç gerektiren meselerde avukat masrafı dahil tüm giderleriniz bu sigorta kapsamında karşılanıyor.

- **Seyahat Aksaklıkları Sigortası:** Bu sigorta ürünü de seyahatinizde sizden kaynaklı olabilecek aksaklıklar için var. Mesela önceden alınmış bir biletiniz var ve o tarihte hiç planda olmayan, ertelenemeyecek bir işiniz çıktı ya da gidemeyecek kadar hastasınız. Seyahat Aksaklıkları Sigortası, bu gibi durumlarda masraflarınızı karşılıyor ve paranız boşa gitmemiş oluyor.

- **Bakım Sigortası:** Geleceği, yani yaşlılığı aklından çıkmayanlar için bulunmaz bir nimet olan bu sigorta ürünü de yaşlandığınızdaki bakım masraflarınızı karşılıyor.

Sahte Hasar Hikayeleri

Çerçeveseli hal nasıl çalındı?

Şirketin hasar servisi ihbar masasına bir hırsızlık bildirimi yapıldı. Sigortalı, Ankara'daki bürosunun 80x180 ebadındaki camının kırılarak içerdeki malların çalındığını söylüyordu.

Hemen bir eksper tayin edildi. Eksper, inceleme sonucunda; 2 daktilo, 35 takım İngiliz kumaşı, gümüş nazarlık, 3 adet kristal vazo, 1 adet kristal şekerlik, 7 adet kristal sigaralık, 2 Ericsson cep telefonu ile birlikte Türkiye'de yalnızca 2 adet bulunan ve 1935 yılında Sivas Cezaevi'nde dokunmuş 5 metrekaresel Türkiye haritası desenli halının çalındığı bilgisini verdi. Ayrıca, eksper, çalındığı iddia edilen ve 50 milyar lira değerindeki çerçeveseli halının, kapıdan çıkartılmasının mümkün olmadığını uyarısını da raporunda belirtti.

Sigortalıya, çalınan diğer malların bedeli olan 621 milyon liranın ödenebileceği, ancak halı ile ilgili herhangi bir ödemenin yapılamayacağı söylendi. Tespitlere itiraz eden sigortalı, şirket aleyhine tazminat davası açtı. Ancak, dava, ahşap çerçeveseli halının kapıdan çıkartılmasının mümkün olmadığı gerekçeyle sigorta şirketi lehine sonuçlandı...

Haberin detaylarını ve daha fazlası için **QR kodu** okutarak inceleyebilirsiniz!





Aklımız Hep Sizde!

Eviniz Gulf Sigorta Güvencesinde!

Eviniz daha güvenli, hayat daha huzurlu olsun diye Konut Sigortası ürünlerimizle **aklımız hep sizde**. Birçok riske karşı eviniz ve en değerli eşyalarınız Gulf Sigorta güvencesinde!



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gulfsigorta.com.tr

GULF
SİGORTA



TURKEY

Sigorta Sözlü- ğü

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

• OKS Nedir?

Otomatik Katılım Sistemi (OKS); özel sektörde ve kamu sektöründe çalışan 45 yaş altındaki kişilerin işverenleri tarafından otomatikman ve 45 yaş üstü çalışanların da talepleri halinde dâhil edildiği bir özel emeklilik sistemi uygulamasıdır.

• OKS'İN Amaçları

Çalışanların emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ile emeklilik döneminde ek bir gelir sağlayarak refah düzeyini yükseltmek

Ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratmak istihdamı arttırmak

Ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmak

• OKS İçin Yaş Sınırı Var mı?

Türk vatandaşı veya mavi kartlı olan kişilerden, iş yerinin otomatik katılıma dahil olduğu tarihte 45 yaşını doldurmamış çalışanlar ve yeni işe başlayanlar otomatik olarak sisteme dahil ediliyor. Ayrıca, yeni Kanun düzenlemesiyle 45 yaş üzeri çalışanlar da işverenlerinden talepte bulunarak otomatik katılıma dahil olabilirler.

• OKS'nin Avantajları Nelerdir?

Mevcut sistemdeki hak ediş koşullarına göre %30 devlet katkısı avantajı otomatik katılımda da yer almaktadır. Çalışanlar cayma süresini tamamladıktan sonra 1.000 TL tutarındaki ilave devlet katkısından Kanun'da belirtilen hak ediş koşullarına bağlı olarak yararlanırlar. Cayma hakkını kullanmayan çalışanlara sağlanan bu avantaj Kanun'da belirtilen devlet katkısı hak kazanma ve ödeme koşullarına tabidir. Emeklilik hakkının kullanılması halinde, hesabında bulunan birikimi en az 10 yıl boyunca, yıllık gelir sigortası kapsamında düzenli gelir olarak almayı tercih eden çalışana birikiminin %5'i karşılığında ek devlet katkısı ödenir.



ZOR ZAMANLAR İÇİN PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

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

**GAYRİMENKUL DEĞERLEME UZMANI
MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI**

KLİNİK ARAŞTIRMALAR
SORUMLULUK SİGORTASI

ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASI

ETKİNLİK SİGORTASI



C O R P U S
S İ G O R T A

ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!



HDS Kasko size hem çok uygun koşullarla aracınıza kasko yaptıрма 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.