

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

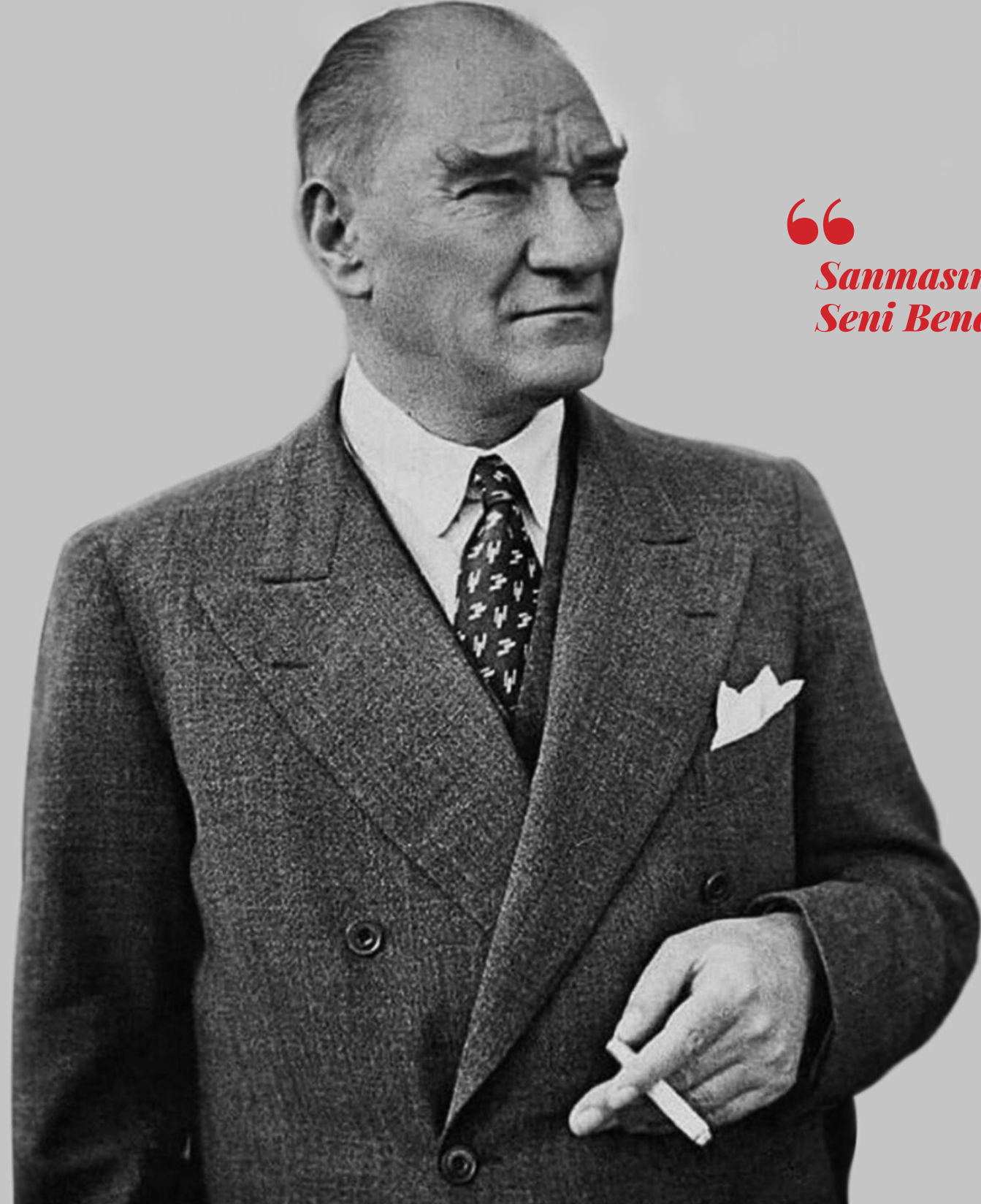
SİGORTALIFE®/38

KASIM 2023 • sigortalifedergi.com • 50 TL

“

*Sanmasınlar Asla
Seni Benden Ayrı...*

”



**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Sigorta Sektörü Fuarda Buluşuyor!



“Sigortalı yaşayanların dergisi” mottosuyla çıktığımız Sigorta Life Dergi yolculuğunda 38. sayımızı geride bıraktık. Sigorta sektörünün bir yayın organı olarak, sadece basılı mecrada kalmayarak 360 derecelik bir iletişim modelini benimsedik. Hem sigortalifeder-gi.com internet haber portalımız hem de konvansiyonel medyalarımızda gerçekleştirdiğimiz sohbetlerimiz ve canlı yayınlarımızla sektöre farklı bir soluk getirmeye devam ediyoruz.

2023 yılının sonuna yaklaşırken 38. sayımız olan Kasım sayımız ile sizlerin sektördeki yoluna ışık tutarken, siz değerli markalarımızın sesini de okurlarımızla buluşturuyoruz.

Sektörün önemli konularını sayfalarına taşıyan, sigorta ve BES dünyasının etkin isimlerinin özel açıklamalarını okurları için en ince ayrıntısına kadar aktaran Sigorta Life, konuk yazarları ile sektörün farklı noktalarına da ışık tutuyor.

Türkiye’nin en büyük sektör buluşmasının gerçekleştiği 2. Sigorta Fuarı 13-15 Kasım tarihleri arasında sektörün önde gelen isimlerini ağırlıyor. Fuar programına dergimiz içerisinde de yer verdik.

Hem yoğun ilgi gösteren okurlarımıza hem de dijital satış kanalları üzerinden gösterilen büyük talebe minnettarız. Önümüzdeki dönemde de yepyeni projelerimizle ve dopdolu içeriklerimizle karşınızda olmaya devam edeceğiz. Herkese keyifli okumalar diliyoruz.

Keyifli okumalar..

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin- deki- ler

8

HABER |

Anadolu Sigorta, Cumhuriyetin 100'üncü Yılım da Acenteleriyle Ankara'da Bir Araya Geldi!

10

HABER |

Cumhuriyete Uzanan Yolda Neler Yaşandı?

12

HABER |

TSB 'Sigortacılığımızın 100 Yılı'nı Belgeliyor.

14

HABER |

Sigortacılık sektörünün geleceğini şekillendirecek fikirlerin yarıştığı Neova Ideathon'da kazananlar belli oldu.

16-17

HABER |

Sigorta Sektöründe Satış Ekiplerinin Geleceğini Şekillendiriyoruz Yapay Zeka ile Desteklenmiş Esnek ve Özelleştirilebilir Çözümler!

18

HABER |

Unico Sigorta'dan Kobi Yangın Paket Sigortası

20-21-22-23

RÖPORTAJ |

Yavuz Ölken'den Sigorta Life'a Özel Açıklamalar!

24

HABER |

Türkiye Sigorta'dan ASKON'a Özel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

26-27

HABER |

Türk Nippon Sigorta'dan Yıl Sonuna Özel Kampanya!

28

HABER |

İsrail-Filistin çatışması sigorta fiyatlarını artırdı

30-31

HABER |

Türkiye Sigorta'dan 9 Ayda 39 Milyar TL Prim Üretimi!

32-33

DUYURU |

Katılım Emeklilik'ten BES katılımcısına yapay zeka destekli Fon Asistanı

34

HABER |

HDI Fibaemeklilik yönetimi, acenteleriyle buluştu.

36-37

HABER |

HDI Sigorta "Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız" Dedi!

38-39-40-41

HABER |

MHR GYO Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladı.

42

HABER |

Türkiye Hayat Emeklilik'ten Eğitim Güvencesi

44-45

RÖPORTAJ |

Cemal Kışmır'den Sigorta Life Sohbetleri'ne Özel Açıklamalar!

46-47

HABER |

Türkiye Sigorta, 'Türkiye Basketbol Ligi'nin de isim sponsoru oldu.

48

HABER |

Corpus Sigorta deniz tutkunlarıyla buluştu!

9



SİGORTALİF

"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

Editör

Senem Yılmaz

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Rekvizyon Matbaa San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ 📺 f @ in ≡ © | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



50-51

HABER |

Ray Sigorta'dan fark yaratan Kasko ürünleri

52-53-54-55-56

RÖPORTAJ |

Erol Öztürkoglu, Fibasigorta'nın başlangıçtan bugüne hikayesini bizlerle paylaştı

58-60-62-64-66

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

68-69

HABER |

HSSK - Quick Sigorta Yelken Takımı'ndan bir zafer daha!

70-71-72-73

HABER |

Sigorta Sektörü Cumhuriyetimizin 100. Yılına Özel Plaj Voleybolu Turnuvası'nda Buluştu!

74

SÖZLÜK |

Sözlük

76-77

FUAR |

Sigorta Fuar Programı Sektör İş Birliği ve Kongresi

78

HABER |

AgeSA ve Aksigorta, Depremden Etkilenen Çocuklar İçin "Geleceğe Umutla" Diyor.





100 yıl da geçse
1000 yıl da geçse
bu milletin her kalbi
Cumhuriyet için atar.
**Cumhuriyetimizin
100. yılı kutlu olsun.**


MAHER
HOLDİNG

QUICK
SİGORTA

 **CORPUS**
SİGORTA

QUICK
FİNANS

MHRGYO

QPAY

QCAR
MOBİLİTE

QC
İNŞAAT

valde

QTOWER



**ANADOLU
SİGORTA**

İLE

**GELECEKTE
DAHA GÜÇLÜ**



• Ürün Çeşitliliği

• Dijitalleşme

• Devamlı Öğrenme

• Müşteri Odaklılık

• Sigortacılık Etiği

• Finansal Risklerin Yönetimi

• Uzmanlaşma

• Adaptasyon ve İşbirliği

• Karlılık

• Kurumsallaşma



Anadolu Sigorta, Cumhuriyetin 100'üncü Yılında Acenteleriyle Ankara'da Bir Araya Geldi!

Geleneksel olarak her yıl düzenlenen Anadolu Sigorta Acenteler toplantısı bu yıl 5-6 Ekim tarihlerinde gerçekleştirildi. Cumhuriyetin 100'üncü yılı sebebiyle Ankara'da düzenlenen programın ikinci gününde ise Anıtkabir ziyaret edildi.

Anadolu Sigorta, "Geleneksel Acenteler Toplantısı"nı 5-6 Ekim tarihlerinde gerçekleştirdi. Cumhuriyetin 100'üncü yılı nedeniyle Ankara'da düzenlenen programda Anıtkabir ziyaret edilerek, Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Füsün Tümsavaş tarafından Atatürk'ün mozolesine çelenk bırakıldı.

İki gün süren programda workshop ve toplantıların yanı sıra Türkiye İş Bankası İktisadi Bağımsızlık Müzesi de ziyaret edildi. Düzenlenen gala gecesinde ise acentelere kıdem, genel üretim başarıları ve performans ödülleri verildiği törenin ardından Zuhal Olcay sahne aldı.

"Her zaman tüm iş ortaklarımız ve paydaşlarımızla birlikte kazanma prensibi ile çalışıyoruz"

Yapılan sunumlarla geçmiş dönemin değerlendirildiği ve uzun vadeli stratejilerin konuşulduğu toplantılarda acentelere seslenen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, "Her sene düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz acente buluşmalarımızı, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılını kutladığımız bu sene, Ankara'da düzenlemek istedik. Bu vesileyle de hep beraber Büyük Önder'in manevi huzurunda bulunmanın mutluluğu içerisindeyiz. Atatürk'ün talimatıyla kurulan bir şirket olarak, ülkemizin ikinci yüzyılında da var gücümüzle hep beraber ça-

lışmak için hazırız. Bu inançla tüm paydaşlarımızla birlikte şirketimizi gelecek yüzyılda da başarılarla taşıyacağız" dedi. Acentelerin Anadolu Sigorta'nın en önemli paydaşları olduğunun altını çizen Tuğtan şöyle devam etti: "En büyük gücü iş ortaklarımızdan alıyoruz. Bu nedenle yıl içinde sık sık bir araya gelmeye ve görüş alışverişinde bulunmaya gayret ediyoruz. Anadolu Sigorta olarak her zaman tüm iş ortaklarımız ve paydaşlarımızla birlikte kazanma amacı taşıyoruz. İş ortaklarımızla ilişkilerimizi geliştirmeye son derece önem veriyoruz. Bu sayede, her geçen yıl sektörel konumumuzu pekiştirmeye ve daha ileriye taşımaya da devam ediyoruz. Acente ve iş ortaklarımızın iş yapış biçimlerini iyileştirmek bizim için öncelikli konulardan birini oluşturuyor. Sigorta sektöründe asırlık bir şirket olma yolunda emin adımlarla ilerleyen şirketimiz, sizlerin desteği ve emeğiyle çok uzun yıllar sektöre yön vermeye devam edecek."

Toplantının kapanış konuşmasını yapan Yönetim Kurulu Başkanı Füsün Tümsavaş "Hepimiz için gerçekten çok zor bir yıl geride bırakıyoruz. Şubat ayında, bizleri derinden sarsan, son yüzyılın en büyük afetlerinden birini yaşadık. Bu zorlu dönemi omuz omuza çalışarak atlatan, sigortahlarımızın yaralarını sarmak için elinden gelen azami çabayı gösteren siz değerli acentelerimiz başta olmak üzere tüm Anadolu Sigortalılara bir kez daha teşekkür etmek istiyorum. Her şirkete nasip olmayacak köklü geçmişimizle, geleceğe ve yeniliklere adaptasyon becerimizle, ama hepsinden önemlisi uzun yıllardır siz değerli acentelerimizle oluşturduğumuz ekip ruhumuzla çalışarak daha nice başarılarla imza atacağımıza ve şirketimize katma değer sağlamaya devam edeceğimize yürekten inanıyorum" dedi.



SHAPED IN THE LIGHT OF PROFOUND EXPERIENCE OF MORE THAN 90 YEARS



Cumhuriyete Uzanan Yolda Neler Yaşandı?

Cumhuriyete Uzanan Yolda Neler Yaşandı?

Türkiye'nin tarih sahnesindeki en önemli dönüm noktalarından biri cumhuriyetin ilanıdır. 29 Ekim 1923, ülke tarihi büyük bir dönüşümün ve yeniden yapılanmanın başlangıcı oldu. Cumhuriyetin ilanı, Türkiye'nin sosyal, siyasi, kültürel ve ekonomik alanlarda birçok önemli dönüşümü başlattığı bir milat olarak kabul ediliyor. Ancak, bu büyük değişimin ardındaki yolculuk oldukça uzun ve zorlu bir süreçti. 150 yıllık köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren Generali Sigorta, cumhuriyete uzanan yolda yaşananlara ışık tutuyor.

Osmanlı İmparatorluğu'nun Çöküşü

Türk devlet tarihinin en büyük ve en uzun soluklu imparatorluğu olan Osmanlı, I. Dünya Savaşı'nda aldığı yenilgi sonrası büyük bir buhrana girdi. Avrupalıların uzun yıllardır "Has-ta Adam" olarak nitelendirdiği imparatorluk, bu yenilgi ile birlikte adeta ölüm döşegine düşmüştü. Yenilginin ardından yaşanan ekonomik, siyasi ve sosyal sorunlar bağımsızlığı karakteri olarak benimseyen Türkler için yeni bir bağımsızlık mücadelesinin temellerini oluşturdu. Uluslararası emperyalistlerin içeride ve dışarıda Osmanlı İmparatorluğu'nun paylaşma çabaları, Türk milletinin bağımsızlık mücadelesinin de başlangıcını işaret ederken, cumhuriyetin temellerini atmada önemli bir adımdı.

Mustafa Kemal Atatürk'ün Liderliği

Cumhuriyetin öncüsü ve Türkiye'nin ilk cumhurbaşkanı olan Gazi Mustafa Kemal Atatürk, Türk ve dünya tarihindeki kilit isimlerden biridir. Atatürk, yaşananlar karşısında bağımsızlık mücadelesinin fitilini ateşlemiş ve 1919 yılında Samsun'a çıkarak Kurtuluş Savaşı'nı başlatmıştır. Türk milletinin bağımsızlık mücadelesine ilham veren Atatürk, bu dönemde ordunun ve halkın yaşadığı zorlukların gerçekliğinin farkında olarak stratejiler oluşturdu. Anadolu'nun dört bir yanında çeşitli cephelerde savaşlar yaşandı ve Türk milleti, bağımsızlık mücadelesini desteklemek için Atatürk önderliğinde büyük fedakarlıklar gösterdi. Atatürk'ün liderliği, sadece askeri alanda değil aynı zamanda politika, eğitim, kültür ve sosyal reformlar konusundaki kararlılığıyla da dikkat çekti. Atatürk, Türkiye'yi modern bir ulus olarak yeniden inşa etmek için önemli adımlar attı. Mustafa Kemal Atatürk'ün liderliği, Türkiye Cumhuriyeti'nin temellerini atmada kritik bir rol oynadı ve ülkeyi daha aydınlık bir geleceğe taşıdı.

Kurtuluş Savaşı ve Lozan Antlaşması

Türk milleti, Kurtuluş Savaşı sırasında işgalci güçlere karşı büyük bir direniş sergileyerek bağımsızlık mücadelesi verdi. Bu zorlu süreç, Sakarya Meydan Muharebesi gibi tarihi zaferlerle doluydu. Türk ordusu milli birlik ve azimle, düşman güçlerine karşı başarıyla mücadele etti. 1923 yılında, Lozan Antlaşması ile Türkiye'nin bağımsızlığı ve sınırları resmen tanındı. Bu antlaşma, Türkiye'nin egemenliğini uluslararası alanda kabul eden ve yeni bir devletin doğuşunu simgeleyen tarihi bir dönüm noktasıydı. Lozan Antlaşması, Türkiye'nin bağımsızlığını ve toprak bütünlüğünü sağlama konusundaki kararlılığını vurgulayan bir belge olarak tarih sahnesindeki yerini aldı.

Türkiye Cumhuriyeti'nin İlanı

29 Ekim 1923 tarihi, Türkiye Cumhuriyeti'nin ilan edildiği büyük bir milat olarak tarihe geçti. Mustafa Kemal Atatürk, Türkiye'nin ilk cumhurbaşkanı olarak seçildi ve bu tarihten itibaren ülke, çağdaşlaşma ve modernleşme yolunda büyük adımlar attı. Cumhuriyetin ilanı, Osmanlı İmparatorluğu'nun sonunu işaret ederken, Türk milletinin bağımsızlık mücadelesinin de zaferini simgeliyordu. Bu yeni dönemde, laiklik ilkesi benimsendi ve din ile devlet işleri ayrıldı. Eğitim, ekonomi, hukuk ve kültür alanlarında köklü reformlar gerçekleştirildi. Türkiye, uluslararası alanda saygın bir aktör olarak sahneye çıktı. Cumhuriyet, Türk milletinin birlik ve beraberlik içinde geleceğe umutla bakmasını sağladı ve bugünkü Türkiye'nin temellerini attı.

İnkılaplar Dönemi Başladı

Cumhuriyet dönemi Türkiye için dönüm noktasıydı. Laiklik ve eğitim reformları, devlet ve din işlerini ayırarak çağdaşlaşmayı simgeliyordu. Bu, dini etkilerin devlet politikalarından çıkarılmasını sağlarken, toplumsal çeşitliliği destekledi. Eğitimdeki değişiklikler, okuryazarlık oranını artırarak bilimsel bir eğitim sistemini benimsedi. Türkiye, bu dönemde demokratikleşme ve ekonomik kalkınma alanında önemli adımlar attı. Çok partili sisteme geçiş 1946 seçimleriyle gerçekleşti ve demokrasiyi güçlendirdi. Ekonomik olarak, kalkınma planları sanayiye genişletti, altyapıyı geliştirdi ve tarımı modernleştirdi. Sonuç olarak, Türkiye ekonomik büyüme ve kalkınma konusunda önemli ilerlemeler kaydetti.



Tüm gücüyle yanınızda!

Gücümüzü adımızdan ve birlikteliğimizden alıyoruz.
İnsanımızın emeklerini, hayallerini, değerlerini güvence
altına alarak ülkemizin gücüne güç katıyoruz!



TSB 'Sigortacılığımızın 100 Yılı'nı Belgeliyor.

Türkiye Sigorta Birliği'nin Cüneyt Özdemir ve ekibiyle hazırladığı belgesel çalışmasında sona yaklaşıldı. Ülkemizde sigortacılığın tarihinin anlatılacağı yapım, Cumhuriyet'in 100. Yılına bir armağan olacak.

Sigorta sektörünün rehber kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Cumhuriyet'in 100. Yılına kalıcı bir eser bırakmak için Cüneyt Özdemir ve ekibiyle anlaştı. Yapım, ülkemizde sigortacılığın tarihini belgelemek, sektörün milli ekonomiye ve vatandaşlara olan faydasını vurgulamak amacı taşıyor. Gazeteci ve programcı Cüneyt Özdemir ve ekibinin hazırladığı belgesel Türkiye'nin 100 yıllık sigortacılık mirasını anlatıyor. Cengiz Akatlı, Servet Gürkan, Ahmet Cafer Çelebiler, Mehmet Aydoğdu, Barbaros Yalçın, Alaattin Büyükkaya gibi sektörün önde gelen isimlerinin ve tarihçilerin görüşlerine yer verilen belgesel hakkında konuşan Cüneyt Özdemir, "Türkiye'nin sigorta ile macerasını, sigortacılığın yüz yıllık geçmişini, özel hikâyelerle ve farklı anılarla anlatacağız" dedi.

Cumhuriyet'in 100. Yılına coşkuyla kutladığımız bu günlerde ülkemize sigortacılık alanında kalıcı bir eser daha bırakmak için bu belgesel projesine başladığımızın altını çizen TSB Başkanı Uğur Gülen şöyle konuştu: "Ülkemizin milli ekonomisi ya da başka bir deyişle vatandaşlarımızın refahı, gelecek güvencesi için faaliyet gösteren bir sektöürüz. 100 senelik köklü bir geçmişe sahip olmaktan ve Türkiye'ye hizmet etmekten gurur duyuyoruz. Daha nice 100 yıllarda hizmetlerimizi geliştirerek, çeşitlendirerek sunmaya devam edeceğiz. Bu belgeselle hem sektörümüzün hem de ülkemizin hafızasına bir not düşmek, sigortacılık alanındaki bu belgeyle kalıcı bir eser bırakmak istedik. 'Sigorta Kıymet Bilmektir' şiarıyla hareket eden TSB olarak tarihimize sahip çıkan, onun 'kıymetini bilen' ve geleceğe ışık tutacak bir projeye imza atmaktan memnuniyet duyuyoruz."

Türkiye Sigorta Birliği için Cüneyt Özdemir ve ekibinin önderliğinde hazırlanan belgeselin ilk tanıtım videosu birliğin sosyal medya hesabı üzerinden yayınlandı.

**Uğur
Gülen**
TSB Başkanı

Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon'u seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon'a gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.





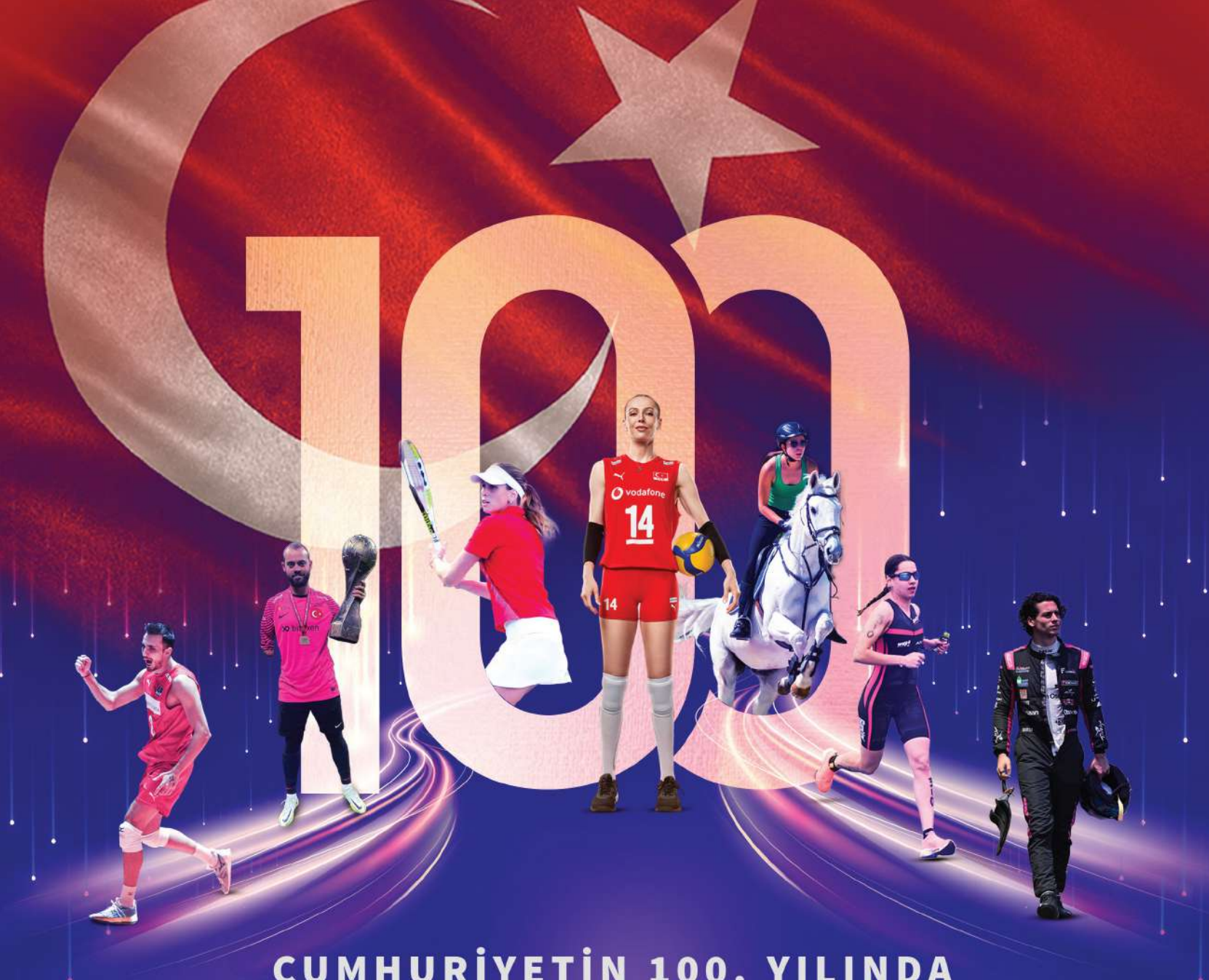
Sigortacılık sektörünün geleceğini şekillendirecek fikirlerin yarıştığı Neova Ideathon'da kazananlar belli oldu.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Katılım Sigorta'nın düzenlediği Neova Ideathon, 20-21 Ekim tarihlerinde gerçekleşti. Sigorta sektöründe geleceğe yön verecek fikirlerin yarıştığı etkinlik, gerçekleştirilen ödül töreni ile sona erdi. Yarışmanın kazananı ise Innosure projesi oldu. Eksik Sigorta Dedektifi ikincilik ödülünü elde ederken, üçüncülük ödülünün sahibi ise Digitalim projesi oldu.

Neova Katılım Sigorta, gençlere ve fikirlere yatırım yaparak projeler geliştirmeye devam ediyor. Bu kapsamda 20-21 Ekim tarihlerinde üniversite öğrencileri ve yeni mezunlara yönelik Neova Ideathon'u gerçekleştirerek sigorta sektörü için yenilikçi fikirleri aradı. 13 Eylül – 15 Ekim tarihlerinde alınan başvurular arasında yapılan komite değerlendirmesinin ardından 22 katılımcı finale kaldı. 8 takımdan oluşan 22 yarışmacı iki gün boyunca süren çalışmalar ve şirket içi ve dışı mentorların desteğiyle fikirlerini geliştirdi. İkinci günün sonunda katılımcılar, Neova Sigorta Teknoloji ve Inovasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslıhan Çandır, Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Fatih Alagöz, Neova Katılım Sigorta Teknik, Hasar ve Reasüranstan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, Neova Katılım Sigorta Dijital Kanallar Dijital Pazarlama ve Bankasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve Fintech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Ya-

zıcı ve Gelişim Üniversitesi Öğretim Üyesi ve GESİD Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Hakan Özcan'dan oluşan jüriye proje sunumlarını gerçekleştirdiler. Jüri değerlendirmesi sonucu kazananların belirlendiği etkinlik, ödül ve kapanış töreniyle sona erdi.

Değerlendirme sonucu, geleneksel sigorta modellerini kökten değiştirerek, müşterilere daha adil, esnek ve uygun maliyetli bir sigorta deneyimi sunmayı amaçlayan Innosure Projesi birinci olarak 20 bin TL'nin sahibi oldu. 15 bin TL ödülün sahibi olan ikinci proje ise sigorta sektöründe Eksik Sigorta'nın acente, müşteri ve sigorta şirketi tarafından sürdürülebilir şekilde yönetilmesini sağlamayı amaçlayan Eksik Sigorta Dedektifi olurken, 10 bin TL'lik üçüncülük ödülü dijital varlıkların sigortalanabileceği son teknoloji ve güvenli bir sigortalama sisteminin oluşturulmasını amaçlayan Digitalim Projesi'nin oldu.



CUMHURİYETİN 100. YILINDA DEĞERLERİMİZ BİR

AXA Sigorta olarak Cumhuriyetimizin 100. yılında da Türk sporunun gelişmesi ve yeni sporculara ilham olması için sporun çeşitli branşlarında farklı kulüplerin ve bireysel sporcularımızın değer ortağı olmanın gurunu yaşıyoruz.

Türk sporunun ve gençliğinin geleceğine daha nice 100 yıllar umut olabilmek adına Cumhuriyetin köklü tarihinden aldıkları güç ile mücadele eden sporcularımızı desteklemeye devam edeceğiz.



AXA SİGORTA



*Ekmob SFA Kurucu
Ortak ve CEO'su*

**Sunay
Şener**

Sigorta Sektöründe Satış Ekiplerinin Geleceğini Şekillendiriyoruz Yapay Zeka ile desteklenmiş Esnek ve Özelleştirilebilir Çözümler!

Ekmob olarak, şirketlere satış süreçlerini yönetme imkanı sunarken, aynı zamanda müşterilerini, fırsatlarını ve satışlarını da etkin bir şekilde yönetmelerine olanak tanıyoruz. Ekmob'un sunduğu çözümler, satış ekiplerinin verimliliğini artırırken aynı zamanda maliyet avantajları sunuyor.

Sigorta sektörü, odaklandığımız sektörler arasında özel bir öneme sahip. Bu sektörde de satış ekiplerinin karşılaştığı zorlukların, diğer sektörlerdeki zorluklar kadar yaygın ve karmaşık olduğunu gözlemledik. Geleneksel araçlar olan excel, telefon, e-posta ve whatsapp'ı kullanmak, iş süreçlerinin etkili bir şekilde yönetilmesini engellemekte. Özellikle satış süreçlerinde veri toplama, verileri yönetme ve etkili bir biçimde kullanma konusunda yaşanan zorluklar, sigorta sektöründeki aktörler için büyük bir engel teşkil etmektedir.

Ekmob olarak, bu sorunların üstesinden gelmek için özel olarak tasarlanmış bir dizi çözüm sunuyoruz. Satış ekiplerinin satışa destek sunacak verilerin toplanmasına yardımcı olurken, eş zamanlı müşteri ilişkilerini de iyi ve verimli şekilde yönetmelerini sağlıyor, satışlarını artırmaları ve rekabette öne çıkmaları için destek oluyoruz. Ekmob, sigorta sektöründe veri yönetimi ve satış süreçlerini optimize etme konusundaki güçlü bir partner pozisyonuna gelmiş oluyor.

Yapay Zeka Satış Ekiplerini Rekabette Daha Avantajlı Kılıyor

Gartner'ın yaptığı araştırmaya göre 2026'ya kadar B2B satış organizasyonlarının %65'i, iş akışı, veri ve analitiği birleştiren teknolojiyi kullanarak sezgiye dayalı karar vermeden veriye dayalı karar vermeye geçiş yapacak. 2025 yılına kadar, tüm B2B satıcı-alıcı etkileşimlerinin %70'i, yapay zeka, makine öğrenimi (ML) ve doğal dil işleme (NLP) kullanılarak rekabet, anlaşma ve pazar bilgileri elde etmek için kaydedilecek.

2023 yapay zeka dönüşüm yılı olarak adlandırılıyor. Satış verilerinin üretimi, yönetimi ve kullanımı, geleneksel yaklaşımları aşarak satışı tamamen yeni bir boyuta taşıyacak. Özellikle müşteriye özgü verilere sahip şirketler, yapay zeka çözümleri aracılığıyla müşterilerine tamamen kişiselleştirilmiş teklifler sunma kapasitesine sahip olacaklar. Sigorta şirketlerinin, kişiselleştirilmiş ürünler sunabilmesi için, verilerin önemi hızla artmaktadır.

Sigorta sektöründe, yapay zeka ve otomasyonun üç ana kullanım durumunu belirledik: manuel görevlerin otomatikleştirilmesi, veri tabanlı pazar içgörülerini sunma ve satış içeriğinin oluşturulmasına yardımcı olma.

Entegre ettiğimiz yapay zeka ile birlikte, satış görüşmelerinin notlarını düzenleyebiliyor ve müşteriler ile etkileşim öncesinde geçmiş verilere dayalı özelleştirilmiş öneriler sunmak da mümkün hale geliyor. NLP entegrasyonu sayesinde, satış ekiplerinin girdiği notlardan çıkarılan verilerle, duygu durum analizlerinden tıklandıkları veya zorlandıkları alanlara kadar bir dizi özet bilgi sunabiliyoruz. Ayrıca tüm görüşme verilerini analiz ederek pazar ve şirketin rekabet avantajı gibi konularda özet bilgiler çıkarabiliyoruz.

“Yeni GoCust Ürünümüz ile Geleceğe Yön Veriyoruz!”

Yaklaşık 6 yıldır satış ekipleri üzerinde çalışmamızın sonucu olarak edindiğimiz sektör tecrübelerini harmanlayarak hazırladığımız yeni ürünümüz GoCust'ı sigorta sektörüne tanıtmaktan büyük bir heyecan duyuyoruz. Son iki yıldır üstünde çalıştığımız bu ürün, sektör deneyimimizi kullanarak iş dünyasının güncel zorluklarına en iyi çözümleri sunma vizyonumuzu yansıtıyor.

"GoCust ürününü tasarlarken, üç temel odak noktası üzerinde titizlikle çalıştık.

- İlk olarak, satış ekiplerini sürekli olarak mesajlaşma, telefon ve e-posta trafiğiyle boğulmaktan kurtarmayı hedefledik.
- İkinci olarak, müşteri görüşmelerini veri olarak kayıt altına alma oranını artırmak için çözümler geliştirmeyi amaçladık.
- Son olarak, satış yöneticilerinin ekiplerine eğitim ve koçluk süreçlerinde destek olmasını, ekiplerini veri odaklı mobil uygulama üzerinden proaktif yönetebilme imkanı sağladık.

Live modülü sayesinde, satış süreçlerinin tek bir arayüz üzerinden kolayca izlenmesi ve yönetilmesine olanak tanıdık. Satış ekipleri bu platform üzerinden kendilerine atanan görevleri ve müşteri fırsatlarını görüntüleyebiliyor, ekip arkadaşlarıyla iletişim kurabiliyor ve şirketin genel satış süreçlerine hızla katkı sağlayabiliyor.

Ayrıca, her şirketin ihtiyacına uygun tasarlanabilen otomasyon alt yapımız sayesinde, satış profesyonellerinin tekrarlayan görevlerini otomatikleştiriyor ve önemli iş süreçlerini gözden çıkarmalarını engelliyoruz.

Yapay zeka ile desteklediğimiz akıllı listeler modülümüz sayesinde satış ekiplerinin önüne geçmiş verilere bakarak satış yapabileceği potansiyel müşteri listeleri getirebiliyoruz. Bu sayede ekipler gün içinde daha fazla müşteri adayı araması ve fırsatı oluşturabiliyor.

GoCust, bu kapsamlı yaklaşımıyla satış süreçlerini dönüştürüyor ve şirketlerin rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı oluyor."

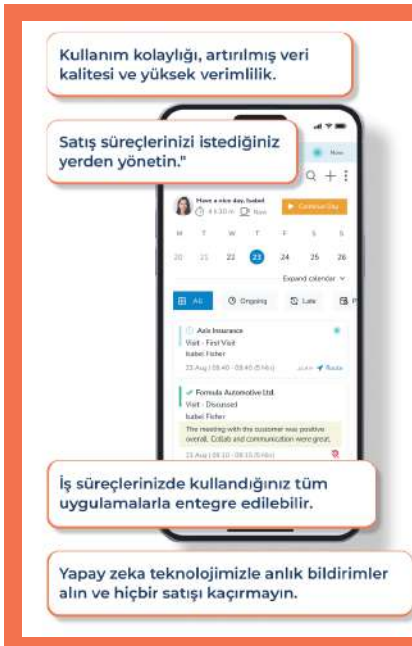
Satış ekipleriniz için düşünülen ve yardımcı olan Mobil Asistan GoCust

Satıcılarımıza gün boyunca yardımcı olacak bir asistan hayal edin! Yapay zekanın etkili kullanımıyla satış ekibinizin etkinliklerini izleyebilir, günlük planlamalarına yardımcı olabilir, notlar alabilir ve satıcılara toplantılarını hatırlatabilir, toplantıdan önce hızlı bir güncelleme yapabilir, müşteri profiline göre satış konuşması yapmak ve sonraki en iyi adımları açıklamak için en iyi çözümü sağlayabilir." Bu da ekibinizi ve sizi rekabette ön plana çıkartırken, satışlarınızı ve müşterilerinizi arttırmaya olanak sağlar.

“Satışlarınızı Mükemmelleştirin: Ekmob ile Öçülebilir Başarılar!”

"Ekmob, 6.000'den fazla kullanıcının satış süreçlerini özelleştirerek ileriye taşıyor, rehberlik ediyor, maliyetleri düşürüyor ve satış performansını etkileyici bir şekilde artırıyor. Özellikle sigorta sektöründe, müşteri kazanım oranlarında %25.4'lük bir artış, aktivitenin satışa dönüş oranlarında %18.2'lik bir yükselme ve kullanıcı başına yapılan aktivite sayısında %103'lük bir büyüme sağlayarak iş süreçlerinde iyileşme ve büyüme sağlıyor."

Ekmob SFA Kurucu Ortak ve CEO'su Sunay Şener; "Ekmob SFA olarak, sigorta sektöründe dönüşümü şekillendirmeye odaklanıyoruz. Yıllar süren deneyimlerimizle sektörün ihtiyaçlarını yakından takip ediyor, hızlı ve özelleştirilebilir çözümler sunuyoruz. Sektörde satış ekiplerinin karşılaştıkları zorlukları yeni nesil teknolojiler ile çözüme ulaştıran ve şirketlerin bu dönüşümüne adapte olma sürecini yönetebilecek son derece bir deneyimli ekibe sahibiz.



- **Ekmob SFA, müşteri satış sürecini takip eder**, müşteri yaratma, aramalar, randevular ve satışlar hakkında bilgiler sunar, böylece takım üretkenliğini ölçmeyi kolaylaştırır.
- **Ekmob SFA, potansiyel müşterilerinizin düzenli bir kaydını tutar**, böylece onlarla olan etkileşimleri kolayca görüntülemenize ve takip etmenize olanak tanır.
- **Tüm satış sürecini tek bir ekran üzerinden verimli bir şekilde yönetin**. Takımınızın aktivitelerini görüntüleyip etkileşimde bulunabileceğiniz bu ekran, hızlı ve sorunsuz bir deneyim sağlar."

*Ender
Güzeler*

*Unico Sigorta
Genel Müdürü*

Unico Sigorta'dan Kobi Yangın Paket Sigortası

Geçmişinden aldığı güç, deneyim ve insan odaklı yaklaşımı ile müşterilerinin güvenini kazanan Unico Sigorta; 35. yılına özel sunduğu ürünlere UniKobi Yangın Paket Sigortası ile bir yenisini daha ekliyor.

UniKobi Yangın Paket sigortası ile acenteler toplam sigorta bedeli 25 Milyon TL'ye kadar olan işyerleri için onaya gerek duymadan, anında 70'e yakın faaliyet kolu için poliçe düzenlenebiliyor.

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler: "İnsan hayatını kolaylaştırmak ve yaşam kalitesini artırmak, Unico Sigorta değerlerinin merkezinde yer alıyor. Poliçe düzenleme yetkisini tam olarak acenteye veren bu yeni ürünümüz; zengin teminat içeriği, yüksek acente komisyonu ve fotoğraf, riziko teftişi, soru formu gibi birçok operasyonel yüke takılmadan anında işlem yapma avantajı sunuyor" dedi.



VAKTİ DE ZAMANI DA ŞİMDİ!



Fon Asistanı

BES ile geleceğinizi güvence altına almanın vakti de
zamanı da şimdi!

Üstelik sizi tanıyarak en doğru yatırım seçeneğini sunan
Bireysel Emeklilik Fon Asistanımız da sizleri bekliyor!

Katılım Cep uygulamamız ve web sitemiz ile bireysel emeklilik
işlemlerinizi şimdi her yerden, 7/24, kolay ve hızlı.

Katılım Emeklilik ile Şimdi Başla!



Katılım Cep

Uygulamayı
şimdi indirin.



**Yavuz Ölken'den
Sigorta Life'a Özel
Açıklamalar!**

**Yavuz
Ölken**
AXA CEO'su



Yavuz Bey kendinizden bahseder misiniz?

Sigorta sektörü olarak çok farklı zamanlardan geçiyorum. 2023 özelinde tüm bunları bir araya toplayabileceğimiz ve sektörle paylaşabileceğimiz bir platform oluşturduğunuz için size teşekkür etmek istiyorum. Ayrıca nitelikli ve kaliteli yayınlarla da sektörde fark yaratmaya başladığınız için de sizi tebrik ediyorum, bu bizler için de çok önemli. Benim sektördeki 33.yılım, çok uzun soluklu bir macera. 33 yılın son 21 yılı AXA'da geçti. Ekim ayı itibarıyla da 22.yıl olacak. 2018'den beri genel müdürlük görevini icra ediyorum ve yönetim kurulunda başkan vekiliyim. AXA'daki görevlerim içerisinde kurumsal ve bireysel teknik reasürans gibi teknik fonksiyonları yönettim. 2004 yılında bilgi işlem ile tanıştık ve daha sonra çeşitli dönemlerde hasar yönetimi de yaptım. Sağlık sigortaları alanında 2011-2015 dönemi arasında buradaki görevlerimin yanında bir de AXA'nın Azerbaycan'daki yatırımını kurduk ve buranın genel müdürlüğünü de yürüttük. İnşaat mühendisliği mezunuyum, evliyim ve kızım var. Kızımı da evlendirmiş bir baba olarak sektörde artık kariyer yolculuğunda keyifli ve değişik günleri de bekleyen yöneticiler statüsündeyim. Bu sektörü yani sigortacılığı çok seviyorum. Ben inşaat mühendisi olma kararlılık ve azmini çok değişik gösterdim meslek hayatımda çünkü üniversite tercihi yaparken tamamını inşaat mühendisliği seçmiş bir üniversite adayıydım. Hep şöyle bir hayalim vardı. Yollardan, köprülerden, barajlardan, büyük binaların önünden geçerken benim de hayatımda, ileride görüldüğünde "Burada ben çalışmıştım, burada izim var" diyebileceğim bir şeyin içinde olabilmek tutkum vardı. Fakat hep şu noktadaydım; İnsanlığın ihtiyacı olan şeyleri yapabilir miyim? Böyle değişik bir tutkum vardı üniversiteye başladığımda. Çok kısa süre inşaat mühendisliği yapabildim. 1998 yılında sigortacılık ile tanıştım ve merkezinde yine insan vardı aslında. Beni sigortacılığa bağlayan biraz da bu oldu ve insanlar için önemli olanı korumak aslında bu işin felsefesi ve bu bizim şirketimizin de temel prensibi. Bu anlamda baktığımızda inşaat mühendisliği bana insanlar için bir şey yapmayı öğretti. Köprü olabilir, havalimanı olabilir. Sigortacılık da aslında insanlar için değerli olanı korumayı öğretiyor ve öğretmeye devam ediyor Dolayısıyla bir-biriyle bana göre örtüşen, biraz da içinde mühendislik olan bölümlerle de çalıştığımızdan çok sevdiğim bir mesleğin yöneticiliğini yapıyorum. Yapmaya da devam edeceğim çünkü bu benim için çok keyif verici.

21 yıldır bu sektöredesiniz. Bu, sektör ve şirket hafızası anlamına geliyor. Bu süreçteki tecrübelerinizden bahseder misiniz?

Bir çırpıda saymak çok zor ama 21 yıl aynı şirkette ve 33 yıl sektörde, elbette şirket ve sektör hafızası ediniyorsunuz. Çok yaşanmışlık var. Bu sektörün gelişimini görüyorsunuz öncelikle, bardağın dolu tarafından bakmak lazım. Her ne kadar bazı dönemler zorlu geçse de sektör geliyor, bakış açıları, hizmetler ve ürünler değişiyor. Kendi şirketimde 21 yıl, bu benim için çok büyük bir güç. Yani bulunduğunuz şirkette yukarıya doğru gidebilmek çok büyük bir keyif ve özgüven getiriyor çünkü geçmişini biliyorsunuz. Ben yaradılış olarak da aslında hep şöyle bakıyorum. Geçmişte ben hep ne yapmamam

gerektiğini öğrendim. Ne yapmamamız gerekenleri öğrenince ne yapmamız gerektiğini daha kolay inşa ediyorsunuz. Böyle geldiğiniz zaman da yöneticilik süreciniz daha verimli olmaya devam ediyor.

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

Bizim mesleğimiz topluma nüfuz eden, toplumla ve insanlarla iç içe olduğumuz bir meslek. Temel felsefemiz en kısa sürede toplum ile beraber olabilmek, o coğrafyaya dokunabilmek. Bizim bölge teşkilatlanmamız çok güçlü, bunun avantajını yaşadık. Yani çok güçlü bir bölge teşkilatınız olunca oradaki çalışma arkadaşlarımızın da can güvenliğinin sağlam olduğunu gördüğümüzde sistem bu şekilde başlıyor. Deprem 4., 8., 10. ve 12. günleri benim de dahil olduğum 4 kişilik bir ekiple bütün sahayı gezdik. Gezmek zorundayız, öğrenmek zorundayız. Nelere ihtiyaç olduğunu görmek, insanlara yardımcı olmak, hasar tahminini doğru yapmak, can kayıplarını minimize edecek destekler olabilir mi buna bakmak, çalışanlarımızın, müşterilerimizin ve acentelerimizin hayatlarında etki yaratabileceğimiz olumlu bazı adımları atmamız için öneriler almak ve bunları paylaşmak için oradaydık. Dolayısı ile her şey sahada olmak ile başlıyor. Ama biz şunu öğrendik, benim için çok hayati bir noktaydı. 2023 yılındaki birçok sohbette ve toplantıda da dile getirdim. Ben depremin 4. günü çok önemli bir ders aldım. Çok üzgün bir halde Hatay'a gittik. Çok üzücü manzaralarla karşı karşıya geldiğimiz bir yolculuktu. Hatay'da maalesef ailesinden birçok kişiyi kaybetmiş, geride kalanlarla hayatta kalmaya çalışan çok önemli bir aile ile bir araya geldik. Hem sigortalımız hem iş ortağımız, değer ortağımız, hem de çok sevdiğimiz insanlar. Ailenin geride kalan ve önemli yere sahip büyükleri şöyle bir şey söyledi, ben orada aydınlanma yaşadım aslında. 33 yıllık sigortacıyım. Hayata da biraz olumlu taraftan bakmaya çalışan bir insanım. Şunu söyledi, "Yavuzcuğum, kardeşim yaşatmak için yaşamak zorundayız" Bu çok önemli bir söz. Çok kısa ama çok anlamlı bir söz. Dolayısıyla bizim o günden sonra bakış açımız daha da farklılaştı. Biz müşterisinin çalışanının, acentesinin yanında olmaya çalışan bir şirketiz. Tabi ki acentelerimize maddi ve manevi desteklerimizi yerine getirdik. AXA çatısı altında, 170'in üzerinde AXA Tüm Kalplerde gönüllüsü var. Onlarla ciddi bir inisiyatif başlattık. Sadece tek başımıza bunları yapmamız mümkün değildi. Lojistik alanında hem müşterimiz hem değer ortağımız olan Alışan Lojistik ve aynı şekilde değer ortaklığı yaptığımız Türkiye Voleybol Federasyonu salonlarının depolarını yardıma açtı. Elimizden gelen desteği verdik, tırlarımızı deprem bölgesine gönderdik. Acentelerimizin çalışma ortamlarını, binaları hasarsız olanlara destek olmaya, hasarlı olanları yeni yerlere yönlendirmeye çalıştık. Tabi bu gibi durumlarda maddi yardımlar ihtiyaç oluyor. Maddi yardımlarda bulunmaya gayret ettik. Ama en önemli görevimiz hasarı zamanında ödemektir.

İsmail Öztürk

Sigorta Life Dergi – Kurucusu



Dolayısı ile ilk 10 gün içerisinde coğrafyayı gezmiş olmanın vermiş olduğu avantajla aslında biz neredeyse %60'a yakın hasar ekspertizini görsel olarak gerçekleştirmiştik. Yani çöken binayı gördükten sonra aslında konuşacak çok bir şey yok, ortada bir hasar var. Aslında bu hasar pert hasar. Bu manada geldiğimiz en önemli nokta, 5 binin üzerinde hasar dosyasını 2 buçuk aya yakın sürede tahsil ettik ve ödemeleri gerçekleştirdik. %96 oranında hasar dosyası ödenmişti bu süre zarfında. Geriye kalanlar da, hukuken sorun olanlar. Hukuken sorun derken bahsettiğimiz hasar maliyetinde uzlaşmazlık değil, hak sahipliği konusunda varisler ile ilgili yaşanan sıkıntılar sebebiyle ödenemeyen hasarlardı. Büyük kurumsal hasarlarda da işlerin çabuk devamlılığını sağlamak için farklı aksiyonlar almak zorundasınız. Hasar ödemek yetmiyor bir de destek olmak lazım. Bu manada kurumsal müşterilerin ihtiyacı olan tüm lojistik veya organizasyon desteklerine de yardımcı olmaya çalıştık. İyi bir örgütlenme gösterdiğimizi düşünüyorum. Tabi ki sadece AXA Sigorta tarafından değil, tüm sektör bu konuda önemli adımlar attı. Sektör olması gerekeni yapmıştır. Hasarını zamanında ödemiştir, müşterisinin yanında olmuştur. Biz AXA Sigorta olarak, biraz daha hızlı, biraz daha sistemli ve biraz daha fazla sahada olarak işin psikolojik tarafına da destek olmaya gayret ettik. Bence bu çok önemliydi. Yani İstanbul'dan hasar yönetmek kolay gibi gözükür, aslında hiç öyle değildir. Sahada olduğunuz zaman çok daha kolay yönetiyorsunuz. Bu da bizi biraz daha pozitif ayarlatan bir başlık oldu diyebilirim. Gönüllülük esasında çok önemli. Bu özellikle yaşatmak meselesi, yaşatmak için yaşama meselesi. Sadece deprem ve sonrasında 3 ay değil, biz Haziran ortasında da bölgeye tekrar gittik, durumu tekrar gördük ve her seferinde nasıl destek olabileceğimizi değerlendiriyoruz, ona göre çalışmalarımıza yön veriyoruz. Umu-yorum en kısa sürede güzel bir haber de vereceğiz bu konu ile ilgili, bazı hazırlıklarımız var. Değerli acentelerimizde katkıları ile deprem bölgesinde hayatın sürdürülebilmesi için bazı yatırımları da gerçekleştiriyor olacağız.

Bu tür felaketlerde riski azaltmak için vatandaşlarımızın hangi sigortalara sahip olması gerektiğini düşünüyorsunuz? Bu felaketlerden sonra hangi ürünlere talep artmış oluyor?

Son sorudan cevaplamaya başlayayım. Depremden sonra daha doğrusu her doğal afetten sonra 45'er günlük aralıklarla sürece bakarım. İlk 45 günde farkındalık artar. Birdenbire sigorta farkındalığı artınca konut sigortalarının değeri de farklılaşır. Otomobil sigortaları, ferdi kaza sigortaları bir trend olarak yükselir. İkinci 45 günde bu oran düşer, üçüncü 45 günde ise bu normale döner. Kahramanmaraş depreminden sonra bu üç dönemlik fasıla üçüncü dönemin sonuna kadar aynı durumda devam etti. Yani yaşanan can ve mal kayıpları farkındalığı fazlasıyla tetikledi diyebiliriz. Tabi ülkemizdeki sigortacılık sistemine baktığımızda Dask'ın önemini görüyoruz. Doğal afetler sigortası, bir korumadır ve bugün penetrasyon dediğimiz sigortalanma oranı %55- 60 seviyelerinde. Bu bölgede ise bu oran %45 ila %55 aralığında bulunuyor. Dask'ın bir limit sigortası olduğunu unutmamalıyız. Binaların bedeli Dask limiti üzerinde ve onun üst kısmını da gönüllülük esası ile yapılan sigortalarla koruyabilirsiniz. Dolayısıyla doğal afetlere karşı önce taşınmaz konut korumamız lazım. Daha sonra diğer varlığımız otomobilimiz varsa mutlaka onu teminat altına almak gerekir. Tabi canımızı da korumamız lazım. Canı sigorta ile korumak tabi ki önemli. Yani biz bu depremlerde, doğal afetlerde hayat sigortalarının da önemini görüyoruz. Bir kredi bağlantılı hayat sigortasının olmasına da gerek yok. Ferdi kaza sigortaları oldukça önemli. Hatta deprem bağımsız, doğal afet bağımsız sağlık sigortaları da önemli. Kendimizi koruyacağız, malımızı koruyacağız, işletmelerimizi koruyacağız. Bugün baktığımızda ticari işletmeler yani kobi dediğimiz işletmeler

de Türkiye’de 4 milyona yakın sayıda ancak sadece 1.5 milyonu sigortalı. Buralarda eksikliklerimiz var. Bu tarz kurumsal işletmelerde, endüstriyel tesislerde oranlar biraz daha yukarıda. Nereye yönelmemiz lazım? Bulunduğumuz coğrafi özelliklere göre de karar alabiliriz. Ama ülkemizin tamamında deprem riskinin var olduğunu, bu ülkedeki 81 vilayetin her birinde neredeyse deprem olma olasılığını da biliyorsak, bu gibi olayları dikkate almak zorundayız. Ayrıca küresel ısınma, iklim değişikliği unsurları, ülkedeki bütün iklim hareketleri ile farklı riskleri bize tanıtıyorsa biz sigortaya tutunmak zorundayız. Bu konuya şöyle bir örnek vereyim. Cumhurbaşkanlığı tarafından açıklanan zarar tahminlemesinde toplamda 100 milyar dolar gibi bir rakam konuşuluyor. Bu 90 milyar dolar da olabilir, 110 milyar dolar da olabilir. Baremi 100 milyar dolar alırsak bugün sigorta sektöründeki tazminatların 4 milyar dolar seviyesinde olacağı tahmin ediliyor. Evrensel olarak baktığımızda, ekonomik kayıp artı sigortalılık oranı olarak değerlendirdiğimizde, %20 - %25 oranında sigortalıya karşımıza çıkıyor. Sonuç olarak Türkiye’de dünya ortalamalarının dörtte biri kadar sigorta tazminatı ödenmiş durumda. Bu da şunu gösteriyor, biz doğal afetlerin başımıza geleceğinin farkındayız fakat konu sigorta yaptırmaya geldiğinde farklı sebeplerle ihmal ediyoruz. Olaylar meydana geldikten sonra aklımıza sigorta yaptırmak geliyor. Dolayısı ile biraz daha farkındalığı uzun soluklu tutmamız lazım. Bu konuda hem Türkiye Sigorta Birliği hem de Sigorta Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nda yaptığımız bütün görüşmelerde, çalışmalarındaki AKUT başkanının da liderliğinde, temel konumuzun aslında sigorta farkındalığını ve sigortalıya oranını arttırmak yönünde olduğunu söyleyebilirim. Yapacak çok işimiz var. Tabiki doğal afetler, yangınlar bize işaret ancak onlara bağımlı da kalmamak lazım. Yani yılın tamamına yaygınlaşması gereken hatta orta ve uzun vadeli eğitime kadar yansıtılması gereken bir durum bu. Sigortalılık nedir bunu öğretmemiz gerekiyor açıkçası.

Kısa Kısa

Çalışma hayatında sizin için olmazsa olmazınız nelerdir?

Benim için çalıştığım kurumun öncelikle değerleri olması lazım. Yani değerler olmadan işi yürütmek mümkün değil. Başarılı olursunuz, büyürsünüz, büyümeyebilirsiniz. Kurumunuzun değerleri olması lazım. Değerlerden saptığınız zaman kimse ile çalışmayla imkânınız yoktur. Benim için olmazsa olmaz bu. 2. si ise tutku. Yani ben tutkulu, işini tutku ile yapan biri olduğum için söylüyorum. Tutku oluştuğunda zaten işinizi sahipleniyorsunuz ve odaklanıyorsunuz. Değerler ve tutkuyu ilk sıraya koyuyorum.

Çay insanı mısınız? Yoksa kahve insanı mısınız?

Kahve.

Kitap okumayı seviyor musunuz?

Severim.

En son okuduğunuz kitap nedir?

Burası karmaşık. Kitap okumayı çok seviyorum. En son okuduğum kitap ne dönüyorum bakıyorum. Hepsi iş ile ilgili hepsi bir başarı hikayesi. Şimdi de burası bir kısır döngü. Okumayı çok seviyorum. Çok da okuyorum. Arkadaşlarım çok iyi bilir. Okuduklarımı da paylaşıyorum. Ama roman mı okuyorum diye bakıyorum. Yine iş hayatı ile ilgili şeyler okuyorum. En son aldığım kitabın ismi ‘Geleceğin Evleri’. Yeni nesil evlerin nasıl olabileceğini anlatıyor. Bir türlü henüz işin tamamen özel okuma tarafına geçebilmiş değilim. Bu da benim için herhalde en önemli konulardan biri olacak gelecekte.

Bu sektörde olmasaydınız hangi mesleği yapardınız?

Ben mutlaka aşçı olurdum. Yani bugünkü düzen var olmuş olsaydı orada olurdum ya da olmaz mıydım onu bilmiyorum. Ama tutku ile yapacağım çok önemli bir iş olurdu. Bu konuda akademi olarak eğitimi de olmak isterdim ve iyi bir iş yapacağımı da düşünürdüm. Çok sevdiğim işlerden bir tanesi. Benim için aslında yemek yapmak gerçekten önemli bir hobi.



Röportajın
tamamı için
QR kodu okutun.



Türkiye Sigorta'dan ASKON'a özel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Sigorta sektörünün öncü şirketi Türkiye Sigorta, ülke geneline yayılmış 13 binden fazla kurumsal üyesi ile 1 milyon kişiye istihdam sağlayan Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON) ile iş birliğine imza attı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak ve ASKON Başkanı Sayın Orhan Aydın'ın katılımıyla imzalanan anlaşma ile ASKON üyeleri ve ASKON üye firma çalışanları Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'ndan özel imkanlar ve özel şartlarla faydalanacak.



Kurulduğu günden bugüne uzman kadrosu ve güçlü teknolojik altyapısıyla sigorta sektörünün öncüsü olan Türkiye Sigorta, Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON) ile önemli bir iş birliğine imza attı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak ve ASKON Başkanı Sayın Orhan Aydın'ın katılımıyla imzalanan protokol ile ASKON üyeleri ve ASKON üye firma çalışanlarının sağlığı da artık Türkiye Sigorta güvencesi altında olacak.

ASKON'la yaptıkları anlaşmanın önemini altını çizen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak, "Bugün yurt içi ve yurt dışında yaygın, 13 binden fazla kurumsal üyesi ile 1 milyon kişiye istihdam sağlayan; üyeleri aracılığıyla da 10 milyar doların üzerinde ihracat yapan ASKON, oluşturduğu katma değer ile ülkemizin iş dünyasındaki öncü topluluklarından biridir. Türkiye Sigorta olarak; ülkemizin değerlerine ve insanımızın bin bir emekle edindiği varlıklarına sahip çıkmak ilkesiyle hareket ediyoruz. Bu bakış açısıyla ASKON ile kurduğumuz iş ortaklığımızdan büyük bir mutluluk duyuyoruz." dedi.

Ülke ekonomisine değer katan iki kurumun başlattığı iş birliğinin son derece önemli olduğunu belirten Sayın Çakmak; "Ülke istihdamına katkı sağlayan ASKON üyelerinin ve üye firma çalışanlarının, Türkiye Sigorta olarak biz de sağlıklarına güvence sunuyoruz. Umuyoruz ki, bu attığımız adım yenilerine vesile olacak, daha farklı iş birliklerinin kapısını aralayacaktır. Protokolümüzün ülkemize, ASKON üyelerine

ve üye firma çalışanlarına hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" şeklinde sözlerini tamamladı.

Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON) Genel Başkanı Sayın Orhan Aydın ise, şu değerlendirmelerde bulundu: "Ülkemizin yarınlarının inşasının çimentosu olan üyelerimizin rekabet gücünü artırmak ve güçlerine güç katmak üzere kurumsal iş birliği anlaşmalarımızla kendilerine destek olmaya özen gösteriyoruz. Bu bağlamda sigorta ve sigortacılığın temel değeri olan "güven" esasıyla hizmetini sürdüren ülkemizin saygın kuruluşlarından Türkiye Sigorta ile üyelerimize değer katmak üzere bir araya gelmiş bulunuyoruz. Bu kapsamda Türkiye'de 550'den fazla anlaşmalı sağlık kurumunda geçerli Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'ndan özel imkanlar ve özel şartlarla faydalanmak üzere iş birliği anlaşması yapmış bulunmaktayız. Bu hizmetten üyelerimizin firmalarının çalışanları da istifade edebileceklerdir. İşbirliğimizin iki saygın, güzide kuruma ve yarınların müreffeh Türkiye'sini inşa eden üyelerimize ve üye firma çalışanlarına hayırlı olmasını diliyorum."

Türkiye'de 550'den fazla sağlık kurumunda geçerli olan, ASKON'a özel hazırlanan Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında şu paketler yer alacak: TSS - Sadece Yatarak Tedavi, TSS - Yatarak Tedavi + 5 Adet Muayene, TSS - Yatarak Tedavi + 5 Adet Muayene (%80 Katılımlı), TSS - Yatarak Tedavi + 10 Adet Muayene, TSS - Yatarak Tedavi + 10 Adet Muayene (%80 Katılımlı).



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



Türk Nippon Sigorta'dan Yıl Sonuna Özel Kampanya!

Türk Nippon Sigorta düzenlediği yıl sonu kampanyası ile üretim bazında gerçekleşecek hedefler neticesinde acentelerine çeşitli ülkelere seyahat etme imkânı tanıyor.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta 2023 yılı yıl sonuna özel bir kampanyayı acentelerine duyurdu. Kampanya kapsamında gerçekleştirilen üretim baz alınarak farklı lokasyonlarda yurt dışı gezileri düzenleyecek olan Türk Nippon Sigorta, 2023 yılını üretim anlamında hedeflerinin üzerinde gerçekleştirmeyi hedefliyor.

Acentelerini en önemli iş ortakları olarak gördüklerini ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "Sene başında da ifade ettiğimiz şekilde odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalar yapmaya devam ediyoruz. Yeni kampanyamızda tek bir ürüne odaklanmak yerine birçok üründe üretim hedefi koyarak bir kampanya oluşturduk. Bu kampanyada acentelerimiz gerçekleştirdikleri üretime göre Sırbistan, Dubai, İspanya ve Japonya gibi ülkelere seyahat etme imkânı bulabilecek. Biz de sonuçları merakla bekliyoruz." şeklinde konuştu.

Kampanyaların asıl amacının satış kanalları ile bir arada vakit geçirmek olduğunu vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Geziler sayesinde acentelerimiz ile buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalıyoruz. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor. Acentelerimizi her daim ön planda tutuyor ve özel kampanyalar yapıyoruz 2024 yılında da bu stratejimizi sürdürerek kampanyalar yapmaya ve buna bağlı olarak seyahatler düzenlemeye devam edeceğiz." şeklinde konuştu.



Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

"Başarı kazandığını paylaşmaktır" ilkesi ile hareket ettiklerini ve bu için bir ekip işi olduğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, güçlü acente ağımsız sayesinde hedeflerimize sene bitmeden ulaşmayı hedefliyoruz. Şirketimiz ve acentelerimizi bir bütün halinde sene boyunca çok çalışarak güzel bir performans sergilediler. Bu güzel ekibin bir parçası olmak beni çok mutlu ediyor." dedi.

Sözlerine 13-14 Kasım tarihleri arasında Frankfurt'ta gerçekleştirilen Sağlık Turizmi Fuarı'na sponsor olduklarını söyleyerek devam eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Türkiye'nin önde gelen hastane ve kliniklerinin katılımıyla düzenlenen Sağlık Turizmi Fuarı'na sponsor olarak sağlık turizmi alanında neler yapabileceğimiz konusunda görüş alışverişinde bulunduk. Fuara Türkiye'den katılan tek sigorta şirketi olmak da bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu." dedi.



***Türk P&I Genel Müdürü
Ufuk Teker, İsrail- Filistin
çatışmasının dünya deniz
sigortalarına etkisini
değerlendirdi. Teker,
çatışma nedeniyle deniz
ticaretinde sigorta
primlerinde iki, üç katına
varan artışlar olduğunu
söyledi.***

İsrail-Filistin çatışması sigorta fiyatlarını artırdı

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, İsrail-Filistin çatışmasının deniz ticaretinde sigorta primlerini ve navlun ücretlerini artırdığını söyledi. Teker, çatışmanın şimdilik deniz ticaretine etkisi olmadığını ancak savaşın diğer ülkelere de sıçraması halinde sigorta konusunda ciddi sorunlar yaşanacağını kaydetti. Deniz sigortacıları açısından İsrail-Filistin çatışması ile Rusya-Ukrayna savaşı arasında ciddi farklar olduğunu belirten Teker, "Karadeniz'in kapalı deniz olması, savaşın iki tarafın deniz kuvvetlerine ve her iki tarafın da ticaret yapan limanlara sahip olması nedeniyle durum, İsrail-Filistin çatışmasından çok farklı. Rusya ambargoya tabi ülke. Karadeniz'de gemilere sigorta teminatı verilmiyor. Karadeniz'de durum çok daha kritik seviyede. İsrail limanları ise şu anda ticarete açık, gemiler seferlerine devam ediyor, sigorta teminatı da veriliyor. Ama sigorta prim seviyelerinde iki, hatta üç katına varan artışlar var. Savaşın yayılması ihtimali herkesi tedirgin ediyor. Armatörlerin taşıma ücretlerini bu tarz krizler yukarıya doğru hareket ettiriyor. Çünkü riskli bölgelere sefer yapılıyor, bu da fiyatları etkiliyor" dedi.

Bölgeden Talep Alıyoruz

Ufuk Teker, son günlerde, bölgeden yolcu ve araç tahliyesi yapacak Ro-Ro gemilerinden sigorta talebi gelmeye başladığını vurgulayarak, "Türkiye'den Akdeniz'e ve İsrail'e giden gemilerin bir kısmının sigortaları bizde. Bizim filomuz içinde 7.500 deniz aracı var ve Türk P&I'nın içinde olmadığı filo Akdeniz'de azalmaya başladı. Bölgede dominasyonumuz artıyor. Şimdilerde İsrail'den araç ve yolcu tahliyesi yapacak olan Ro-Ro gemilerinden sigorta talepleri gelmeye başladı. Bunları değerlendiriyoruz" şeklinde konuştu.

Bir Milyar Dolar Teminat

Ufuk Teker, Türk P&I'nın 10. kuruluş yıldönümünü kutladıklarını da ifade ederek, uluslararası pazardan temin ettikleri reasürans kapasitesini, deniz sigortacılığı ürünlerine çevirip, bunu da uluslararası pazarlarda tekrar sattıklarını kaydetti. Teker, "17 ülkeye sigorta teminatı sunuyoruz. Londra merkezli sigortacıardan 1 milyar dolarlık teminat sağlıyoruz ve bunu dünyadaki armatörlere, deniz taşıyıcılarına sigorta ürünü olarak veriyoruz" dedi.

Dünyadaki gemileri sigortalayarak, 60 milyon dolarlık hizmet ihracatı sağladıklarına da değinen Teker, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bunun içinde Türk sahipli filolar var ama bizim sigorta verdiklerimizin yüzde 60'a yakını yabancı müşterilerden oluşuyor. Artık ürünümüzü dünyada satabiliyoruz. Biz kurulmadan önce böyle bir ihracat yoktu. Sigorta filomuz üzerinde 7 bin 500'ün üzerinde gemi var."



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

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Taha Çakmak



Türkiye Sigorta'dan 9 Ayda 39 Milyar TL Prim Üretimi!

Sigorta sektörünün öncü şirketi Türkiye Sigorta'nın Eylül ayı sonu itibarıyla 2023 yılı toplam brüt prim üretimi; 38 milyar 697 milyon TL ile bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 140 oranında arttı.

Sektörünün öncü şirketi Türkiye Sigorta, eylül ayı brüt prim üretim rakamlarını açıkladı. Önceki yıla göre artan büyümelerini sürdürmeyi ve yılı bu yukarı yönlü ivmeyle bitirmeyi hedeflediklerini belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak, "Türkiye Sigorta olarak adımızdan aldığımız güçle 85 milyon için güvence sunmaya devam ediyoruz. Eylül ayı sonu itibarıyla bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 140 oranında bir büyüme sağladık. Halkımız ve sektörümüzün ihtiyaç ve önceliklerine yönelik ürünler sunarak, büyümemizi sürdüreceğiz." dedi.

Türkiye Sigorta; ürün bazında değerlendirildiğinde geçen yıla göre en yüksek prim üretimi artış oranı yüzde 227 ile yangın ve doğal afetler branşında 9 milyar TL ile gerçekleşti. Kaza branşında yüzde 224 büyümeyle 3 milyar TL prim üretimi ve kara araçları branşında ise yüzde 195 artış ile 5 milyar TL prim üretimine erişti. Diğer branşlar bazında bakıldığında geçen yıla göre yüzde 110 ile kara araçları sorumluluk branşında 9 milyar 382 milyon TL prim üretimi elde edilirken; Hastalık/sağlık branşında yüzde 214'lük bir büyüme ile 2 milyar TL prim üretimine ulaşıldı. Ayrıca genel zararlar branşında toplamda yüzde 82'lik bir artış yakalayan şirket, 9 milyar 821 milyon TL prim üretimine ulaştı.

Prim üretiminde güçlü büyüme

Türkiye Sigorta olarak prim üretiminde liderliklerini güçlü bir şekilde sürdürdüklerini ve Eylül ayı itibarıyla toplam prim üretiminin yıllık artışının yüzde 140, aylık bazda ise 5,2 milyar TL olarak gerçekleştiğini belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak şu değerlendirmelerde bulundu: "Eylül ayı üretiminin yıllık değişimi yüzde 288 oldu. Ağustos ayında da yine 5,2 milyar TL üretim ve yıllık yüzde 300 oranında üretim artışı sağladık. Güçlü prim üretimi Eylül ayında da devam etmiş oldu. Bu güçlü büyüme temposuyla beraber toplam prim üretimi pazar payımız Eylül itibarıyla yüzde 13,4'e yükseldi ki geçen yılın aynı

döneminde yüzde 12,7 seviyesindeydi. Branş bazlı olarak düşük hasar prim oranlarıyla öne çıkan yangın ve doğal afetler, ferdi kaza, kasko gibi branşlarda Eylül itibarıyla toplam prim üretimi sırasıyla yüzde 227, yüzde 224 ve yüzde 195 oranında arttı. YDA branşında Eylül ayı itibarıyla pazar payımız yüzde 21,3'e yükseldi. Yıllık bazda ise 535 baz puan pazar payı kazanımı söz konusu, kaza branşında pazar payımız yüzde 36,5'e çıktı, böylece geçen yılın aynı dönemine göre 579 baz puan artış yakaladık. Bu branşlarda açık ara sektör liderliğimiz devam ediyor. Kasko branşında Eylül sonu pazar payımız yüzde 8,7 ile geçen yılın aynı dönemine göre 247 baz puan pazar payı kazanımı söz konusu. Geçen yılın aynı döneminde kasko branşında 7. sıradayken, bu dönemde 4. sıraya yükseldik."

Sağlık tarafında prim üretimlerinin yıllık yüzde 214 büyüme gösterdiğine ve pazar paylarının 83 baz puan artarak yüzde 4'e yükseldiğine dikkat çeken Sayın Çakmak, "Sağlık branşında pazar payı sıralamasında bir üst sıraya çıktık. Üretimde asıl büyümeyi hedeflediğimiz TSS branşında toplam prim üretimi artışı Eylül itibarıyla yıllık yüzde 353'e ulaşmış durumda. Önümüzdeki dönemde de güçlü performansımızı sürdüreceğiz" şeklinde sözlerini tamamladı.



*Ayhan
Sincek*
Katılım Emeklilik
Genel Müdürü

Katılım Emeklilik'ten BES katılımcısına yapay zeka destekli Fon Asistanı

Faizsiz emeklilik ve faizsiz sigortacılığın öncü şirketi Katılım Emeklilik, BES birikimi sahiplerine fon tercihlerinde yardımcı olacak Katılım Fon Asistanı'nı kullanıma sundu. Katılım Cep üzerinden başlayan yapay zeka destekli dijital asistan uygulaması ile BES'liler yatırım yaptıkları fonların getiri performanslarını takip ederek ve önerileri takip edip uygulayarak birikimlerini kolayca yönlendirebilecek. Fon asistanı, katılımcının risk tercihlerine göre özel birikim stratejisi belirleyerek önerilerde bulunacak ve getirilerini artırmasına yardımcı olacak.

Faizsiz BES ve sigortacılığın öncü şirketi Katılım Emeklilik, sektörün dijital dönüşümünde önemli bir adım daha atıyor. BES katılımcısına fon seçerken yardımcı olacak yapay zeka destekli Katılım Fon Asistanı uygulaması, Katılım Cep üzerinden kullanıcı deneyimine sunuldu. BES katılımcıları için basit ve kullanımı kolay ara yüzüyle karar alma süreçlerini hızlandıracak bir uygulama geliştirdiklerini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincək, "Sektörün dijital dönüşümünde öncü çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu kapsamda yapay zeka destekli akıllı Katılım Fon Asistanı'mızı da katılımcılarımızın hizmete sunmaktan mutluluk duyuyoruz. Fon Asistanı sayesinde katılımcılarımızın fon getirilerini yakından takip ederek birikimlerini büyütmeleleri artık hiç olmadığı kolay bir hale geliyor" diye konuştu.

Risk tercihinine göre birikim stratejisi oluşturuyor

BES katılımcılarının yılda 12 defa fon dağılımlarını güncelleme hakları bulunduğu altını çizen Ayhan Sincək, "Katılımcılarımıza ekonomideki değişimler ve oynaklıklara karşı birikimlerini koruyabilmeleri için bu düzenleme haklarından faydalanmalarını bilhassa tavsiye ediyoruz. Dolayısıyla yapay zeka destekli fon asistanımız birikimlerinizi yönlendirecek, risk tercihinize uygun önerilerde bulunacak ve getirilerinizi artırmanıza yardımcı olacak mükemmel bir araç. Katılımcılarımız akıllı fon asistanı kullanmaya başlamadan önce bir risk profili anketi doldurarak, tercihlerini belirliyorlar. Katılım Fon Asistanı bu bilgiler doğrultusunda sizi tanıyor ve tercihlerinize göre öneri yapıyor. Sizin için özel bir birikim stratejisi geliştiriyor ve bu strateji doğrultusunda düzenli aralıklarla size bilgi veriyor. Uygulama içinde fonların belli zaman dilimlerindeki performans grafiklerini ve risk analizi raporlarını inceleyebiliyor, tercih ettiğiniz fonların günlük getiri durumlarını takip edebiliyorsunuz" bilgilerini paylaştı.

Katılım Emeklilik fonları yüksek getiri performansını sürdürüyor

Bireysel Emeklilik (BES) fonlarında yüksek getiri performansı sürüyor. Faizsiz BES ve sigortacılık sektöründe öncü Katılım Emeklilik eylül ayı itibarıyla toplam 17,15 Milyar TL'yi bulan fon büyüklüğüne ulaştı. Faizsiz fon pazarında getiride ön plandaki fonlarıyla öne çıkan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincək, "Ekonomideki ve yatırım araçlarındaki tüm belirsizliklere karşın Emeklilik fonlarındaki güçlü performans hız kesmiyor. Eylül ayı sonunda toplam BES içindeki faizsiz fonların payı yüzde 24 civarında seyrediyor. Katılım Emeklilik olarak müşterilerimize 15 faizsiz fon seçeneği sunuyoruz. Bu sene mart ayında devreye soktuğumuz "Temettü Ödeyen Şirketler Katılım Fonu"muz Eylül ayında yüzde %11,95 oranında değer kazanarak sektörümüzde en çok tercih edilen faizsiz fonların başında geldi. 6 aylık süreçte ise yüzde 79,63'lük yüksek getiri performansı ile sektörde fark yaratmış durumda. OKS Agresif Katılım Değişkin Fonumuzun son 1 yıllık getirisi ise yüzde 186,7 seviyesinde. Bu fonumuz son 5 yılda gerçekleşen yüzde 1609'luk getirisi ile zaten sektörün en çok kazandıran ilk 5 fonundan biri konumunda" değerlendirmesinde bulundu.

HDI Fibaemeklilik yönetimi, acenteleriyle buluştu.

Sigortacılık sektöründe birçok ilki hayata geçiren ve HDI Sigorta ve Fibabanka ile güçlü bir iş ortaklığına imza atan HDI Fibaemeklilik, sermayedar değişiminin ardından üst yönetim ve acenteleriyle bir araya geldi. HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, “Gücümüzü değişimden, iş ortaklarımız ve acentelerimiz ile kurduğumuz ilişkiden alıyoruz. İş ortaklarımız ve acentelerimiz ile oluşturduğumuz sinerji ile sektörümüz ve ülkemiz için değer yaratmaya devam edeceğiz” dedi.

GELİŞMİŞ teknolojik altyapısı ve yenilikçi anlayışıyla sektöre yeni bir soluk getiren HDI Fibaemeklilik, 6-8 Ekim 2023 tarihinde Kıbrıs'ta acenteleriyle bir araya geldi. Alman sigorta devi Talanx'ın Türkiye'deki temsilcisi HDI Sigorta ve finansal teknolojiler alanındaki yatırımlarıyla öne çıkan Fibabanka ile iş ortaklığına imza atarak HDI Fibaemeklilik adıyla yoluna devam eden şirket, değişimin ardından hem acenteleriyle hem de sermayedarlarıyla buluştu. “Gücümüz Değişimde – All Star” mottosuyla gerçekleşen toplantıya HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, Fibabanka Genel Müdürü Ömer Mert, HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, HDI Fibaemeklilik Yönetim Kurulu Başkanı Christian Sebastian Müller ve HDI Fibaemeklilik Satış Genel Müdür Yardımcısı Erhan İleri ve Türkiye'den üst düzey yöneticiler katıldı.

Toplantıda konuşan HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, “Kurulduğumuz günden bu yana sektörümüzde iz bırakan işlere ve yeniliklere imza atmaya, her geçen yıl iddiamızı artırmaya devam ediyoruz. Gücümüzü değişimden, iş ortaklarımız ve acentelerimiz ile kurduğumuz ilişkiden alıyoruz. Bu toplantıda acentelerimizle bir araya gelerek, 2023 yılını değerlendirdik. Güçlü bir sinerji içerisinde, 2024 için de ortak hedeflerimizi belirledik. Bu kararlılıkla sektörümüz ve ülkemiz için değer yaratmaya devam edeceğiz” dedi.

175'i aşkın ülkede faaliyet gösteren Talanx Grubu'na bağlı HDI Sigorta'nın uluslararası deneyimi ve Fibabanka'nın yeni nesil dijital bankacılık sinerjisiyle sürdürülebilir bir büyüme ivmesi yakalayan HDI Fibaemeklilik, yeni proje ve yatırımlarla sektördeki iddiasını artırarak sürdürüyor. HDI Fibaemeklilik'in geleceğe yönelik vizyonu bu temel üzerinde yükseliyor.



**Erol
Öztürkoglu**
HDI Fibaemeklilik
Genel Müdürü

Cep telefonunuzu
korumanın yolu
Çağrı Merkezimizden
geçiyor...



Hemen arayın, **Tam Koruma, Ekran Kırılması** ve
Tam Koruma + Uzatılmış Garanti Sigortaları’ndan birini seçin,
telefonunuzu uygun fiyatlarla hemen güvence altına alın!

Hızlıca satın almak ve güvenle arkanıza yaslanmak için:

Fibasigorta Çağrı Merkezi
444 52 02



Fibasigorta

bi' kolayı burada

fibasigorta.com.tr





***Firuzan
İşcan***
*HDI Sigorta
Genel Müdürü*

HDI Sigorta “Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız” Dedi!

HDI Sigorta Geleneksel Acenteler Toplantısını “Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız” temasıyla Türkiye'nin dört bir yanından gelen 900'ü aşkın acente katılımcısı ile 8 – 10 Ekim tarihleri arasında Kıbrıs Elexus Otel'de gerçekleştirdi.

HDI International CEO'su ve HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Wilm Langenbach, Yönetim Kurulu Üyeleri Oliver Willi Schmid ve Christian Sebastian Müller'in de katılımlarıyla gerçekleşen toplantıda Dr. Wilm Langenbach, HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, yaptıkları sunumlar ile HDI Sigorta'nın dünü, bugünü ve gelecek vizyonunu 900'den fazla katılımcı ile paylaşma imkânı buldu.

Açılış konuşmasında Türkiye pazarının potansiyeline dikkat çeken Dr. Wilm Langenbach, katılımcı acentelere "HDI Sigorta'nın organik ve inorganik büyümesine yönelik attığımız adımların, başarı ile sonuçlanmasındaki en büyük aktör sizlersiniz. Sizlerin azmi, bizlere de güven veriyor. Türkiye pazarındaki faaliyetlerimiz artarak devam edecek." mesajlarını verdi.

Genel Müdür Firuzan İşcan HDI Sigorta'nın 28 yıllık yolculuğunda büyük başarılar olduğunun altını çizerek bu başarıda acentelerinin payının çok büyük olduğuna vurgu yaptı. "Bu 28 yıllık süreçte 3500'i aşkın iş ortağımız ve 815 çalışanımız ile büyük bir aileye dönüştük." dedi. HDI Sigorta'nın bir acente şirketi olduğuna vurgu yapan İşcan, "Üretimimizin yüzde 80'ini acentelerimiz aracılığıyla gerçekleştiriyoruz. Acenteler ve müşteri arasında güçlü bir iletişim var. Biz de inşa edilen bu güçlü iletişimi devam ettiriyoruz. Bunun da başarıdaki katkısı çok büyük. HDI Sigorta'nın acenteleri ile çalışma yapısı çok doğru ve sağlam bir temele oturmuş ve bunun aynı yönde ilerlemesi için de çalışmaya devam edeceğiz" dedi. Dijitalleşme konusuna değinen İşcan "Bu büyük ve güçlü yapının devamlılığını sağlarken, acente ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını yol göstericimiz olarak tutmaya devam edip, yenilikçi bakış açımızla sektöre hizmet etmek önceliğimiz

olacak. Şirketimizin ruhunu koruyarak ancak teknolojinin bizlere sunduklarından da geri kalmadan, dijital kaynakları insan aklı ve tecrübe ile harmanlayarak en iyi versiyonuna getirmeyi hedefliyoruz." dedi. Ayrıca işin özünde ticaret olduğunu unutmadan yola devam edileceğini belirten İşcan; "Biz bir işletme, sizler de birer iş insanısınız. Müşterilerimiz bizden hizmet ve ürün bekliyor. Herkesin fayda sağlayacağı sürdürülebilir iş modellerini oluşturup bunları devam ettireceğiz." dedi.

Günün son sunumunda ise şirketin performansı, sektörel gelişmeler ve gelecek planlarını ele alan Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay "kasko, nakliyat, hukuksal koruma gibi sektörde liderlik koltuğuna oturduğumuz ve fark yarattığımız uygulamalardan geri adım atma niyetinde değiliz, aksine daha da ileri taşımak için var gücümüzle çalışacağız." dedi. HDI Sigorta'nın dün olduğu gibi, bugün de ve yarın da etkin bir şekilde sahada olacağına vurgu yapan Bay; "Satış vizyonumuzda sahayı dinlemek, kolay ve yalın iş süreçleri kurgulamak, acentelerinin her zaman yanında olarak iş yapma, ilham veren ve etkin karar alan satış ve bölgeler kurgulamak olacak." dedi. Sözlerine acentelerinin HDI Sigorta'nın kahramanları olduğunu belirterek devam eden Bay; "Hadi Genç oluşumu ile hem şirketimize hem de sektöre yeni kahramanları kazandırmayı hedefliyoruz" dedi.

Burcu Esmersoy'un moderatörlüğü eşliğinde, Cumhuriyetin 100. Yılına ilişkin detayların da dikkat çektiği toplantının ilk aşamında Mert Davran sahne alırken, Cumhuriyet Balosu konseptinde düzenlenen gala gecesinde Melek Mosso, HDI Sigorta Ailesi'ne keyif dolu anlar yaşattı.



MHR GYO Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladı.

Türkiye'nin sigorta şirketleri iştiraki olan ilk gayrimenkul yatırım ortaklığı MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. (MHR GYO) 18 Ekim 2023'de Borsa İstanbul'da gerçekleştirilen gong töreniyle Yıldız Pazarda 'MHRGY.E' koduyla işlem görmeye başladı.





MaHer Yatırım Holding bünyesinde bulunan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın iştiraki olan ve ofis ve ticari gayrimenkul segmentinde faaliyet gösteren MHR GYO'nun gong töreni, Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü Korkmaz Ergun, MaHer Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Levent Uluçen, MaHer Holding Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu, MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, grup yöneticileri, Yapı Kredi Yatırım temsilcileri ve çok sayıda davetlinin katılımıyla gerçekleşti.

Törende konuşma yapan Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü Korkmaz Ergun, şunları söyledi: "MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın Borsamızda işlem görmeye başlaması nedeniyle düzenlenen halka arz törenine, borsamıza hepiniz hoş geldiniz. MaHer Holding, özellikle gayrimenkul ve sigortacılık alanında yenilikçi uygulamalarıyla öne çıkan değerli bir şirketimizdir. MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, bu sektörlerdeki uzmanlığı ile yatırımcılarına sürdürülebilir bir gelir imkânı sağlamaktadır. MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı bugün borsada işlem görmeye başlayarak adım attığı bu yeni dönemde, bu alandaki tecrübesini halka arzdan elde ettiği gelirle yeni projelerine yansıtabilecek ve hedeflerini daha da ileriye taşıyacaktır. Bu halka arzda emeği geçen herkese, tüm şirket ve aracı kurum çalışanlarına teşekkür ediyorum. Halka arzın, sermaye piyasalarımıza hayırlı olmasını diliyorum. MHR GYO'ya Borsamıza ailesine hoş geldiniz diyorum."

Mhr Gyo'nun Halka Arzını Başarıyla Gerçekleştirdik

Gong töreninde konuşan MaHer Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Levent Uluçen, "Bugün burada olmamızın nedeni 3,3 Milyon yatırımcının güvenini sağlayarak, grubumuzun gayrimenkul geliştirme şirketi MHR GYO'nun halka arzını başarıyla gerçekleştirmemizdir. Borsa İstanbul'da bugüne kadar gerçekleşen GYO halka arzlarında en yüksek yatırımcı sayısına ulaşan GYO olarak, bu alanda bizi rekora taşıyan yatırımcılarımıza teşekkür ederiz" diye konuştu.

Halka arza katılan ve bundan sonraki süreçte borsadan hisselerini alacak yatırımcıların MHR GYO'ya inanarak bu yatırımları gerçekleştireceğinin altını çizen Uluçen, "Biz de MHR GYO'nun gerçekleştireceği projelerde bu gerçeği aklımızdan çıkarmayacağız. Küçük yatırımcıların haklarını ve çıkarlarını her şeyin önünde tutacağız. Yatırımlarının katlanarak büyümesi için elimizden geleni fazlasıyla yapacağız" dedi. Levent Uluçen, 2015

yılında MaHer Yatırım Holding'in ve Quick Sigorta'nın kuruluşunda bir finansal grup olma vizyonu olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Finansal grup kavramı pek çok anlam ifade edebilir. Burada ürünlerden, rakamlardan, verilerden bahsetmeyeceğim. Bize göre finansal grupta olmazsa olmaz koşul 'güven merkezi' olmasıdır. Burada milyonlarca insanın güveninden bahsediyorum. Faaliyete başladığımız günden itibaren milyonlarca müşteriye hizmet verdik ve vermeye de devam ediyoruz. Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ile 11,5 milyon sigortalıyı şirketlerimizimizin güvencesi altına girdi. MaHer Grubu altında kurduğumuz tüm şirketlerde bu vizyon ile çalışıyoruz. Sigorta şirketlerimizde, finansman şirketimizde, elektronik para şirketimizde ve tüm diğer yatırımlarımızda milyonlarca insanın güvendiği varlıklarını emanet ettiği şirketler olmaya devam edeceğiz."

MHR GYO'nun halka arzının MaHer Grubu için sadece bir başlangıç olduğunu ifade eden Levent Uluçen, zamanı geldiğinde tüm şirketleri halka açmayı hedeflediklerini söyledi. Uluçen, öncelikle Quick Sigorta'nın halka arzı için süreci başlatacaklarını, sonrasında Quick Finansman, Corpus Sigorta, QCar Mobilitenin halka açılacağını sözlerine ekledi.

Gayrimenkul Alanında Yeni Modeller Geliştireceğiz

MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz, ise, MaHer Holding çatısı altındaki şirketlerden biri olarak, grubun ilk halka arzını tamamladıklarını ifade ederek, şunları söyledi: "Grubumuzun hızlı büyüyen yapısı ile bu yapının içinde önder şirketlerden biri olarak, yatırımcılarımızdan alacağımız güç ile yenilikçi bir GYO olacağız. Sigortanın ve finansın desteği ile gayrimenkul alanında yeni modeller geliştireceğiz. Bu modellerin odağında güçlü öz kaynağı ile MHR GYO olacak. Grup sinerjisinden de yararlanacağımız bu yapıda Quick Sigorta'nın sunacağı bina tamamlama sigortası önemli bir enstrüman olacak. Geliştirilen gayrimenkul projelerinde sermaye piyasası araçlarını da kullanacağız."

Kentsel dönüşüm projelerinin önem verdikleri alanlardan biri olacağını ifade eden Nurkan Kaçmaz, bina tamamlama sigortası ile destekleyecekleri bu yapının kat maliklerine güvence oluşturarak, büyük kentsel dönüşüm projelerinde yer almalarında etkili olacağını söyledi. Nurkan Kaçmaz, "İlkerin GYO'su olma vizyonu ile devam edeceğimiz yolda, yatırımcılarımızdan aldığımız gücü yanımda hissederek, geleceğe değer katan projeler üretmek için adımlar ile ilerlemeye devam edeceğiz" diyerek sözlerini tamamladı.



Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Önce Corpus Sigorta, arkasından Quick Finans, daha sonra bünyemize katılan Regal Menkul Yatırım Ortaklığı ve bugün de MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Şirketimizi halka arz ettik. MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı ile birlikte biz, bir deprem bölgesi olan ülkemizde, gerçekten nitelikli konut ihtiyacını karşılamak üzere projeler geliştireceğiz. Konut sadece inşaatla ibaret değil. Bunun finansmanı gerekli, sigortası gerekli. Bu yüzden biz 2018'den beri bina tamamlama sigortasından bahsediyoruz ve orta vadeli plana girdi bina planlama sigortası konusu. Bugün Quick Sigorta'nın sağladığı bina tamamlama sigortası desteği, Quick Finansman'ın sağlayacağı finansman desteğiyle biz, Türkiye'de binlerce, milyonlarca nitelikli konut üretimi konusunda projeler geliştirmek üzere MHR GYO ile bugünden itibaren düğmeye basmış olduk. Dolayısıyla ilk halka arzımız MHR GYO ama arkasından Levent Bey'in de müjdesini verdiği gibi, Quick Sigorta, Quick Finans, Q Car derken Corpus Sigorta ile de bütün şirketlerimizi biz halka arz edeceğiz. Çünkü biz kurulduğumuz günden beri SEDDK, BDDK, SPK, Merkez Bankası, bugün BIST olmak üzere hep regülatif kuruluşlarla birlikteyiz. Denetime açık bir grubuz. Dolayısıyla, yatırımcının da güvenle hem borsada ortak olarak hem de bizimle sigortalı olarak, finansman kullanarak bizimle yolculuk yapacağı bir dünyanın kapılarını bugün daha da açmış olduk.

Tüm zamanların gayrimenkul yatırım ortaklığı halka arzları içerisinde açık ara bir rekor kırdı MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı. Türkiye'de yeni uygulanmaya başlanan borsada satış yöntemini de kullanmaya başladığı için bizi çok umutlandırıyor ve gururlandırıyor. Çok büyük bir taleple karşı karşıyayız. Bu güveni boşa çıkartmayacak yatırımları yapmaya devam edeceğiz. Tıpkı bugüne kadar bizimle birlikte olan 11.500.000 sigortalımız gibi, onların da güvenini karşılayacağımıza inanıyorum.

Levent Uluççen

Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı - CEO

Çok başarılı bir halka arz gerçekleştirdiğimizi düşünüyorum. Bu hem grubumuz için hem de ülkemiz için büyük bir başarı. Nedeni de şu, biz bir finansal grubuz. Finansal grubumuzun temellerini de sigorta şirketlerimiz atıyor. Biz en büyük sigorta şirketimiz içerisinde inşaat tamamlama sigortaları yapıyoruz. MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığımızı halka açmamızın nedeni de, burada bir farkındalık yaratmak. Deprem kuşağındayız. Son depremde de gördük ki yeni yapılan binalar bile dayanamadı depreme. Projelerinin sigorta şirketleri tarafından yapılması ve denetlenmesi gerekiyor. Biz de bu amaçla halka arzı gerçekleştirdik. Halka arzdan bir kaynak gelecek ve biz bu kaynağı dönüşümlerde kullanacağız. Yeni inşaat projelerinde kullanacağız. Biz çok iddialıyız. Yüzlerce, binlerce proje yapmayı düşünüyoruz.

Şu ana kadar yapılan gayrimenkul yatırım ortaklığındaki arzların en yüksekini gerçekleştirmiş olduk. Temelde güven var. Türkiye'de sigorta şirketleri güvenilir kurumlar. Bu kurumların gayrimenkul sektörüne de girmesi gerekir, proje olarak.

Biz bütün şirketlerimizi halka arz etmek istiyoruz. Şu anda, kurulan şirketlerimizin hepsi regülasyona tabi şirketler. Sigorta şirketlerimiz SEDDK'ya bağlı. Finansman şirketimiz BDDK'ya bağlı. Şu anda ödeme sistemleri geliyor, Merkez Bankası'na bağlı. MHR Gayrimenkul Ortaklığı Sermaye Piyasası'na bağlı. Denetlenebilir, kontrol edilebilir ve sürdürülebilir bir büyüme peşindeyiz açıkçası.



Nurkan Kaçmaz

MHR GYO Genel Müdürü

Bugün itibariyle ilk gonkumuzu çaldık Borsa İstanbul'da. İlklerin GYO'su olarak sigorta şirketi iştirakli ilk borsa GYO'su olduk. Bu anlamda da halk arzımız başarılı geçti. Özellikle GYO halka arzımızda bizi rekora taşıyan 3.278.477 yatırımcımıza özellikle teşekkür ediyoruz, bize destek verdikleri için. İnşallah bundan sonraki projelerimizde de hep beraber büyüyen, gelişen, marka projeleri üreten bir gayri menkul yatırım ortaklığı olacağız.

Yatırımcılarımıza bize destek verdikleri için teşekkür ediyoruz. Bizim amacımız geleceğe değer katan projeler üretmek. Burada da yatırımcılarımızla beraber kazanmak amacındayız.



Gökay Erdemoğlu

Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi

Bildiğiniz gibi 12-13 Ekim'de MHR GYO'nun halka arzını gerçekleştirdik. Yatırımcılarımız bizim vizyonumuza, grubumuza inanmış ki, rekor bir GYO yatırımcısına imza attık. Yaklaşık 3.278.000 tekil yatırımcı bizlerle bu uzun vadeli yolculuğumuzu paylaşmak istediler. Bunun sevinci ve gururu tarif edilemez. Biz de bu sorumluluğu bilen bir grup olarak, üzerimize düşeni var olan tüm gücümüzle yapacağız. Borçluluk oranımız olmadığı için, tüm aktifimizle, var olan gücümüzle yatırımlara girip bina tamamlama sigortası ve Quick Finans'ın finans tarafıyla GYO sektörüne bambaşka bir bakış açısı getirmeyi planlıyoruz. Daha da sevindireceğimiz haberler gelecektir yatırımcılarımıza. Şu anda Quick Sigorta'nın halka arzı için hukuk danışmanlarımızla görüşmeler başladı. Bundan sonra da olgunlaşan bütün şirketlerimizi sırasıyla, zamanı gelince halka açıp, yatırımcılarımızla paylaşmak istiyoruz.

Türkiye Hayat Emeklilik'ten Eğitim Güvencesi



Türkiye Hayat Emeklilik, hayatın getirdiği beklenmedik risklere karşı çocuklarımızın eğitim hayatına 'Eğitimin Gücü Sigortası' ve 'Eğitim Destek Sigortası' ile güvence sunuyor.

Türkiye Hayat Emeklilik geleceğimiz olan çocuklarımızın eğitimine, özel ürünleriyle destek olmaya devam ediyor. Hayatın beklenmedik risklerine karşı, Eğitimin Gücü Sigortası ve Eğitim Destek Sigortası ürünleri ile çocukların eğitim hayatı güvence altına alınıyor.

Eğitim sigortaları ile 18-69 yaş arası tüm bireyler, çocuklarının ya da kan bağı olmasa da bir öğrencinin eğitimine güvenle devam etmesine destek olabiliyor. Sigortalının, sigorta süresi içerisinde vefatı halinde eğitimini üstlendiği öğrencinin eğitim masrafları, Türkiye Hayat Emeklilik tarafından karşılanıyor; bu sayede çocuklar eğitimlerine güvenle devam edebiliyor.

Eğitimin Gücü Sigortası

Eğitimin Gücü Sigortası'nın teminatları yıllık eğitim masrafı ile eğitim süresi dikkate alınarak belirleniyor ve öğrencinin kalan eğitim süresiyle orantılı olarak her yıl azalarak eğitim süresi sonuna kadar devam ediyor. Bu sayede yaşam kaybı riskine karşı, çocukların eğitimi güvence altına alınmış oluyor.

Eğitimin Gücü Sigortası'nda en az 2, en çok 20 yıl arasında olmak üzere öğrencinin kalan eğitim süresine göre sigorta süresi belirleniyor ve yıllık eğitim masraflarına göre sigortalılar kendilerine en uygun teminat tutarını seçebiliyor.

Eğitim Destek Sigortası

Eğitim Destek Sigortası bir yıl geçerli olup sigorta primi peşin, aylık ya da 2 ila 4 taksit olarak ödenebiliyor. Bununla beraber sigortanın başlangıcında belirlenen yenileme süresine göre her yıl otomatik olarak 30 yıla kadar yenilenebiliyor.

Prim tutarı; sigortalının yaşına, cinsiyetine, sigorta süresine ve alınan teminat tutarına göre değişiyor. Eğitim Destek Sigortası'nda poliçe süresine göre yıllık olarak azalacak şekilde asgari 1.000 TL; azami 20.000.000 TL'ye kadar vefat teminatı veriliyor. Bu sayede yaşam kaybı riskine karşı, çocukların eğitimini tamamlaması teminat altına alınmış oluyor.

Ödenen Primler Yüzde 15 ile 40 Arasında Gelir Vergisinden Düşüyor

Sigortalılar çocuklarının ve sevdiklerinin eğitim hayatının devamlılığını sağlarken, vergi indiriminden de yararlanabiliyor. Ödenen primin tamamı, primi ödenen ayda elde edilen brüt ücretin yüzde 15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla içinde bulunulan aydaki vergi dilimine göre yüzde 15 ile yüzde 40 arasında değişen oranlarda gelir vergisi matrahından indirilebiliyor.



KONUT SİGORTASI YAPTIRIN SADECE EVİNİZİ DEĞİL HAYATINIZI DA KORUYUN!

*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



BNP Paribas Cardif Genel Müdürü Cemal Kışmır'den

Sigorta Life Sohbetleri'ne Özel Açıklamalar!

Öncelikle sigortalanmanın önemini ve Türkiye sigorta sektörünün geldiği noktayı kısaca değerlendirir misiniz?

Sigorta sektörü, kişilerin gündelik hayatlarına dair gözledikleri riskleri satın alarak bireyleri bu çerçevede özgür ve güçlü kalma görevini üstleniyor. Bu nedenle sigorta sektörün büyümesi, karlılığı veya sağlamlığı demek, toplumumuzun olası risklerde daha güçlü bir şekilde ayakta kalmasını teminat altına almak anlamına da gelmektedir. Başka bir deyişle sigortalanma oranının artması aslında toplumun sosyal risk mühendisliğinde geldiği yeri işaret eder. Yani ülkenin sigortalılık kapsamı ne kadar yaygın ise, başına bir risk gelmesi durumunda yoluna o kadar güçlü devam edebilmesi sağlar.

Özellikle “katastrofik risk” diye tanımlanan deprem, sel, fırtına gibi geniş kitleleri ve coğrafyayı etkileyen risklere karşı sigorta en temel güvence olarak ortaya çıkıyor. Bu tür felaketlerin sonrasında bireylerin ve kurumların toparlanma sürecini hızlandırmak için sigortalanma önem arz etmektedir. Son olarak ülkemizin 11 ilini doğrudan etkileyen büyük deprem felaketi ile konut ve hayat sigorta-

ları başta olmak üzere; sigortalanmanın önemi bir kez daha anlaşıldı. Dolayısıyla bir ülkenin ideal sigorta oranlarına gelmesi olası bir felakette ülkeyi güvence altına alarak önemli bir kaldıraç görevi görecektir.

Türkiye’de sektörü yorumladığımızda kişi başına düşen poliçe adetinin oldukça düşük seyrettiğini gözlemlemekteyiz. 2021 yılında kişi başına düşen sigorta poliçesi adeti 1,35 iken, 2022 yılında bu rakam 1,48 adede yükseldi. Ancak bu rakamın içinde konut, işyeri, sağlık, hayat dahil tüm sigorta branşları var. Bu oranın mevcut halinin 3 katı seviyesinde olması gerekir.

Sigorta, aynı zamanda ülkelerin ekonomik kalkınmalarına katkı sağlayan kritik öneme sahip bir sektördür. Bu nedenle toplumumuzda, sigortayla ilgili temel kavramların bilinmesine, vatandaşlarımızın gelecek hakkında planlar yaparken sigortalanmanın önemini kavramasına ve sigortalanma oranlarının yaygınlaşmasına ihtiyacımız vardır.

Hayat sigortaları branşına bakıldığında tablo nasıl?

Sadece hayat sigortalarına baktığımızda geçen yıl 18 - 65 yaş arasındaki nüfusa göre sigortalanma oranı %14 seviyesindeyken bu oran 2022 yılında %17’ye çıkmıştır. Gelişmiş bir ekonomide bu oranın en az %50 olması gerekir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde hayat branşında sigortalana bilir nüfus potansiyelinin çok yüksek olduğu görülmektedir. Bu çerçevede sigortalamanın yanında ödenen tazminat tutarlarının toplanan prime olan oranı da yukarıda belirttiğim yaratılan değerın müşterideki yansımaları olarak değerlendirilmelidir. Bu konuda gerek finansal okuryazarlığın artırılması gerek teknolojide gelinecek imkânlar ile müşteride pozitif davranış değişikliği yaratılması, gerekse sektörün iletişimde pedagojik bir rol üstlenerek sigortayı erişebilir ve anlaşılabilir kılması son derece önemli etkenler.

Hayat sigortalarında müşteri profilini ve bu alanın büyüme potansiyelini değerlendirir misiniz?

Hayat branşındaki sigorta prim üretiminin yaklaşık %80’inin banka sigortacılığı kanalı üzerinden geldiği görülmektedir. Burada özellikle bankaların taksitli kredilerde büyümesine paralel kredi hayat sigortalarının büyümesi sektörün de büyümesini sağlıyor. Bu sebeple kredi hayat sigortaları için müşteri profili analizi yaptığımızda bu sigortalıların çoğunlukla bankaların bireysel kredi kullanan orta yaş segmentinde olan ve iş yaşamında çalışan bireyler olduğunu söyleyebiliriz. Ticari segment için ise daha çok orta ileri yaşta firma sahipleri ve ortaklarının firmalarının ticari kredi risklerine yönelik hayat sigortası yaptıklarını söyleyebiliriz.

Son yıllarda özellikle hayat sigortacılığındaki bilincin artması ile önümüzdeki dönemde krediden bağımsız olarak bireylerin kendi ihtiyaçlarına yönelik hayat sigortaları taleplerinin artmaya başladığını da gözlemliyoruz. Aynı zamanda bireyler dışında kurumların da çalışanlarına yönelik kapsamlı grup hayat sigortası taleplerinde artış olduğunu söyleyebiliriz. Krediden bağımsız hayat sigortası taleplerinde bireylerin donanımlı hayat sigortası ile içinde Tehlikeli hastalıklar, işgörememezlik, maluliyet, tedavi masrafları gibi vefat dışında güçlü ek teminatı olan poliçelere ilgileri olduğunu söyleyebiliriz. Bunun yanında çocuklarının eğitim hayatlarını teminat altı-

na almak isteyen ebeveynlerin Eğitim sigortası talepleri, yine uzun vadede döviz bazlı prim ödeyerek hayat teminatı alan ve belirli süre sonunda risk gerçekleşmediğinde prim iadesi ile yatırdığı tutarı döviz bazında geri alan müşteri profillerinde son yıllarda önemli artış göstermektedir.

2023 yılında sektörde kredi bağlantısız hayat sigortalarında büyümenin devam edeceğini öngörüyoruz. BNP Paribas Cardif olarak iş planlarımızı ve hedeflerimizi de buna göre belirledik. Bu büyümede yine banka sigortacılığı kredi hayat üretimi etkili olacak ancak sektörün özellikle kredi hayat sigorta çeşitliliği dışında kredi bağlantısız sigorta ürünleri ile özellikle bankanın maaş müşterileri, profesyoneller, firma sahipleri ve de emekli müşteriler gibi farklı profildeki müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünler ve hizmetler ön plana çıkacak. Bu sebeple hem şirketimizde hem de sektörde toplam hayat sigortası üretim payı içinde kredi bağlantısız hayat sigortası üretiminin payının artmasını ve büyümeye önemli katkı sağlamasını bekliyoruz.

Türkiye’de BES’in geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

BES, devletin yüksek teşviki ile vazgeçilmez bir birikim sistemi olarak öne çıkıyor. Hem birikim ve yatırım hem de ek bir emeklilik geliri sahibi olma motivasyonu BES’e olan katılım sayısını hızla yükseltiyor. EGM verilerine göre; gönüllü BES, Otomatik BES (OKS) ve Devlet Katkısı dâhil Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), Ağustos sonu itibarı ile son 12 ayda %100 ün üzerinde bir büyüme ile 660 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştı. Ulaşılan bu fon büyüklüğü ile sistemin enflasyonun üzerinde bir büyüme gerçekleştirdiğini görüyoruz.

2023 yılı itibarıyla Devlet Katkısı teşvikinin başlamasının 10’uncu yılı tamamlanıyor. O nedenle bu senenin sistem için önemli bir mihenk taşı olduğunu söyleyebiliriz. Bu sene yatırım araçlarında çeşitlendirmenin önemi daha da artıyor. Ağustos 2023 itibarıyla 8,4 milyon katılımcıya ulaşan gönüllü BES’te büyümenin devam edeceğini ve fon büyüklüğünün yıl sonu itibarıyla 750 milyar TL’ye, katılımcı sayısının da 9 milyona ulaşmasını bekliyoruz.

18 yaş altı BES’e ilgi nasıl?

18 yaş altı BES uygulaması çocuklar ve gençler için önemli bir birikim ve yatırım aracı haline geldi. Erken yaşta birikim imkânı sunan bu emeklilik planı, ailelerin bütçelerine göre belirleyeceği aylık katkı payı tutarları ve %30 devlet katkısı avantajıyla çocukların geleceğini güvence altına alıyor. Bu uygulama finansal okuryazarlığın daha erken yaşta öğrenilmesi adına da önemli bir imkân sunuyor. Uygulamanın başladığı Haziran 2021’den bu yana 18 yaş altındaki yaklaşık 780 bin genç ve çocuk, gönüllü BES katılımcısı oldu.

Bu sözleşmelerin %90’ı banka üzerinden müşteriler tarafından satın alındı. Geçmiş dönemlerde kumbara diye nitelendirilen, bankaların çocuklar için açtığı birikim hesapları artık %30 devlet katkısı teşviki ile Bireysel Emeklilik Sistemi’ne yönlendiriliyor. 18 yaş altı katılımcıların %80 gibi büyük bir bölümünün 0-12 yaş arası çocuklardan oluşması da ebeveynlerin 10 yaş altı BES’e olan yoğun ilgisini gösteriyor.

Türkiye Sigorta, ‘Türkiye Basketbol Ligi’nin de isim sponsoru oldu.

Sporun birleştirici ve dönüştürücü gücüne inanan ve 85 milyona ulaşma hedefiyle yola çıkan Türkiye Sigorta, Avrupa basketbolunun önde gelen liglerinden Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi’nden sonra, iki sezon boyunca Türkiye Basketbol Ligi’ne de isim sponsoru oldu.



Hidayet Türkoğlu

Türkiye Basketbol
Federasyonu Başkanı

Taha Çakmak

Türkiye Sigorta
Genel Müdürü



Taha Çakmak Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Sektöre uygun olarak hareket ediyoruz. Türkiye Sigorta Basketbol Ligi'nde geçen sene bir sponsorumuz vardı. Üç yıllık bir kontrattı. Bugün 2. Yılımızı kutluyoruz. Bundan öte Türkiye Basketbol Ligi'ne de sponsor oluyoruz. Bugün başkan beyle görüşmemizi yaptık. Türkiye Basketbol Ligi'ni önemsiyoruz çünkü Türkiye Sigorta, ülkenin en büyük sigorta şirketi. Türkiye Hayat Emekliliği ise yine ülkenin en büyük hayat emekliliği şirketi. Türkiye Sigorta olarak amacımız 85 milyona ve sahaya hitap edebilmek. Bu bizim en önemli unsurlarımızdan biri. Tarım sigortalarından tutun özel sigortalara kadar tüm sahada teşkilatımızla birlikte varız. Türkiye Basketbol Ligi'ni önemsiyoruz. 12 il, 18 takım, Mersin'den Yalova'ya, Tekirdağ'dan Iğdır'a tüm konseptlerde ve illerde olacağız. En büyük amacımız da, Avrupa'nın en değerli 2.ligini, 1. Ligi haline getirebilmek.

Sigorta ve sigortacılığın temel değeri güveni esas alarak sürdüren Türkiye Sigorta, hayatın her alanında var olmaya ve değer katmaya devam ediyor. Avrupa Basketbolunun önde gelen liglerinden Basketbol Süper Ligi'ne geçtiğimiz yıl 3 sezonluğuna isim sponsoru olan Türkiye Sigorta, şimdi de Türkiye Basketbol Ligi'ne iki sezonluğuna isim sponsoru oldu.

Bu önemli iş birliğini duyurmak ve Türkiye Sigorta Basketbol Süper Ligi'nin yeni sezon sponsorluk imzalarını atmak üzere Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Sayın Hidayet Türkoğlu ve Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak'ın katılımıyla bir basın toplantısı düzenlendi.

Türkiye Sigorta olarak; Basketbol Federasyonu ile imzaladıkları bu ikinci iş birliğini kamuoyuna duyurmaktan dolayı gurur duyduklarını söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak, "Türkiye'nin Basketbol Süper Ligi, Federasyonun gayretli ve özverili çalışmaları ile bugün uluslararası prestijde bir marka konumuna erişmiş durumda. Bugünden itibaren ortak amacımız, Türkiye Basketbol Ligimizi de güç birliğiyle benzer bir noktaya taşıyarak; 85 milyonun gururuna gurur katmak.

Ne mutlu ki; 12 farklı ilimizden 18 güzide takımın rekabet ettiği Türkiye Basketbol Ligimiz de bundan böyle, "Türkiye Sigorta Türkiye Basketbol Ligi" olarak anılacak. Bu beraberlikten doğan güçlü sinerjinin hem markamıza hem de basketbolumuza değer kattığına ve katacağına inanıyoruz." diye konuştu.

Milli sorumluluk anlayışı ile Türk sporuna desteklerini sürdüreceklerini de belirten Sayın Çakmak, "85 milyon olduğu gibi Türk basketbolunun da güvencesi olan Türkiye Sigorta adına; bu iş birliğini bir sponsorluktan öte, ortak bir hedefe kilitlenen yol arkadaşlığı olarak gördüğümüzü özellikle belirtmek isterim" şeklinde sözlerini tamamladı.

İmza töreninde konuşan Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Sayın Hidayet Türkoğlu ise; "Türkiye Sigorta, Avrupa'nın en rekabetçi ligi olan Basketbol Süper Ligi'ne geçtiğimiz yıl adını verdikten sonra bu yıl da basketbolun yaygınlaştırılması ve kulüplerimizin desteklenmesine katkı sağlamak üzere Türkiye Basketbol Ligi'nin isim sponsoru oluyor.

Önümüzdeki iki yıl boyunca Türkiye Sigorta, Türkiye Basketbol Ligi'nin isim sponsoru olarak, basketbol ailemize ve lige büyük bir destek sunacak. İnanıyorum ki bu iş birliği daha uzun yıllar sürecek başarılı bir ortaklığın temellerini atmıştır.

Sponsorluk anlaşmaları ve iş birlikleri, kulüplerimize finansal destek sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda basketbolun daha çok kişiye ulaşmasını sağlıyor. Türkiye Sigorta ile yaptığımız anlaşma, bu bağlamda Türk basketbolunun geleceği için büyük bir değer taşıyor. Türkiye Sigorta'nın basketbolumuza duyduğu güven ve inanç için teşekkür ediyoruz" dedi.



Corpus Sigorta deniz tutkunlarıyla buluştu!

Corpus Sigorta, ikinci kez katıldığı, 21-29 Ekim 2023 tarihlerinde MarinTurk İstanbul City Port ev sahipliğinde gerçekleşen Bosphorus Boat Show Fuarı 2023'te deniz ve tekne tutkunlarıyla buluştu. Fuarda birbirinden lüks tekne tasarımlarının yanı sıra tekne ve yat yapımında kullanılan son teknolojiler ve yat sahiplerin ihtiyacı olan sigorta gibi hizmetler tanıtıldı.

ED Fuarçılık tarafından organize edilen, Corpus Sigorta'nın da ikinci kez katıldığı "Bosphorus Boat Show Tekne, Tekne Ekipman ve Aksesuarları Fuarı 2023", YATED Fuarçılık iş birliği ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği izni ile 21-29 Ekim 2023 tarihlerinde MarinTurk İstanbul City Port ev sahipliğinde gerçekleşti.

Bosphorus Boat Show'a 500'den fazla marka ve yüzlerce tekne ile 45 binden fazla ziyaretçi katıldı. Dünyanın en büyük ve lüks tekne markaları, Türkiye'nin en büyük yerli tekne üreticileri, tekne ve yat inşasında kullanılan son teknolojileri de fuarda ziyaretçilerle buluştu. Sektörün önde gelen leasing ve sigorta firmalarının standlarının bulunduğu fuarda, tekne tekstili, tekne elektroniği ve daha birçok ürün de ziyaretçilerin ilgi ve beğenisine sunuldu.

"Portföyümüz ilk beşte"

Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli ise renkli görüntülere sahne olan fuarla ilgili olarak şöyle konuştu: "Corpus Sigorta olarak gözlemlediğimiz kadarıyla pandemiyle beraber kalabalıktan kaçınma arzusuyla tekne talebinde artış oldu. Elbette bu talep sigorta talebinde artışı da tetikledi. Biz Corpus Sigorta olarak, deneyimli ekibimizle birlikte burada müşterilerimize sürdürülebilir çözümler sunmaya odaklandık. Corpus Sigorta'nın tekne ve yat konusunda portföyü,

Türkiye'deki ilk beş arasında yer alıyor. Önleyici sigortacılığa odaklanan Corpus Sigorta, tekne ve yat sigortaları alanında öne çıktı. İkinci kez gerçekleşen Bosphorus Boat Show'da tekne ve yat tutkunlarını hem markamızla hem de kişiye özel çözümlerimizle buluşturduk."

Marinturk City Port Pendik'te gerçekleşen Bosphorus Boat Show 2023, 29 Ekim coşkusuna yakışır rengarenk ve keyifli bir törenle tamamlandı. Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı, Bosphorus Boat Show'a katılan tüm deniz tutkunlarıyla birlikte büyük bir gururla kutlandı.

"Tekne sigortaları hakkında bilgi verdik"

İlkinde bulunmaktan mutluluk duydukları Bosphorus Boat Show Fuarı'nın ikincisinin de kendileri açısından son derece verimli geçtiğine işaret eden Corpus Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Haldun Çelik "Corpus Sigorta, tekne ve yat sigortaları konusunda Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden biri. İkinci kez katıldığımız ve çok önemseydiğimiz Bosphorus Boat Show Fuarı'nda ziyaretçilere hobilerini ve varlıklarını güvence altında tutabilmek adına yaptırımalarını önerdiğimiz tekne sigortaları hakkında bilgi verdik. Aynı zamanda fuarın kapanış günü olan 29 Ekim'de Cumhuriyetimizin 100'üncü yılını, Cumhuriyet Bayramımızı da büyük bir coşkuyla kutladık" dedi.



Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

Acentemiz olduğunuzda, sektörünün lideriyle çalışmanın avantajlarından yararlanırsınız: Müşterilerinize markanızı anlatmak zorunda kalmaz, kurumsal bir şirketle çalışmanın rahatlığını yaşar, sürprizlerle karşılaşmazsınız.

Gelin, Türkiye'nin en köklü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun.
www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.



Herkes İyi Gelecek



‘Kasko’da Penetrasyon Düşük Seviyede’



Ray Sigorta'dan fark yaratan Kasko ürünleri

Ray Sigorta, farklı taleplere özel çözümler sunan altı farklı kasko ürünüyle, her müşteriye ihtiyacı olan teminatları sunuyor. “Ray Sigorta olarak hedefimiz, tüketicilere ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan sigorta güvencesi sunmak.” diyen Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, kaskonun günümüz koşullarında, araç sahipleri için olmazsa olmaz bir ihtiyaç olduğunun altını çizdi.

Günümüzün zorlayıcı ekonomik koşulları ve artan maliyetler alım gücünü etkilese de konut, iş yeri, araba gibi varlıklarımızı olası risklerden korumak çok daha önemli hale geldi. Yüksek enflasyon, artan döviz kurları, tedarik zinciri aksaklıkları, yedek parça ve işçilik maliyetlerinin artışı ve artan araç bedelleri kasko sigortasının primlerinin yukarı yönlü seyretmesine neden oluyor. Dolayısıyla prim artışları nedeniyle tüketiciler, bütçelerine uygun ve ihtiyaçlarını karşılayacak çözümlere yöneliyor. Bu noktada ise tüketicilerin ihtiyaçlarına yanıt verebilecek sigorta şirketleri öne çıkıyor. “Ne eksik ne fazla, tam da ihtiyaç olan ürünleri sunan sigorta şirketi” misyonuyla ürün ve hizmet üreten Ray Sigorta altı farklı kasko ürünüyle geniş çaplı hizmet seçeneği sunuyor. Aracı çarpışmadan çalınmaya, anahtar çalınmasından yolda kalmaya kadar en geniş teminatlarla koruyan Ray Kasko, 0-6 yaş arası çocuk sahiplerine özel olarak sunulan Baby On Board (BoB) Kasko; ayrıcalıklı hizmetleri uygun fiyatlarla sunan KaskHom, perte çıkmış ancak onarılmış aracı en geniş kasko teminatlarıyla koruma altına alan İkinci Şans Kasko ve doğal afetler gibi öngörülemeyen riskler sonucu araçta oluşabilecek zararlara karşı güvence sağlayan Başlangıç Kasko ürünleriyle her bütçeye ve ihtiyaca göre özelleştirilmiş güvence sunuyor.

Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, “Alım gücünün azaldığı ve ekonomik koşulların gittikçe zorlaştığı şu günlerde herhangi bir zarar gelmesi durumunda bir daha yerine koymamızın mümkün olamayacağı varlıklarımızı sigorta ile güvence altına almamız gerekiyor. Türkiye’de sigorta ve kasko penetrasyonuna baktığımızda hala istediğimiz noktada değil. 2022 yılının ilk dokuz ayında 5.8 Milyon olan poliçe adedi, 2023 yılının ilk dokuz ayında 5.6 Milyon oldu. Yani, 2022 yılına kıyasla 2023 yılında kasko penetrasyonu yüzde 3 azaldı. 2021 yılına kıyasla 2022 yılında da yüzde 7 küçülme yaşamıştık. Kasko branşında, kişi başı GSYİH, kaza sıklığı, araç yaşı ve araç ve ekipman maliyetleri penetrasyonla yakından ilişkilidir. Ray Sigorta olarak, hedefimiz tüketicilere, ihtiyaçlarına en uygun olan, bütçe dostu sigorta güvencesi sunmak ve kaskonun “masraf” olarak görülmesini önlemek. Araçlarda meydana gelen ufak çaplı hasarlar, çok yüksek ra-



Ray Sigorta CEO’su

Koray Erdoğan

kamlara mal olabiliyor. Özellikle her dört araçtan sadece birinin kaskosunun olduğu gerçeği, yaşanabilecek bir kaza durumunda ciddi maliyetlere yol açabilir. Tam da bu noktada kaskonun önemli bir kez daha anlaşıyor. Geniş ürün yelpazemizle, herkese uygun bir kasko alternatifini Ray kalitesiyle sunuyoruz. Bu kaliteli güvencenin de ulaşılabilir olmasına dikkat ediyoruz.” dedi.

‘Elektrikli Araçlara Yeşil Işık’

Daha yaşanılabilir bir dünya için sürdürülebilir ürün ve hizmet sunma bakış açısıyla hareket eden Ray Sigorta, sayısı gün geçtikçe artan elektrikli araçlara da teminat sunuyor. Kasko kapsamına giren tüm risklere karşı elektrikli araçlara teminat sağlayan Ray Sigorta’da aynı zamanda, elektrikli araç kullanımında geçerli olacak; meslek, çocuklu aile ve anlaşmalı servis indirimi ayrıcalıkları da bulunuyor. Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, “Tüm süreçlerimizde adımlarımızı atarken günümüz koşullarını ve talepleri göz önüne alıyor, müşterilerimizin memnuniyetini odağımızda tutuyoruz. Ek olarak otomotiv sektöründeki gelişmeleri, elektrikli araçların artan satış payını takip ediyor ve herkesin çevre dostu teknolojiye güvenli yatırım yapmasını sağlamak için bu araçlara özel teminat ve hizmetler üzerinde çalışıyoruz. Yakın zamanda elektrikli araçlara özel çok iddialı bir ürünü de müşterilerimize sunacağız.” ifadelerini kullandı.



Erol Öztürkkoğlu

HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü
& Fibasigorta Genel Müdürü

“HDI Fibaemeklilik & Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürk, Fibasigorta’nın başlangıçtan bugüne hikayesini bizlerle paylaştı”

İsmail Öztürk

Sigorta Life Dergi – Kurucusu

Kendinizden biraz bahseder misiniz?

Ben HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürk, aynı zamanda bu yılbaşı itibarıyla Fibasigorta’nın genel müdürüyüm. 1971 doğumluyum. Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Bölümü mezunuyum. Bahçeşehir Üniversitesi’nde de aktüerya üzerine yüksek lisans yaptım. Fibaemeklilik’in kuruluşundan beri şirketin çalışanıyım. Son 6 yılda da genel müdürlük görevine HDI Fibaemeklilik süreci içerisinde devam ediyorum.

“Tüm Fiba şirketleri olarak, ilk günden itibaren depremzedelere destek anlamında işin içerisinde olduk.”

2023 yılına kötü bir başlangıç yaptık 6 Şubat depremiyle birlikte. Arkasından da Şanlıurfa’daki sel felaketi oldu. Fiba Grubu olarak, bölgedeki ihtiyaçları karşılamak adına nasıl bir aksiyon planı izlediniz?

Fiba Grubu tüm şirketleriyle depreme ilk koşan gruplardan biri oldu. Biliyorsunuz bizim madencilik şirketimiz de var Polyak. Polyak, arama kurtarma ekipleriyle birlikte ilk günden itibaren turlarla, gerekli olan tüm ihtiyaçları temin ederek, orada arama kurtarma çalışmalarına katıldık. Çeşitli enkazların kaldırılmasında ve insanların kurtarılmasında görev aldık. Akabinde insanların ihtiyaçları olan beslenmeyle ilgi tedarikleri sağladık. Çok sayıda turla gıda ve kıyafet yardımıyla bulunduk. Bunu takiben de okul, yaşam alanları, 5000 kişinin yaşayabileceği konteyner evleri inşa ettik. Çocuklarımızı da unutmadık. Onların okul ve kreş imkanlarını sağlamak üzere okullar açtık. Aynı zamanda AÇEV aracılığıyla gerek depremde psikolojik olarak yıpranan kişilerin desteklenmesi, gerek hastanelerin ihtiyaç duyduğu protez alanlarının güçlendirilmesi konularında da tüm Fiba şirketleri olarak, ilk günden itibaren depremzedelere destek anlamında işin içerisinde olduk.

“Eğitim müfredatına sigortacılığın girmesi gerekiyor ki, sigorta bilinci oluşsun.”

Fibaemeklilik’in kuruluşundan bu yana olan kısmı özetleyebilir misiniz?

Bireysel emeklilik sektörü 2003 yılında başladı ve 20. yılına geldiğimiz bir sektör oldu. Türkiye’de bireysel emeklilik, mevduat harici en büyük tasarrufun biriktiği alan. Bugün itibarıyla 650 milyar civarında fon büyüklüğüne ulaşmış bir sektöüz. Ülkenin demografik yapısını, popülasyonun yaş dağılımını incelediğimizde, Türkiye’nin gayri safi milli hasılasının büyüklüğü açısından da geldiğimiz bu nokta, diğer gelişmiş ülkelerle kıyasladığımızda çok yeterli değil. Önümüzde gideceğimiz uzun bir yol



“Fibaemeklilik’in kuruluşundan beri bu şirketin bir çalışanıyım”

var. Devlet, bireysel emeklilik sektörünün gelişmesine yönelik olarak, katma değer sağlayacak teşvikler sunuyor, %25 devlet katkısını %30'a çıkardı.

Türkiye hızla yaşlanan bir popülasyona sahip. Dolayısıyla gelecekteki emeklilik sisteminde, kaliteli bir yaşlılığı sürdürebilmek için ikincil bir emeklilik, ikincil bir tasarruf çok önemli. Bu açıdan baktığımızda, bireysel emeklilik sektörü büyümesini sürdürüyor. Şirket açısından baktığımızda, kuruluşumuzdan bu yana güzel bir büyüme sergiledik. Bu yılbaşı itibarıyla dünyanın sigorta devlerinden HDI (Talanx Grubu) Fibaemeklilik'in %60'ını satın alarak ortak oldu ve zaten hayat dışı branşlarda var olan faaliyetlerini bu anlamda genişletti. Geçmişte dört tane satın almalarla da büyümemizi ilerlettik. Hayat sigortacılığı anlamında baktığımızda, halen daha kıramadığımız bir döngü var. Bankacılık anlamında kredilere bağımlı bir sektörüz. Gün geçtikçe yeni ürünler hayata geçiriliyor. Bunlarla da belli bir büyüme sağlayabiliyoruz ama Türkiye'de genel anlamda sigortacılık bilincinin gelişmesi şart. Belki de çocuklarımızın eğitim müfredatına sigortacılığın girmesi gerekiyor ki, sigorta bilinci oluşsun. Bireysel emeklilik, uzun vadeli bir enstrüman olmasının yanı sıra özellikle devlet desteğiyle de bir fark yaratıyor. Aslında orta vadede de oldukça iyi getiri sağlayan bir yatırım enstrümanı. Çünkü yatırdığınız her 100 TL, ye zaten 30 TL, devlet katkısı geliyor. Artı her ne yatırım varlığı varsa bireysel emeklilik sistemi içerisinde, onu da almış oluyorsunuz. Dolayısıyla çok iddialı söylüyorum, dünyada eşi, benzeri olmayan bir yatırım sistemi. Bunu uzun vadeli yaptığımız zaman, gelişmiş ülkelerde gördüğümüz emekli yaşam standartını sağlamış oluyoruz.

“Müşterilerimiz bireysel emeklilik sistemindeki paralarını çekmediler. Hatta ödeme oranlarını artırdılar.”

Bu konuda vatandaşların da eksik bilgileri olabiliyor. Örneğin fon dağılımlarının sizler tarafından da yapılabildiğini, o enstrümanları sizlerin en iyi şekilde kullandığını bilmiyorlar. Var olan katma değerın aynı şekilde devam edeceğini düşünüyorlar. Tanıtım açısından da bir eksiklik var mı?

Tanıtım değil de, müşterilerimizin bu anlamda finansal piyasaların ve bireysel emeklilik sözleşmelerinin takibi açısından bir eksikliği var. Sadece tek bir fon dağılımı seçerek, Türkiye gibi bir ülkede getiriyi hesapları yansıtabilmek çok mümkün değil. Dolayısıyla, emeklilik şirketleri olarak bizlerin gönderdiği mesajları, yatırım önerilerini ya da finansal varlıklarını tekrardan gözden geçirme mesajlarını katılımcılarımızın dikkate alması gerekiyor. Çünkü bir dönem altın, bir dönem TL, varlıklar ya da döviz varlıklar başka bir dönemse hisse senedi gelir getiriyor. Bu kompozisyonları kişilerin kendi gelir seviyelerine göre yapabilmesi gerekiyor. Bu tür hususlar emeklilik şirketlerine, portföy yönetim şirketlerine devredilebiliyor. Bireysel emeklilik katılımcıları eğer kendileri portföylerini yönetmiyorlarsa, dahil oldukları portföy yönetim şirketlerine fon dağılım değiştirme hakkını devrederek, getiriden en yüksek seviyede yararlanmaları çok önemli. Bireysel emeklilik sisteminde özellikle anne babaların çocuklarına bugünden bireysel emeklilik sözleşmesi açtırması, bu alışkanlığı çocuklarına kazandırması ve fon biriktirmesi çok önemli. Tüm dünya gibi Türkiye de pandemi döneminde çok zorlu bir süreçten geçti fakat burada bireysel emeklilik katılımcıları

açısından baktığımızda, tabi burada sektörümüzdeki şirketlerin de çok fazla eforu var, katılımcı sayısında azalma olmadı. Yine de genetik anlamda sanki ruhumuza işlemiş, ak akçe kara gün içindir düşüncesi. İnsanlar bireysel emeklilik sistemindeki paralarını çekmediler. Hatta ödeme oranlarını artırdılar. Dolayısıyla, bunun çok daha fazlasını gelecekleri için yapmalarını ben tavsiye ediyorum, hem kendileri hem de çocukları için.

“Daha kolay, daha ulaşılabilir bir sigorta mottosuyla ilerliyoruz.”

Fibasigorta nasıl doğdu, nasıl gelişti? Şu anki aşaması hakkında bilgi verebilir misiniz?

Fiba grubu olarak Fibaemeklilik kurulduğunda sadece hayat ve bireysel emeklilik alanlarında faaliyet gösteriyordu. Fiba grubu geçmişe baktığımızda da sigortacılığa yatkın bir grup bildiğiniz gibi. Dolayısıyla Fibaemeklilik süreci içerisinde gerek banka dağıtım kanalını gerekse sigorta anlamındaki ürünlerimizi tamamlamak için hayat dışı şirket projemiz vardı. HDI tarafından Fibaemeklilik'e bir ilgi olup bir ortaklık sağlanınca, buradaki projelerimiz, özellikle satış kanalları, dijital anlamdaki satış misyonumuz da ilgilerini çekti ve Fibaemeklilik'le ortaklığın yanı sıra Fiba Sigorta da Talanx Grubu tarafından HDI üzerinden %50 ortaklı olarak bu yılbaşı itibarıyla hayata geçti. Fibasigorta'nın kuruluş amacı, geleneksel kalanların yanı sıra dijital alanlarda satışlar yani bir başka hizmeti alırken ihtiyaç duyulan sigortayı o noktada temin etme üzerine. Fibasigorta böyle doğdu. Bizim açımızdan baktığımızda, müşterilerimizin gerek hayat tarafındaki ihtiyaçlarını gerek emeklilik tarafındaki ihtiyaçlarını tamamlarken, Fibasigorta aracılığıyla da müşterilerimizin eviyle, aracıyla, mallarıyla ilgili sigortayı da onlara bir hizmet olarak sunacağız. İki şirketin birlikte olmasının yarattığı olduğu gerek operasyonel avantajları, gerek maliyet avantajlarını müşterilerimize uzun vadeli ürün çeşitliliği olarak yansıtacağız. Daha kolay, daha ulaşılabilir bir sigorta mottosuyla ilerliyoruz.

“Fokus olduğumuz gömülü sigorta alanı, bizim stratejimize daha uygun.”

Hangi ürünler var ve hangi ürünlerde ön plana çıkıyor Fibasigorta?

Fokus olduğumuz ana ürün, elektronik cihaz ürünleri. Fibasigorta anlamında baktığımızda, konut sigortası, eşya sigortası, kasko ve DASK ürünleri rafımızda olacak. Yine ferdi kaza, tamamlayıcı sağlık gibi geleneksel ürünlerin hepsi ürün yelpazemiz içerisinde yer alacak. Bunların satış kanalları açısından baktığımızda, özellikle ana dağıtım kanalımız Fibabanka ve bunun aplikasyonu ile beraber dijital kanallarla müşterilerimize hizmetlerimizi ulaştırıyor olacağız. Fibabanka'nın bu anlamda oldukça yaygın bir networkü var. Dolayısıyla müşteriye yaklaşık 10.000 noktada temas edebiliyor. Yani on bin şubeli bir banka gibi düşünebiliriz. Müşteri teması noktalarında biz ürünlerimizi müşterilerle buluşturmayı hedefliyoruz. Bunları yaparken, yeni iş ortaklıklarıyla dağıtım kanalı networkünü çeşitlendireceğiz. Geleneksel kanallarımız, acentelerimiz yine tabi ki kasko, konut sigortasıyla, DASK'la, ferdi kaza, tamamlayıcı sağlık sigortalarıyla hayatımızın içerisinde yer alacak. Fakat ana konsantrasyonumuz dijital sigortacılığa yönelik. Satış stratejilerimizi bunun üzerinden kuruyoruz. Sektöre baktığımızda bu anlamda farklı satış hedefleri kazandırmayı amaçlıyoruz. Bugün müşterilerle en hızlı ve pazarda da niş alan olarak gördüğümüz



yer burası. Aslında Türk sigorta sektörü açısından baktığımızda her yerde çok büyük fırsatlar var. DASK zorunlu bir sigorta olmasına rağmen depremde de gördük ki %50'nin üzerinde bir sigortalı olmama oranı var. Konut sigortaları açısından ya da araç sigortaları açısından da durum aynı, kaçaklar var.

Fokus olduğumuz gömülü sigorta alanı, bizim stratejimize daha uygun. Diğer alanlarda zaten konsantrasyonu olan çeşitli sigorta şirketleri var. Biz kendimize niş alan olarak, büyüme alanı olarak daha çok bu alanları seçtik. Konsantrasyonumuz bu yönde olacak. Bunun karıştırılmaması gerekiyor. Diğer alanların hepsinde de iddialı olacağız, büyümemizi sürdüreceğiz. Yarına ulaşabilmeniz için bugünün gerçekleriyle hareket etmeniz gerekiyor. Bugün kasko, konut sigortasının olmazsa olmazlarından biri. Tek başına cihaz sigortası halen daha ihtiyaç anlamında baktığımızda, müşteriler nezninde, sigorta olarak görülmeyen bir ürün şeklinde algılanabiliyor. Biz bu alanın daha fazla gelişmesi yönünde oynayan bir oyuncu olarak sektördeki yerimizi alacağız. Pandemiyle beraber tamamlayıcı sağlık sigortasında bir artış oldu. Her önemli olay, sigorta bilincini artıran bir unsur oluyor. Ev yıkıldıktan sonra keşke sigortam olsaydı diyen ya da araçla kaza yaptıktan sonra keşke sigortam olsaydı diyen çok oluyor. Bu tür olaylar üzücü ama sigortanın gelişimine hizmet eden şeyler. Bir musibet bin nasihatten daha iyidir.

Sigorta aslında bugün var olan varlıklarımızın korunmasıyla ilgili bir şey. Çünkü yıllarca çalışıp bir ev alıyorsunuz. Özellikle Türkiye gibi deprem bölgesi olan bir yerde, yıkıldıktan sonra onu tekrar yerine koymanız çok zor ve maliyetli oluyor. Keza hastanelerdeki harcamalar, konfor düzeyi açısından baktığımızda, ciddi bir maliyet unsuru olmaya başlıyor. Bir aracın zarar gördüğünde sigortasının olmaması bireyler açısından tasarruf kaybına sebebiyet veriyor. Hayat sigortacılığının da gelişmesi gerekiyor. Çünkü gelir getiren anne, baba vefat ettiğinde onların

çocukları için hayal ettikleri gelir seviyeleri de otomatik olarak ortadan kalkıyor. Hayat sigortaları yapıldığında, çocukların eğitimleri sigortadan alacakları tazminatlarla ödenebilecek ve anne baba açısından baktığımızda, geride kalan çocuklarının hayat standartları sağlanmış olacak.

“Daha net mesajlar, daha ulaşılabilir fiyatlarla müşteriye hizmet etmek istiyoruz.”

Fibasigorta olarak rakiplerinizden ayrılmak adına ne gibi stratejiler izliyorsunuz?

Biraz önce söylediğim gibi dijitali daha ön planda tutacağız çünkü geleceğin sigortacısı olmak hedefimiz. Daha net mesajlar, daha ulaşılabilir fiyatlarla müşteriye hizmet etmek istiyoruz. Müşterinin ürünü satın aldığı andaki sigorta ihtiyacını oluşturarak, satın alma eğilimini gerçekleştirmek gibi bir hedefimiz var. Hasar anında müşteriye daha hızlı ve daha kolay hizmet verebilmek gibi bir amacımız var çünkü sigorta açısından baktığımızda hasar anında müşterinin yanında olmanız gerekiyor. Daha hızlı olabilmek için dijitali, teknolojiyi nasıl kullanabiliriz şeklinde çalışmalarımız var. Sektördeki rakiplerimize baktığımızda bu-ralarda bir fark yaratmayı hedefliyoruz.

**İddialı bir şirket
“olarak geliyoruz.”**

2024 yılı için hedef ve planlarınızdan bahsedermisiniz?

Her iki şirket açısından da sektör büyümesinin üzerinde bir büyüme planlıyoruz. Dolayısıyla büyüme stratejimizi bu anlamda agresif olarak görüyoruz. Trafik hariç çünkü trafik branşında bir faaliyet göstermiyoruz. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde sektörde 5/3 pazar payına gelmek gibi bir hedefimiz var. Bunu yapılabilir görüyoruz. Sektörde aslında diğer şirketlerden prim alan bir şirket olmaktan ziyade, hedeflediğimiz ürünler açısından baktığımızda, sektörün büyümesine hizmet eden bir şirket olacağımız için de, sektörün toplam havuzunun da büyümesine hizmet edeceğiz. İddialı bir şirket olarak geliyoruz.

“Kırsal alanda eğitimler veriyoruz.”

Üzerinde yoğunlaştığınız bir sosyal sorumluluk projesi var mı?

Pembe Kurdele ürünü dizayn ettik. Kadın kanserlerine yönelik bir ürünümüz. Geçmiş dönemde farklı vakıflarla yürüttüğümüz projeyi son dönemde AÇEV’le yürütüyoruz. Kadınların özellikle meme kanseri anlamında bilinçlendirilmesine yönelik, kırsal alanda eğitimler veriyoruz. On binlerce genç kızımızın, kadınının meme kanserinin daha kolay tespitine yönelik eğitimleri açısından sosyal sorumluluk projemizi halen daha devam ettiriyoruz. Seminerler düzenliyoruz. Kırsalda broşürler dağıtıyoruz. Çünkü her sekiz kadından biri meme kanseri. Her Perşembe öz muayene günü şeklinde bir mottoyla sosyal sorumluluğumuzu yerine getiriyoruz. Keza geçen sene okul yapımı için HDI Fiba-emeklilik olarak da İstanbul Valiliği’ne bir proje yaptık. Bu tür sosyal sorumlulukları gerek Fibaemeklilik gerekse Fibasigorta çatısı altında sürdürmeye devam edeceğiz.

“Bireylerin edindikleri bütün varlıkları sigortalatma bilinci çok önemli.”

Sektörle ilgili eklemek istediğiniz görüşleriniz var mı?

Türkiye’nin sigorta sektörüne ihtiyacı var. Sigorta sektörü ne kadar güçlü olursa, bireysel emeklilik sektörü ne kadar güçlü olursa ülke olarak o kadar güvenli bir finansal sektöre kavuşmuş oluruz. Bunun da yolu bilinçlendirmeden geçiyor. Bireylerin edindikleri bütün varlıkları sigortalatma bilinci çok önemli. Sektör olarak bizim bireylere ulaşmak ve varlıklarını sigortalamak gibi ulvi bir hedefimiz olması gerekiyor. Umarım gelişmiş ülkelerdeki sigortalatma bilincine biz de en kısa zamanda ulaşmış oluruz.

Erol Öztürkoglu ile Kısa Kısa

Erol Bey’in iş hayatında olmazsa olmazı nedir?

Dürüstlük, şeffaflık ve netlik.

Çalışma arkadaşlarınızda en çok neye dikkat edersiniz?

Dürüst olmaları, açık olmaları, korkmamaları, düşüncelerini özgürce söyleyebilmeleri gerekir. Ekibimde en çok aradığım şey, gerçekten düşündükleri her şeyi söyleyebilmeleri. İtiraz edebilmek, farklı açılardan bakabilmek önemli. Şükür ki böyle bir ekiple çalışıyorum. Bunun için de çok etkili ve hızlı olabiliyoruz.

Hem iş hem de özel hayatınızda sık sık seyahat ediyorsunuz. En çok keyif aldığınız yer neresi?

İtalya turu çok keyifliydi. İtalya’yı baştan sona ailemle beraber gezmiştim. 10 günlük süreç içerisinde farklı farklı lokasyonlarda İsviçre’ye kadar uzanan bir gezi olmuştu.

Siz çay insanı mısınız, kahve insanı mı?

Ben çay insanıyım, Erzurumluyum.

Yemekte de o zaman cağ kebab vazgeçilmeziniz mi?

Yaş ilerledikçe etten sebze doğru bir geçiş yapıyoruz. Ama cağ kebabını sıklıkla, iyi yapan yerlerde gidip yerim.

Kendinize göre ilginç bulduğunuz bir hobiniz var mı?

Benim hayattaki en büyük eksikliğim, bir hobimin olmaması. Kitap okumak, televizyonda dizi seyretmek... bunları alışkanlık olarak hobileriniz diye sayıyorsunuz fakat emekli olduğunuzda, aktif yaşamdan çıktığınızda 24 saat çok uzun bir süre. Kitap okuyarak ya da spor yaparak doldurabilmeniz çok mümkün değil. Dolayısıyla bu anlamda bir hobi yaratıyor olmanız gerekiyor. Bununla ilgili bir arayış içerisindeyim. Bir müzik enstrümanı çalmak olabilir veya fotoğrafçılık olabilir. Bugüne kadar böyle bir hobi geliştirebilmiş değilim. Aşçılık hiç uğraşmadığım bir alan. Bu alanda da ihtisas yapan arkadaşlarımız olabilir. Çok keyifli bir şey ama ben başka arayışlar içerisindeyim.

Sigorta sektöründe çalışmamış olsaydınız, kariyerinizi hangi meslek üzerine yapardınız?

Büyük ihtimalle doktor olurdum. Gençliğimde kendimi çözülemeyen matematik problemlerini çözerken hayal ederdim ama bugün için olsa, çözülemeyen tıbbi sorunları çözen, aşı geliştiren biri olmak isterdim.

Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München



Maher Holding CEO'su Levent Uluççen, Maher Holding çalışanlarıyla 29 Ekim'i kutladı.

Maher Holding CEO'su Levent Uluççen, Maher Holding çalışanlarıyla 29 Ekim'i kutladı. Quick Tower'da düzenlenen etkinlikte doğum günü 29 Ekim'e ve haftasına denk gelen çalışma arkadaşlarımızın doğum günü kutlanırken Cumhuriyetimiz 100.yılı saygı duruşu, İstiklal Marşı ile kutlandı. Etkinlik yan flüt ve çello dinletisi eşliğinde son buldu.

Türk Nippon Sigorta 15. yılını Sapanca'da Kutladı

Türk Nippon Sigorta 6-8 Ekim tarihleri arasında NG Sapanca Otel'de 15. Kuruluş Yıl Dönümünü kutladı. Tüm şirket çalışanlarının bir arada olduğu ve çeşitli etkinliklerin gerçekleştirildiği organizasyonda Türk Nippon Sigorta çalışanları keyifli bir hafta sonu geçirdi.

6 Ekim Cuma günü gerçekleştirilen Bölge Koordinasyon Toplantısı'nda 9 aylık değerlendirmenin yanı sıra yıl sonu hedefleri konuşuldu. 7 Ekim'de ise tüm şirket çalışanlarının katılımıyla önce kokteyl atölyesi etkinliği, sonrasında ise bar gecesi konsepti ile organizasyon son buldu.

Yapılan organizasyonla ilgili görüşlerini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; 9 aylık sonuçlarımızı değerlendirdiğimiz koordinasyon toplantımız sonrası, hedeflerimizi yılın son çeyreğinde yakalamak için faaliyetlerimize hız kesmeden devam edeceğiz. Bu yoğunluk arasında kısa bir mola vermek hem de uzun bir aradan sonra hep birlikte olmak için bir etkinlik yapmak istedik. Buluşmamızın en önemli amacı ise 15. Kuruluş yıl dönümümüzü kutlamaktı. İlk günden bu yana bu başarıda en büyük emeğe sahip olan ve şirketimizi bu noktalara getiren çalışma arkadaşlarımıza teşekkür etmek istiyorum. Her yıl düzenli büyüyen yapımız ve yenilikçi yaklaşımımızla sektördeki istikrarımızı sürdürerek büyümeyi devam ettireceğiz. 2024 yılında elde ettiğimiz başarılarla yenilerini ekleyerek ilerlemek istiyoruz." şeklinde konuştu.



Kısa Kısa

Bizde her kiŖiye,
her ihtiyaaca uygun çözüm var!
Kasko arayanlar
BURAYA!



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Doğa Sigorta'dan Farkındalık Kampanyası

Doğa Sigorta, "Sağlığınızı Farkındalıkla Koruyun" mesajından hareketle meme kanseri farkındalık ayına özel olarak Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde ilk kez sigortalanacak 0-59 yaş aralığındaki tüm kadınlara %10 indirim fırsatı sunuyor. 23 Ekim – 6 Kasım tarihleri arasında geçerli olacak kampanya kapsamında yatarak ve ayakta tedavi paketlerinde; check-up, kapsamlı diş paketi, Medline 7/24 acil sağlık hizmetleri ve tıbbi danışmanlık hediye ediliyor. Ayrıca yatarak tedavi planlarında sabit prim kampanyası ile özel fiyatlarda sigorta güvencesi de sunuluyor.

Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, hem Doğa Sigorta hem de SGK ile anlaşmalı özel hastanelerdeki fark ücretlerinizi bütçenize uygun primlerle güvence altına alırken, Doğa Sigorta güvencesi ile sağlığınızı sigortalama imkanı sunuyor.

RSP Kuruluşunun 1. yılını kutlamak için tüm icra kurulu üyeleriyle bir araya geldi.

RSP kuruluşunun 1. yılını kutlamak için tüm icra kurulu üyelerinin bir araya geldiği bir toplantı düzenledi. Sigorta sektöründe yer alan her kurumdan en az bir temsilci bulunan bir platform olan RSP, bir yıl boyunca yoğun bir gündemle sigorta sektörünün sorunlarını ele aldı ve geleceğe yönelik önemli adımlar için kararlar aldı. Bu yıl daha çok eyleme yönelik çalışmalar yapacak olan platform, öncelikle istihdamı hedefleyerek gençlere odaklandı. Bu amaçla gençlik kolu kuruldu ve başkanlığına Ezgi Nur Kaya getirildi.

Sektöre istihdam sağlamak ve ardından bu gençleri sektörün nitelikli birer parçası haline getirmek amacıyla bir dizi eğitim projesi başlatacaklarını belirten platform özellikle gençlere mentorluk yapmak ve staj imkanı sunmak için platformun tüm üyeleri sektör ilişkilerini kullanarak bu konuda arabuluculuk yapacak.

Günümüzde büyük fırsat ve aynı zamanda tehdit olarak görülen son teknolojik trendlere platformda yer alan uzman kişiler öncülüğünde bu yıl daha fazla önem verilecek. Bu konuda çeşitli araştırmalar yaparak sektöre önerilerini yazılı olarak sunacaklar. Gençleri bilgilendirmek amacıyla önümüzdeki günlerde sektörün tanınmış uzmanları tarafından çevrimiçi eğitimler düzenlenecek.

Cumhuriyetimizin 100. Yılı dolayısıyla 100 önemli konuyu ele alarak tartışmaya açacak ve çözüm önerileri sunacak olan platform, 2024 yılının yoğun geçeceğini ifade etti.



RSP
REFORMİST SİGORTACILAR PLATFORMU



**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

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

 www.dogasigorta.com

 **0 850 811 51 00**

 Hemen indirin
App Store

 Hemen indirin
Google play



AXA ile Daha Önce Groupama'ya Ait Türkiye'deki Şirketlerin Yasal Birleşme Süreci Tamamlandı.

Daha önce duyurulduğu üzere, AXA'nın Groupama Sigorta A.Ş. ve Groupama Hayat A.Ş.'nin (Groupama Şirketleri) hisselerini elinde bulunduran Groupama Investment Bosphorus A.Ş.'nin hisselerinin yüzde 100'ünü satın alma işlemi 3 Mayıs 2023 tarihinde tamamlanmıştır. O tarihten bu yana AXA ekipleri, AXA Sigorta A.Ş. ile Groupama Sigorta'nın yasal birleşmesini ve AXA Hayat ve Emeklilik A.Ş. ile Groupama Hayat A.Ş.'nin yasal birleşmesini (Birleşmeler) gerçekleştirmek üzere çalışmalarını sürdürmekteydi. Birleşmeler ekim sonu itibarıyla tamamlanmış olup, sonuç olarak AXA Sigorta A.Ş. acente ağını ve yetenek havuzunu daha da genişleterek 4.000'in üzerinde acenteye ulaşmış oldu ve hayat dışı sigorta sektörünün liderlerinden biri haline geldi. Birleşme sonucunda AXA Sigorta A.Ş. pazardaki sıralamasını ekim sonu itibarıyla 4. sıraya yükseltmiştir.

AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "AXA Sigorta olarak, köklü geçmişimiz ve yenilikçi yaklaşımımızla sektörde her zaman pozitif ayrıştığımız bir şirket olduk. Tutkulu büyüme yolculuğumuzdaki kararlılığımız ve sektöre yön veren başarılarımızla grubumuzdan da hep takdir gördük. Groupama'nın Türkiye operasyonlarının satın alınması kararı AXA Grubu'nun ülkemize duyduğu güvenin bir göstergesiydi. Biz de bu güvenden aldığımız motivasyonla birleşme sürecini paydaşlarımız için en sorunsuz ve hızlı şekilde sonuçlandırabilmek adına elimizden geleni yaptık. Beş ay gibi kısa bir sürede bu entegrasyonu gerçekleştirebildiğimiz için tüm çalışma arkadaşlarımızla gurur duyuyorum. Acentelerimiz de bu süreçte bizlere büyük destek verdi. 'Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme' yolculuğumuzda bizi daha da ileri taşıyan bu gelişme ile 2024 - 2026 yılları için iştahımız oldukça kabarık. Önümüzdeki dönemde, organizasyonumuzun gücüne güç katarak 1+1'i 3 yapma gayretiyle çalışmalarımıza devam edeceğiz."

Baden Baden Reasürans Buluşmaları'nda Türk gecesine büyük ilgi

2023 Baden Baden Reasürans Buluşmaları, Avrupa'nın her yerinden gelen 3 bin sigorta ve reasürans profesyonelinin katılımıyla 22-26 Ekim tarihlerinde gerçekleşti. 24 Ekim tarihinde Maher Holding Sigorta Grubu'nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen Türk gecesi ise katılımcılardan yoğun ilgi gördü.

Kongreshausta GuyCarpenter'ın düzenlediği Baden Baden Reasürans Buluşmaları, reasüransta alternatif çözümlerin öne çıktığı bir sempozyum olarak son bulurken 170 davetlinin katıldığı Türk gecesi sempozyumun en ilgi çeken bölümlerinden biri oldu. IUC ve Locton tarafından organize edilen gece, Maher Holding Sigorta Grubu şirketleri Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın ev sahipliğinde gerçekleşti.

Gecede TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı reasürörlere ve katılımcılara Kahramanmaraş depreminin etkileri ve Türk Sigorta piyasasında hayata geçirilen uygulamalarla ilgili sunum yaparken, Türkiye Sigorta Birliği yöneticileri tarafından aktarılan eylem planları olumlu tepkiler aldı.

Türkiye ve Dünya'dan uluslararası sigorta şirketleri ile çok sayıda reasürans brokerinin katılım sağladığı gece sektörümüze dair olumlu perspektifler sundu.





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



Mini Onarımda Sektör Lideri Olan RS Servis Vites Yükseltti!

Ülkemiz otomobil satış sonrası hizmetlerinin gelişmesinde öncü rol oynayan RS Otomotiv Grubu'nun lokomotif şirketi RS Servis, Anadolu Sigorta'nın ardından Ak Sigorta ve Türkiye Sigorta'yla imzaladığı Mini Onarım iş birliği ile Mini Onarım hizmetleri pazarında liderliğini taçlandırdı. "Toplam 22 sigorta şirketiyle Mini Onarım hizmeti kapsamında iş birliği bulunan RS Servis, yüzde 60'lık pazar payına ulaşmış oldu." şeklinde konuşan RS Servis Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Çalışkan son dönemde Mini Onarım hizmetine odaklandıklarını ve yenilikçi çözümlerle vites yükselttiklerini iletti.

RS Servis, sigorta sektörü ile iş birliklerini geliştirerek liderliğini sürdürmeye devam ediyor. 2009 yılından bu yana Mini Onarım, Mobil Parça Onarımı ve Hasar Onarımı hizmetleriyle sektöre katma değer sağlayan RS Servis, Türkiye Sigorta ve Ak Sigorta ile yaptığı Mini Onarım iş birliğiyle sektördeki pazar lideri unvanını güçlendirdi. 22 farklı sigorta şirketiyle Mini Onarım hizmetlerinde anlaşma sağlayan RS Servis, böylece yüzde 60'lık pazar payına ulaştı.

2022 yılında pandemi koşullarına karşın Mini Onarım için Türkiye çapındaki 70 bayisiyle 1 milyonun üzerinde polisyeye hizmet verdiklerini aktaran RS Servis Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Çalışkan "Önce onarım felsefesiyle çıktığımız yolda bize güvenen tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimizi sunuyoruz. Son dönemde Mini Onarım hizmetine odaklandık ve yenilikçi çözümlerle vites yükselttik." açıklamasını yaptı.

RS Servis'in Operasyon Direktörü Seyfullah Türkmen ise "Zaman içinde tüketicilerin ihtiyaçlarının değişmeye başladığını tespit ettik. Geleneksel Mini Onarım hizmetinin yanında, Yeni Nesil Mini Onarım olarak adlandırdığımız birçok yenilikçi ürünü sigorta şirketi paydaşlarımıza sunarak sektörde ses getirmeye başladık. Boyasız göçük düzeltme, derin çizik, taş izi onarımı ve tuş takımı restorasyonunu da mini onarım kapsamında sunarak farkındalık yaratıyoruz." dedi.

Anadolu Hayat Emeklilik, Pazarama ile İş Birliğine İmza Attı

Anadolu Hayat Emeklilik, Çocuğum için BES planının dijital satışı için e-ticaret sektörünün hızla büyüyen yenilikçi platformu Pazarama ile yeni bir iş birliği başlattı. Bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünlerinin farklı dijital platformlardan ulaşılabilir olmasını ve bu sayede müşteri kitlesini genişletmeyi hedefleyen Anadolu Hayat Emeklilik, bireylerin birikim ve koruma çözümlerinden hızlı ve pratik şekilde faydalanarak geleceklerini güvence altına alabilmelerini mümkün kılıyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, e-ticaret sektörünün hızla büyüyen yenilikçi platformu Pazarama ile gerçekleştirdiği iş birliği ile ürünlerine AHE dijital kanallarının yanı sıra farklı dijital kanallardan da erişilmesini sağlıyor. İş birliği kapsamında hem Pazarama web sayfası hem de mobil uygulamasında "Çocuğum için BES" ürününün yer aldığını belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "4 milyon aktif kullanıcıya sahip online alışveriş platformu "Pazarama'nın; web sitesindeki "Ayrıcalıklar" ekranı, mobil uygulamasında ise ana sayfadaki reklam alanı aracılığıyla Çocuğum için BES ürününe ulaşan ebeveynler Anadolu Hayat Emeklilik dijital kanalları üzerinden dakikalar içerisinde çocuklarının gelecekleri için bugünden tasarruf yapmaya başlayabiliyor. Müşterilerin hızla değişen ihtiyaç ve beklentilerini yakından takip ederek, dijital yetkinliklerimizi artırmaya önem veriyoruz. Önümüzdeki dönemde de farklı tasarruf ve koruma ürünlerini alternatif dijital platformlar aracılığıyla müşterileriyle buluşturmak, kişilerin hızlı ve pratik şekilde uçtan uca ürün satın alım sürecini kolayca gerçekleştirmelerini sağlamak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz" şeklinde konuştu.

Pazarama Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı M. Bülent Kutacın, "Mevcut durumda online alışverişten, otel-uçak rezervasyonuna, araç kiralamadan, market alışverişine kadar birçok farklı hizmeti tüketicilerle buluşturuyoruz. Müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını tek bir platformdan karşılama hedefimiz doğrultusunda tasarruf ihtiyaçları için de bir çözüm olmak istedik. Bu yaklaşımımız kapsamında Anadolu Hayat Emeklilik'in bireysel emeklilik ve hayat sigortası ürünlerine Pazarama platformu üzerinden ulaşılabilir olmasını çok değerli buluyor, önümüzdeki dönemde bu alandaki çeşitliliği artırmayı hedefliyoruz" dedi.



Didem Makaskesen

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdür Yardımcısı

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

www.rsotomotivgrubu.com

444 40 77

Fibasigorta, Lumnion iş birliği ile yapay zekâ tabanlı fiyatlama sistemine geçiyor

Fibasigorta, yapay zekâ ve makine öğrenimi tabanlı risk fiyatlama platformları geliştiren Lumnion ile iş birliği gerçekleştirdi. Yenilikçi ürünleriyle, sigorta sektöründe öncü olma hedefine ilerleyen Fibasigorta, bu iş birliği çerçevesinde, fiyatlama sürecini Lumnion'un sunduğu yapay zekâ tabanlı platformu üzerinden yürütecek.

MAKİNE ÖĞRENİMİ başta olmak üzere, yenilikçi çözümler ile modellemeler yapan ve sigortacılık fiyatlaması alanında uzmanlaşan Lumnion, dijitali odağına alarak yeni nesil sigortacılık anlayışını tüketicilerle buluşturan Fibasigorta ile iş birliği gerçekleştirdi. Lumnion, yapay zekâ tabanlı platformu üzerinden Fibasigorta'nın fiyatlama sürecinin geliştirilmesine destek verecek.

Lumnion CEO'su Cenk Tabakoğlu, "Yeni nesil makine öğrenmesi algoritmaları ile aktüeryal risk modellemesinden, saha fiyatlama yönetimi ve dış veri ile davranışsal fiyatlamaya kadar çalışan modülleri bulunan, yapay zekâ tabanlı platformumuz ile Fibasigorta'nın fiyatlama süreçlerinin geliştirilmesine destek olmaktan mutluluk duyuyoruz. Lumnion'un geliştirdiği fiyatlama platformu modellemeleri, hem herkesin aşına olduğu GLM denilen bir algoritmada, hem de bütün yeni gelişmiş makine öğrenmesi algoritmalarında aynı anda yapabilen tüm sektördeki tek platform. Ayrıca, bu farklı makine öğrenmesi algoritmalarının sonuçlarını şeffaflaştırarak kullanılabilir hale getiriyoruz. Fiyatlamamanın uçtan uca yönetilmesine, ana sistemlere entegre şekilde imkân sağlıyoruz. Makine öğrenmesini, yeni teknolojileri ve yapay zekâyı sigorta sektöründe kullanılabilir hale getirmek bizim ana hedefimiz. Bu hedef doğrultusunda Fibasigorta ile sigortacılık sektörünü geliştirmek için güzel çalışmalara imza atacağımıza inanıyoruz" dedi.

Fibasigorta Teknik ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkin Gürel de konuya ilişkin yaptığı değerlendirmede, "Odağımızda dijitali merkeze alan dinamik yapıyla, sigorta ürünlerini her an ulaşılabilir hale getirmek var. Bu kapsamda, ihtiyaca göre özelleştirilmiş sigorta ürünlerini tüketiciyle buluştururken, fiyatlandırma süreçlerinde ileri teknolojileri kullanarak müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde anlamayı ve en üstün hizmeti sunmayı hedefliyoruz. Bu iş birliğiyle yapay zekâ ve makine öğrenimi tabanlı yenilikçi teknolojileri kullanarak, tüketicilerin bugünkü ve gelecekteki risklerini en doğru şekilde analiz edeceğiz. Bu paralelde de en doğru fiyatlandırmayı sunacağız. Fibasigorta olarak Lumnion ile güzel çalışmalara imza atacağımıza inancımız tam. Sigorta sektöründe dijitalleşmenin öncüsü olmak ve daha iyi bir sigortacılık deneyimi sunmak için kararlılıkla çalışmaya devam ediyoruz" ifadelerini kullandı.

Doğa Sigorta Cumhuriyetin 100. Yılına ithafen Anıtkabir ziyaretini gerçekleştirdi

Cumhuriyet Bayramı coşkusu yurdumuzun kalbinde hala sürerken, 10 Kasım öncesinde Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü anmak ve saygı duruşunda bulunmak için Doğa Sigorta İcra Kurulu üyeleri Anıtkabir'i ziyaret etti.

Aslanlı Yol yürüyüşlerinin ardından Cumhuriyetimizin kurucusu Ulu Önder'in anıt mezarını ziyaret eden yöneticiler, Atatürk'ün mozolesine saygı duruşunda bulundu. Yöneticiler, Ankara Bölge Müdürlüğü'nü ziyaret ederek, bölge çalışanları ile de bir araya geldiler. Bölgede yılın değerlendirildiği toplantı keyifli bir sohbet ile tamamlandı.





gigit



Aklımız Hep Sizde!

Cep Telefonunuz Gulf Güvencesinde!

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

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



QR kodu okutarak
uygulamamızı
indirebilirsiniz.

   
gulfsigorta.com.tr

GULF
SİGORTA

GIG 
TURKEY



HSSK – Quick Sigorta Yelken Takımı’ndan bir zafer daha!

“Cumhurbaşkanlığı 4’üncü Uluslararası Yat Yarışları” kapsamında düzenlenen Cumhuriyet 100’üncü Yıl Kupası’nda genel klasman sonuçlarına göre, Sportsboat A Sınıfı’nda şampiyon HSSK – Quick Sigorta Yelken Takımı oldu.

Cumhurbaşkanlığı himayesinde, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Gençlik ve Spor Bakanlığının katkılarıyla, İstanbul Valiliği iş birliğinde, İstanbul Açıkdeniz Yat Yarıışı Kulübünce organize edilen, ana sponsorluğunu Quick Sigorta'nın üstlendiği "Heybeliada Su Sporları Kulübü (HSSK) Quick Sigorta HSSK ev sahipliğinde gerçekleşti.

Bu yıl Cumhuriyet'in 100'üncü yılı onuruna düzenlenen "100'üncü Yıl Cumhuriyet Kupası" heyecanlı bir mücadele ile tamamlandı. İstanbul etabı, "Şamandıra Yarışları"yla başlayan "Cumhurbaşkanlığı 4'üncü Uluslararası Yat Yarışları" kapsamında düzenlenen Cumhuriyet 100. Yıl Kupası'na 104 tekne ve 800 sporcu katıldı. İlk gün Caddebostan-Adalar parkurunda, ikinci gün ise İstanbul Boğazı parkurunda kıyasıya yarışan takımlar İstanbul etabını 29 Ekim'de Boğaziçi startı ile geçilen Adalar parkuru ile tamamladı. Daha önceki üç yarışın da şampiyonu HSSK Quick Sigorta, Sportsboat A Sınıfı'nda şampiyon oldu. Organizasyonun ödülleri Fişekhane'de yapılan bir törenle yarışmacılara takdim edildi.

Mikrofon başarılı gençlerde

Ödül törenine katılan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, takım ile birlikte sahneye çıktı. Törenin sonrasında takımın başarılı sporcularına mikrofon uzatan Ahmet Yaşar, onlardan başarılı sonuçlanan mücadeleleri sonrasında neler hissettiklerini öğrendi.

Sporcuların ortak duygusu, büyük mücadele sonucu dördüncü kez üst üste kazandıkları kupanın verdiği gururdu. Cumhuriyetin 100'üncü yılında böylesine anlamlı bir yarış kazanmanın heyecan ve mutluluğunu yaşayan sporcular, Quick Sigorta'ya

da destekleri için teşekkür etti. Heybeliada Su Sporları Kulübü Direktörü Saruhan Çinay ise "Üç senedir kazandığımız kupayı Quick Sigorta'nın ve kulübümüzün desteğiyle yeniden kazandık. Umarım sonraki yıllarda da kazanmaya devam edeceğiz. Bu amaçla çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Bu vesileyle Quick Sigorta'ya yeniden teşekkürler" dedi.

HSSK- Quick Sigorta Yelken Takımı ile gurur duyduklarını ifade eden Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar da şöyle konuştu: "Takımımızı kupalarına, başarılarına bir yenisini daha ekledi. Cumhuriyetimizin 100'üncü Yılı onuruna düzenlenen böylesine özel bir yarışta bizi yine ve yeniden gururlandıran HSSK - Quick Sigorta Yelken Takımı'nı kutluyor, başarılarının sürmesini diliyorum. Biz de kendilerine Quick Sigorta olarak elimizden gelen desteği vermeye devam edeceğiz."

Kürsünün değişmezi HSSK – QUICK Sigorta

2020 yılında Quick Sigorta'nın rüzgarını yelkenine alan HSSK yelken takımları, HSSK-Quick Sigorta adıyla katıldıkları yarışlarda zaferden zafere, şampiyonluktan şampiyonluğa koştu. Son dönem yarışlarında 12 birincilik, 10 ikincilik, 12 üçüncülük alarak şampiyonluk kürsüsünün değişmez takımı olan HSSK-Quick Sigorta yelken takımları, kaldırdıkları kupalarla başarılarını taçlandırdı. HSSK Quick Sigorta Yelken Takımı, Cumhurbaşkanlığı Kupası'nı üst üste dört kez kazanarak başarının müdavimi oldu. HSSK Quick Sigorta, Cumhurbaşkanlığı Sportsboats Yat Yarışlarında liderliği kimseye kaptırmazken, Sportsboats Avrupa Şampiyonluğu, Sportsboats Türkiye Şampiyonası ikinciliği ve Sporboats Trofesi HSSK Quick Sigorta Kupası birinciliğinin de sahibi olmayı başardı.



Sigorta Sektörü Cumhuriyetimizin 100. Yılına Özel Plaj Voleybolu Turnuvası'nda Buluştu!





RS Otomotiv Grubu'nun KASIDER iş birliği ile organize etmiş olduğu 100. Yıl Kadın & Erkek Plaj Voleybol Turnuvası 1.000'in üzerinde ziyaretçi ile yoğun bir katılımı 20-22 Ekim tarihleri arasında, İBB Maltepe tesislerinde Cumhuriyetimizin 100. Yılına yakışır bir organizasyon ile büyük bir coşkuyla gerçekleştirildi. 18 erkek ve 12 kadın takımının yarıştığı turnuvaya profesyonel hakemler, maç anlatıcıları, Klas TV katılım gösterdi.

Açılış için ilk servis vuruşunu RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı'nın yapmış olduğu turnuvada, tüm takımlar kıyasıya rekabet ile yarışırken, turnuvada sıralama aşağıdaki şekliyle oldu:

Kadınlar Takımı 1. Milli Reasürans
Kadınlar Takımı 2. Eureka
Kadınlar Takımı 3. Anadolu Sigorta

Erkekler Takımı 1. Bupa Acıbadem
Erkekler Takımı 2. QNB Sigorta
Erkekler Takımı 3. Anadolu Sigorta

Turnuvanın sonunda Kadın ve Erkek gruplarında birinci olan takımların oyuncularını bir kadın ve bir erkek olmak üzere oluşturdukları yeni takımları ile süper kupa için kıyasıya mücadele etti. Süper Kupa çekişmeli geçen setlerin sonunda Bupa Acıbadem'in oldu.

Süper Kupa'nın Sahibi: Bupa Acıbadem

Turnuvada çocuklar için hazırlanan etkinlikler ve izleyiciler için nefes ve yoga etkinlikleri de büyük bir ilgi ile karşılandı. Üçüncü gün maç açılışında sevilen futbolcu Ertuğrul Sağlam kadın takımlarının ilk açılış vuruşunu yaparak onlara desteğini gösterdi. ProBeach Valley Kadın ve Erkek profesyonel takımları ise yarı final maçları öncesinde izleyicilere nefes kesen iki set plaj voleybolu sergilediler.

Üç günün sonunda gerçekleştirilen 100. yıl kutlama ve ödül töreni'nde ödülleri alan sporcular turnuvanın geleneksel hale gelmesi ve seneye hep birlikte burada buluşabilmeyi temenni ettiler. Süper kupa SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu tarafından Bupa Acıbadem oyuncularına verildi. Büyük bir coşkuyla geçen kutlama gecesi, Metafour müzik topluluğunun vermiş olduğu tadı damaklarda kalan konseri eşliğinde bitirildi.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, turnuvanın finalinde yaptığı konuşmada "Muasır medeniyetler seviyesine çıkabilmemiz için en büyük gösterge kadın ve erkeğin adaletli olarak temsil edildiği bir toplum ve dünya yaratmaktır ve biz burada maddi manevi tüm desteğimizi bu ilke doğrultusunda sektörümüze sunmaktan büyük bir onur ve mutluluk duyuyoruz. Turnuvanın çok kısa bir süre içinde tüm sektörde büyük bir yankı uyandırdığını ve şimdiden gelecek sene için yoğun ilgiyle karşılandığını görmek bizi ayrıca gururlandırdı. Sigorta sektöründen aldığımız bu anlamlı geri bildirimle turnuvayı her yıl düzenleyerek gelenekselleştirme kararı aldık." dedi.

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler ise "Dernek olarak yola ilk çıktığımız günden itibaren mottomuz "Kadın Erkek Birlikte Varız Beraber Tam'ız oldu. Cumhuriyetimizin 100. Yılında ve bu özel turnuvada kadın ve erkeğin birlikte yarıştığı ve bu yarışın sporun lideri olan bir branşta değil ve fakat Filenin Sultanları'nın yaratmış olduğu yeni bir fenomen spor olan voleybolda olması bizi çok umutlandırdı. RS Otomotiv Grubu'na sektöre, spora ve kadına her daim vermiş oldukları destek için gönülden teşekkürlerimizi sunarız." şeklinde konuştu.



Ünal Ünalı

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Neden voleybol çünkü Filenin Sultanları'ndan ilham aldık. Filenin Sultanları şampiyon olduğu gün bu fikir aklıma geldi. Zaten daha önce yapmıştık. Ülkemizde çok sayıda iş adamı futbola yatırım yapıyor. Biz de daha önce yatırım yaptık futbola. Ama artık, Atatürk'ün de söylediği gibi muasır medeniyetler seviyesine çıkacaksak, sadece futbola değil, tüm spor dallarına ve sanata destek vermemiz gerekiyor. Biz de RS Otomotiv Grubu olarak, futbol haricindeki branşlara destek verme kararı aldık. Biliyorsunuz, sigorta şirketleriyle uzun dönemdir çalışıyoruz. Kendi içimizde bir turnuva oldu. Hem Cumhuriyetin 100. Yılı kutlamak hem de Filenin Sultanları'nı gururlandırmak amacıyla bu turnuvaya imza attık.

Sema Tüfekçiler

KASIDER Başkanı

Bu yıl 2. sini düzenlemiş olduğumuz plaj voleybolu turnuvasını bu yıl İstanbul içerisine çekti. Geçtiğimiz yıl İstanbul dışında yapmıştık. Bu önemli bir değişiklik oldu. İkinci önemli değişiklik olarak, hem kadınlar hem erkekler birlikte yarışacaklar. Ve finalin sonunda 1. Olan kadın ve erkek takımları yarışarak turnuvanın 1. si seçilecek. Cumhuriyetimizin 100. Yılında sporun birleştirici gücü çok kıymetli. Bu arada kutlu olsun 100. yıl, nice yüz yıllar diliyorum.



Firuzan Işcan

HDI Sigorta Genel Müdürü

Çok güzel bir organizasyon. Burada olmak ve takımımızı desteklemek için geldim. Görüyorum ki organizasyon çok heyecanlı. Herkes burada hem katılmak için hem de başarılı olmak çalışıyor. Katılan tüm takımlara başarılar diliyorum.



Ertuğrul Sağlam

Teknik Direktör

Çok güzel bir ortam var. Bu ortamı çok daha anlamlı bir hale getiren, bu organizasyonun yapılma nedeni. Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100. yılı vesilesiyle yapılan her organizasyonda bir güzellik vardır zaten. İş spor boyutuyla değerlendirdiğimiz zaman, bir spor adamı olarak her ne kadar futbolla ilgilensek de, sporun her türüne toplumumuzun ihtiyacı olduğu gerçeğini öne çıkardığımızda RS Otomotiv Grubu'na ve Tür Assist'e, şahıslarında Ünal Bey'e bir spor adamı olarak çok teşekkür etmek istiyorum. Çünkü çalışanları bu yoğun ve stresli ortamdan kurtarıp spora teşvik etmek, sporla onları rahatlatmak gerçekten çok önemli bir şey. Bu tür organizasyonların daha sık yapılması ve geniş tabana yayılması da bir başka isteğimiz. Yoğun maç trafiğinde geldim, stres atıyorum. Herkese teşekkür ediyorum.

Atilla Benli

Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürü

Tarihte elde ettiğimiz en büyük başarıyı bize Cumhuriyetimizin 100. Yılı'na da denk gelecek şekilde yaşattıkları için, Filenin Sultanları'na teşekkür ederiz. Bu nedenle bu turnuvanın ayrı bir önemi var. RS Otomotiv Grubu'na ve KASİDER'e bu anlamda çok teşekkür ediyorum. Sporun birleştirici, eğlendirici gücünü yaşamak için buradayız. Umarım seneler boyu bir gelenek olacak şekilde devam eder bu turnuva.



Sigorta Sözlü- ğü



Sigorta, hayattaki birçok masraftan sizleri kurtarır. Sıkıntılarınızı hafifleten sigorta, hayattaki en önemli maddi birikiminizdir. Ekonomik ihtiyaçların yanında bir de beklenmedik masraflar bütçenizi derinden sarsabilir. Tüm bu sebeplerden dolayı mutlaka sırtınızı yaslayacak bir güvencenizin bulunması gerekir.

Milyonlarca tüketici, günlük hayatında sigortacılık ile ilgili birçok kavramla karşılaşsa da bunların çoğu zaman anlamlarını bilmiyor. Peki siz, hayatımızın her alanında çok önemli bir işleve sahip olan sigortacılık ile ilgili kavramların ne kadarına hakimsiniz?

• Hasar

Poliçe ile garanti altına alınan risk ya da risklerden herhangi birinin gerçekleşmesi durumuna denir. Üzerinde menfaat kurulabilecek herhangi bir şey veya hakkın, tazminat talebine esas teşkil eden bir olay sonucunda uğramış olduğu değer kaybıdır. Ancak, bu değer kaybı, sigorta poliçesi şartları dahilinde bir tehlikeden meydana gelmiş olsa dahi, sigorta şirketinin karşılamakla yükümlü olduğu miktar olarak düşünülmemelidir. Diğer bir deyişle, tazminat miktarı ile hasar miktarı birçok durumda farklı olabilmektedir.

• Hayat Sigortası

Sigortalıyı yaşam kaybı, sakatlık veya kritik hastalıklar gibi büyük risklere karşı güvence altına alan, birikim priminin alındığı durumlarda primleri yatırıma yönlendirerek, sigorta süresi sonunda toplu para ya da yıllık gelir hakkı tanıyan sigorta türüdür.

• Komisyon

Sigorta şirketlerinin, prim üretimi başta olmak üzere sigortacılık ile ilgili faaliyetlerinde şirket adına iş yapan sigorta aracılara ödediği belli orandaki para miktarıdır. Bu oran, sigorta aracısının düzenlediği veya düzenlenmesine aracılık ettiği poliçe toplam priminin belli bir yüzdesidir. Her bir sigorta branşı için ayrı olmak üzere farklı kademelerdeki sigorta aracılara değişik yüzdelerde komisyonlar ödenmektedir.

• Prim

Herhangi bir riske ilişkin olarak, sigortacının vermiş olduğu teminata karşılık olmak üzere, sigortalı veya sigorta ettiren tarafından para olarak ödenen bedeldir. Sigorta sözleşmesinin en önemli unsurlarından birisidir ve sözleşmenin diğer bütün şartları yerine getirilmiş olsa dahi, primin ödenmemesi, birçok durumda sigorta sözleşmesinin yürürlüğe girmesini engelleyen bir durumdur.

• Sürprim

Sigortacının normal prim ile sigorta edemediği rizikolar için sigortalıdan istediği ek ücrete "sürprim" denir. Sürprim hemen bütün sigorta branşlarında vardır. Hayat sigortalarında sürprim uygulaması, başlı başına bir uzmanlık konusudur. Bu branşta sürprim belirlenmesi ve uygulanması mediko-aktüerlere aittir. Bu kişilerin gayet geniş tıp bilgisi ve sigorta matematiğine hakimiyeti vardır. Sürprim belirlenmesine esas olan da hastalıklar üzerinde yapılan istatistiki araştırmaların sonuçlarıdır.

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





Sigorta Fuar Programı

Sektör İş Birliği ve Kongresi

TARİH	KONGRE PROGRAMI	FUAR PROGRAMI	ETKİNLİKLER
12 KASIM PAZAR	* 14.00 – 19.00 OTEL GİRİŞ VE KONAKLA- YANLARA KAYIT İŞLEMİ * 18.30 – 21.00 AKŞAM YEMEĞİ * 23.00 – 00.00 GECE SNACK	* 14.00 – 19.00 FUAR ALANI HAZIRLIK	* 14.00 – 19.00 FITNESS CENTER - TÜRK HAMAMI - KAPALI HAVUZ
13 KASIM PAZARTESİ	* 07.00 – 10.00 KAHVALTI * 09.00 – 11.00 KAYIT * 11.00 – 12.00 KONGRE AÇILIŞ * 12.30 – 14.30 YEMEK ARASI * 14.30 – 15.45 GELECEKTE SÜRDÜRÜLEBİLİR SİGORTACILIK * 15.45 – 16.00 KAHVE MOLASI * 16.00 – 17.15 GELECEKTE ŞİRKETLERİN LİDERLİK ROLÜ * 17.15 – 17.30 KAHVE MOLASI * 17.30 – 18.30 SAĞLIKTA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE YAŞLANMA	* 07.00 – 10.30 FUAR ALANI HAZIRLIK * 12.00 – 12.30 FUAR AÇILIŞ VE STANT ZİYARET * 12.30 – 15.45 DJ PERFORMANS * 15.45 – 16.00 ŞOV GÖSTERİ * 16.00 – 17.15 DJ PERFORMANS * 17.15 – 17.30 ŞOV GÖSTERİ * 17.30 – 18.30 DJ PERFORMANS	* 07.00 – 19.00 FITNESS CENTER - TÜRK HAMAMI - KAPALI HAVUZ - TENİS KORTU - BİLLARDO * 18.30 – 21.00 AKŞAM YEMEĞİ * 21.00 – 01.30 WELCOME PARTY * 23.00 – 00.00 GECE SNACK * 24 SAAT LOBBY BAR
14 KASIM SALI	* 10.00 – 11.00 GELECEKTE ARACILARIN LİDERLİK ROLÜ * 11.00 – 11.15 KAHVE MOLASI * 11.15 – 12.30 INSURTECH DİJİTAL PANELİ * 12.30 – 14.30 YEMEK ARASI	* 10.00 – 11.00 INSURTECH ÖZEL OTURUMLARI * 11.00 – 14.30 DJ PERFORMANS	* 07.00 – 19.00 FITNESS CENTER - TÜRK HAMAMI - KAPALI HAVUZ - TENİS KORTU - BİLLARDO

TARİH	KONGRE PROGRAMI	FUAR PROGRAMI	ETKİNLİKLER
14 KASIM SALI	* 14.3° – 15.4⁵ AFET YÖNETİMİNDE KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN ROLÜ * 15.4⁵ – 16.°° KAHVE MOLASI * 16.°° – 16.4⁵ AVRASYA ÜLKELERİ PANELİ * 16.4⁵ – 17.°° KAHVE MOLASI * 17.0° – 18.3° SONUÇ BİLDİRGESİ KAPALI OTURUM	* 14.3° – 15.4⁵ INSURTECH ÖZEL OTURUMLARI * 15.4⁵ – 16.°° ŞOV GÖSTERİ * 16.°° – 17.1⁵ INSURTECH ÖZEL OTURUMLARI * 17.1⁵ – 17.3° DJ PERFORMANS * 18.4⁵ – 19.3° INSURTECH ÖDÜL TÖRENİ	* 18.3° – 21.°° AKŞAM YEMEĞİ * 21.°° – 01.3° WHITE NETWORK PARTY * 23.°° – 00.°° GECE SNACK * 24 SAAT LOBBY BAR
15 KASIM ÇARŞAMBA	* 10.°° – 10.4⁵ GELECEKTE TARIM SİGORTACILIĞI * 10.4⁵ – 11.°° KAHVE MOLASI * 11.°° – 11.4⁵ TÜRK REASÜRANS ÖZEL OTURUM * 11.4⁵ – 12.°° KAHVE MOLASI * 12.°° – 12.3° “İYİ İNSANLAR SİGORTACI OLSUN” * 12.3° – 14.3° YEMEK ARASI * 14.3° – 15.°° QUICK SİGORTA TİCARİ SUNUM * 15.°° – 15.1⁵ KAHVE MOLASI * 15.1⁵ – 15.4⁵ TÜRKİYE SİGORTA TİCARİ SUNUM * 15.4⁵ – 16.°° KAHVE MOLASI * 16.°° – 16.3° ANT ANT HUKUK TİCARİ SUNUM * 16.3° – 16.4⁵ KAHVE MOLASI 16.4⁵ – 17.1⁵ AXA SİGORTA TİCARİ SUNUM 17.1⁵ – 17.3° KAHVE MOLASI 17.3° – 18.°° HGR TİCARİ SUNUM	* 10.°° – 12.3° DJ PERFORMANS * 12.3° – 14.3° YEMEK MASASI * 14.3° – 18.°° DJ PERFORMANS VE ETKİNLİKLER	* 07.°° – 19.°° FİTNESS CENTER TÜRK HAMAMI KAPALI HAVUZ TENİS KORTU BİLARDO * 18.3° – 21.°° AKŞAM YEMEĞİ * 21.°° – 01.3° CLOSING PARTY * 23.°° – 00.°° GECE SNACK * 24 SAAT LOBBY BAR



AgeSA ve Aksigorta, Depremden Etkilenen Çocuklar İçin “Geleceğe Umutla” Diyor.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA ve yeni nesil sigortacılık anlayışıyla ürün ve hizmetlerini geliştirmeye devam eden Aksigorta “Sabancı Cumhuriyet Seferberliği” kapsamında Nirengi Derneği iş birliğiyle hayata geçirdikleri “Geleceğe Umutla” projesi ile depremden etkilenen çocukları destekliyor. Hatay Serinyol’da bulunan Çocuk Etkinlik ve Psikososyal Destek Merkezi’ni destekleyen AgeSA ve Aksigorta; psikoeğitimler, oyun terapileri, hobi, spor, müzik ve yaratıcı drama atölyeleri ile yaklaşık 400 çocuğun hayatına dokunmayı hedefliyor.

Sabancı Topluluğu’nun 2021 yılında sürdürülebilir bir yaşam için öncü ve örnek olmak misyonuyla doğaya, canlılara ve yeni nesillere güzel bir gelecek bırakmak, Ata’mızın emanetine sahip çıkmak için topluluk şirketlerindeki çalışanlar ve paydaşlarının katılımıyla hayata geçirdiği Sabancı Cumhuriyet Seferberliği, devam ediyor. Eğitim ve kalkınmayı ‘Cumhuriyet meselesi’ olarak gördüğünü açıklayan Sabancı, seferberlik ruhunu bu yıl deprem bölgesine taşıyarak bölgenin yerel kalkınmasına destek olacak anlamlı projeler hayata geçiriyor.

AgeSA ve Aksigorta, Türkiye’nin en geniş katılımlı sosyal sorumluluk projelerinden biri olan Sabancı Cumhuriyet Seferberliği kapsamında Nirengi Derneği’nin Hatay Serinyol’daki “Çocuk Etkinlik ve Psikososyal Destek Merkezi”ni destekliyor. Eylül ayında başlayan ve yılsonuna kadar devam edecek “Geleceğe Umutla” projesi kapsamında destek merkezinde haftanın 6 günü farklı yaş gruplarından çocukların psikoeğitim ve oyun terapileriyle iyi olma haline destek veriliyor. Aynı zamanda hobi, spor, müzik ve yaratıcı drama gibi farklı alanlarda atölyeler düzenlenerek sosyal becerilerinin geliştirilmesi amaçlanıyor. İki şirketten gönüllü çalışanlar da haftada bir gün etkinliklere destek vererek çocukların iyi olma hallerine katkıda bulunuyor.

İki şirket, Destek Merkezi’nde üst yönetim ekipleri ile 100’e yakın çocuk ve ailelerinin katıldığı bir panayır etkinliği düzenleyerek Cumhuriyetimizin 100. Yılı’nı büyük bir coşkuyla kutladı. Gönüllülerin çocuklarla her hafta çeşitli etkinliklerle bir araya geldiği proje kapsamında yılsonuna kadar yaklaşık 400 çocuğa ulaşılması hedefleniyor.

Bu yıl üçüncüsü düzenlenen Sabancı Cumhuriyet Seferberliği kapsamında 2 yıl boyunca toplam 22 bin Sabancı Gönüllüsü 48 şehirde toplam 270 etkinlik düzenledi.

Türkiye'nin Sigortası Cumhuriyet



Evleri, okulları, fabrikaları sigortalarız.
Ama o evdeki kadının hakkını,
kız çocuklarının okuma aşkını,
özgürce yaşamayı,
her inanca saygıyı nasıl sigortalayacağız?

**100 yıldır olduğu gibi cumhuriyetle.
Çünkü Türkiye'nin sigortası cumhuriyet.**



**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

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.