

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/50

KASIM 2024 • sigortalifedergi.com • 100 TL

“
*Sevdan Bir Ateş
Oldu Bende...*
”



sigortaladım.com

sigortaladım, rahatladım

katkılarıyla.



**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Yılın En Değerli Kapağı ile Karşınızdayız



“Sigortalı yaşayanların dergisi” mottosu ile çıktığımız bu yolda 50’inci sayımızı geride bıraktık. Sigorta sektöründe yaşanan son gelişmeleri siz değerli okurlarımız için takip etmeye ve size aktarmaya devam ediyoruz.

Sektörün önemli konularını ve sektörde öne çıkan isimleri sayfalarına taşıyan Sigorta Life Dergisi bu ay da dopdolu içeriklerle okurlarının karşısında. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, Sigorta Life okuyucuları için sektördeki ve bulunduğu şirketteki önemli gelişmeleri aktarırken kendi hakkında da samimi açıklamalarda bulundu.

Türkiye’de sigortacılık sektörünün gelişmesine uzun yıllardır katkı sağlayan Millî Reasürans, geçtiğimiz ay 95’inci yaşını kutladı. Milli Reasürans ailesini kutlar ve başarılarının devamını dilerim. Sektörde dolu dolu geçen 9 ayın sonunda Türkiye Sigorta Birliği, 2024 Eylül sonu istatistiklerini paylaştı. Açıklanan verilere, prim üretimlerinde en yüksek pay Türkiye Sigorta’nın oldu. Türkiye Sigorta’nın başarısını tebrik ederim.

Dergimizin Kasım sayısı, 50’nci sayımız olduğu için hem özel hem de Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk’ün vefatının 86’ncı yılı olduğu için bir yandan da hüznü. Atatürk’ü sevgi, saygı ve rahmetle anıyoruz. Atamızın açtığı bu yolda durmadan çalışmaya devam edeceğiz.

Sigorta Life Dergisi olarak, her ay özel röportajlarımızla ve gündemin öne çıkan başlıkları ile okuyucularımıza sayfalarımızda buluşmaya devam edeceğiz. Ekip olarak büyük bir özenle hazırladığımız bu sayımızı keyifle okumanızı diliyorum...

Sevgiler

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler

12



8-9

HABER |

Anadolu Sigorta Fenerbahçe Spor Kulübü'nün Resmi Sigorta Çözüm Ortağı Oldu

10

HABER |

Digital Impact Awards'tan Quick Sigorta'ya Ödül

12-13

HABER |

HDI Sigorta, ikinci kez "İş'te Eşit Kadın" Sertifikası Almaya Hak Kazandı

14

HABER |

Aveon Global Sigorta'ya Altın Ödül!

16-17

HABER |

Quick Sigorta, 3. Tarsus Şehir Festivali'nde Yer Aldı

18

HABER |

AXA Sigorta ve TotalEnergies İstasyonları'ndan Yeni İş Birliği

20-21

HABER |

Sompo Sigorta, 2024'ün ilk 9 ayında %94 büyüdü

22

HABER |

DASK 6. Kısa Film Yarışması Sonuçlandı

24-25

HABER |

Ankara Sigorta, Güçlü 3. Çeyrek Sonuçlarını Açıkladı

26

HABER |

Unico Sigorta, Acente İletişim Günleri Kapsamında İzmir'deydi

28-29

HABER |

AXA Türkiye, 2026 Hedeflerini Açıkladı!

30

HABER |

Antalya Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde SigortaAcentesi.com Tanıtıldı!

32-33

HABER |

Millî Reasürans 95. Yaşını Kutladı

34

HABER |

AgeSA BES ve Hayat Sigortasında Liderliğini Pekiştirdi

36-37

HABER |

HDI Fibaemeklilik'in 2024 Acenteler Toplantısı Kıbrıs'ta Gerçekleşti

40-41-42

HABER |

Türk P&I Basın Mensuplarıyla Bir Araya Geldi

44-45

ÖZEL DOSYA |

Türkiye Sigorta Birliği 2024 Eylül Sonu İstatistiklerini Açıkladı

46

HABER |

RS Otomotiv Grubu Sigorta Sektörünü Desteklemeye Devam Ediyor!

48-49

ÖZEL HABER |

Sigorta Şirketleri Vatandaşları Mağdur Mu Ediyor?

50

HABER |

Doğa Sigorta, Acente Gelişim Akademisi'nin 2. Mezunlarına Sertifikalarını Takdim Etti

52-53

HABER |

BES'te Fon Büyüklüğü 1.15 Trilyon Lira Oldu

54

HABER |

Fibasigorta'ya İki Ödül Birden

56-57

HABER |

RS Otomotiv Grubu, Kadın Ustalar Yetiştiriyor!

58

HABER |

Magdeburger Sigorta, İlk Bölge Ofisini İzmir'de Açtı



SİGORTALİFE

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Direktör

Recep Serhat Bingöl

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Renkvizyon Matbaacılık Yayıncılık

Org. Rek. Turizm İnş. San. ve Tic. A. Ş.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ f @ in ≡ © | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



60-61

ADVERTORIAL | QNB Sigorta Uyarıyor: TSS Eksikliği'niz Olabilir!

62

HABER | Sigorta Sektörünün Geleceğine Yön Verecek Fikirlerin Yarıştığı Neova Ideathon'un Kazananları Belli Oldu

64

HABER | Quick Sigorta ve Quick Finans ile Finansal Erişimin Alternatif Yolları Tarsus'ta Konuşuldu!

66-67-68-69-70-71

RÖPORTAJ | Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan Sigorta Life'a Konuk Oldu!

72

HABER | Türkiye Sigorta'nın "Sıgmaz" Reklam Filmi Yayında

74

HABER | Magdeburger Sigorta'nın Acenteleriyle Bu Seferki Durakı Belgrad Oldu

76-77

ADVERTORIAL | Binlerce İnsan, Dijipol.com Üzerinden Hizmet Alıyor

78

HABER | "Hikayesi Olan Kurumlarda Hikayesi Olan Kişilerle Çalışın"

80

HABER | Türk Nippon Sigorta Acenteleri, Karadağ'da Buluştu

82-83-84-85

KISA KISA | Sektörden Kısa Kısa...

86

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü



Oturduğunuz yerden
Dijital Ticari Kredi
Quick Finans'ta!

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

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

Tamamı dijital süreç

36 aya kadar taksitlendirme imkanı

Her aşamada gizlilik



Karekodu
telefonunuzun
kamarası ile
okutarak kredi
sürecini başlatın.



QUICK
FiNANS





Anadolu Sigorta Fenerbahçe Spor Kulübü'nün Resmi Sigorta Çözüm Ortağı Oldu

Anadolu Sigorta, Türkiye'nin köklü spor kulüplerinden Fenerbahçe Spor Kulübü ile önemli bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliği kapsamında kulübün tesis ve varlıkları Anadolu Sigorta güvencesi altına alındı.

Kurulduğu günden bu yana Türkiye'nin sigorta okulu olma misyonuyla faaliyetlerini yürüten Anadolu Sigorta, Türkiye'nin köklü ve başarılı spor kulüplerinden biri olan Fenerbahçe Spor Kulübü ile önemli bir iş birliğine imza attı. Anadolu Sigorta, Fenerbahçe Spor Kulübü ile, 23 Ekim Çarşamba günü Ülker Stadyumu Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Spor Kompleksi'nde "Sigorta Çözüm Ortaklığı" anlaşması imzaladı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ve Kulübün Genel Sekreteri Burak Çağlan Kızılhan'ın katılımıyla gerçekleşen imza töreni ile Anadolu Sigorta, Fenerbahçe Spor Kulübü'nün resmi sigorta çözüm ortağı olarak tüm tesis ve varlıklarını sigorta güvencesi altına aldı.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan: Sporun kitleleri etkileme gücü bizi ikinci yüzyılımızda da motive edecek

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan, "Önümüzdeki yıl, 100'üncü yaşımı kutlayacak bir sigorta şirketi olarak ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasına katkı sağlayacak önemli projeler yürütmeye devam ediyoruz. Hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk faaliyetlerinin yanı sıra kültür-sanat ve spor alanlarında verdiğimiz destekler sayesinde toplumsal refahın yükselmesi için var gücümüzle çalışıyoruz. Bu kapsamda Fenerbahçe Spor Kulübü ile yeni başlayan kıymetli iş birliğimiz, sporun geniş kitleleri etkileme ve harekete geçirme gücü ile, ikinci yüzyılımızda da bizi ülkemize ve toplumumuza katkı sunma noktasında hep daha iyisini yapmak için motive edecek" dedi.

Yapılan anlaşma kapsamında, önümüzdeki dönemde Fenerbahçe Kasko ile kulübe gönül veren sigortalılara özel bir ürün sunacaklarını belirten Tuğtan, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Fenerbahçe Kasko ile sigortalılarımızın araçları için geniş kapsamlı kasko teminatı sağlarken, Fenerbahçelilerin bu ürünle kulüplerine destek vermelerini sağlayacağız."

Fenerbahçe Spor Kulübü Genel Sekreteri Burak Çağlan Kızılhan: Anadolu Sigorta Fenerbahçe camiasının geleceğini güvence altına alarak, bize büyük bir güç kattı

Fenerbahçe Spor Kulübü Genel Sekreteri Burak Çağlan Kızılhan da, "Anadolu Sigorta Genel Müdürü Sayın Mehmet Tuğtan ve değerli Anadolu Sigorta ailesi ile sadece bir anlaşmaya değil, köklü bir güven ilişkisine imza atıyoruz. Bu imza ile resmileşen anlaşmamız ile birlikte; milyonların yuvası, kalplerin bir olduğu, mabedimiz Ülker Stadyumu Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Spor Kompleksi başta olmak üzere, sarı mirasımızın evi Fenerbahçe Ülker Spor ve Etkinlik Salonu, efsanelerimizin adlarını taşıyan Samandıra Can Bartu ve Dereagzı Lefter Küçükandonyadis Tesislerimiz ile eşsiz doğasıyla Topuk Yaylası Tesislerimiz artık Anadolu Sigorta'nın güvencesi altında. Anadolu Sigorta, Fenerbahçe camiasının geleceğini güvence altına alarak, bize büyük bir güç kattı. Bu değerli iş birliği için kendilerine hoş geldiniz diyor ve yürekten teşekkür ediyoruz" açıklamalarını yaptı.

Digital Impact Awards'tan Quick Sigorta'ya Ödül

Dijital dünyanın ve sosyal medyanın en başarılı projelerini ödüllendiren Londra merkezli Digital Impact Awards sahiplerini buldu. Bu yıl 14'üncüsü düzenlenen ödül töreninde, Quick Sigorta "En İyi Mobil veya Kurumsal Aplikasyon Kullanımı" (Best Use of Mobile or Corporate App) kategorisinde bronz ödüle layık görüldü.

Pratik kullanımı ve kullanıcı dostu özellikleriyle öne çıkan Quick Mobil, ağustos ayında yenilenmiş ve yeni arayüz tasarımına kavuşmuştu. Hem iOS hem de Android platformlarında yer alan mobil uygulaması, zenginleştirilmiş bir kullanıcı deneyimi sunarken kullanıcılar için sigorta yönetimini kolaylaştırmayı amaçlayan bir dizi özellik eklendi. Sorunsuz hasar bildirimini yaptıktan polise tekliflerini gözden geçirmeye kadar, müşterilerin parmağının ucunda kapsamlı bir sigorta dostu olarak hizmet veriyor.

"Bu tür ödüller bizi motive ediyor"

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy konuyla ilgili, "Quick Sigorta olarak dijitalleşmeye yaptığımız yatırımların uluslararası arenada ödüllendirilmesi, doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi. Müşterilerimize her zaman en iyi deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Quick Mobil uygulamamızın aldığı bu ödül, kullanıcı dostu çözümler ve yenilikçi teknolojilerle sigortacılığı daha erişilebilir hale getirme vizyonumuzun bir yansıması. Dijitalleşme yolculuğumuzda, bu tür ödüller bizi motive etmeye devam ediyor" dedi.

Quick mobil uygulamayı indiren herkese sürpriz!

Uygulamayı indiren herkese Quick Sigorta müşterisi olmasına bakılmaksızın ücretsiz "Medline kara ambulansı" ve "doktora sor" tıbbi danışmanlık hizmeti hediye ediliyor. Tüm yeni özellikler ve hediyeler için Quick Mobil, App Store veya Google Play Store'dan indirilebilir.

**DIGITAL
IMPACT
AWARDS**

**Eyüp
Özsoy**
Quick Sigorta
Genel Müdürü



Tüm gücüyle yanınızda!

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



0850 202 20 20 | turkiyesigorta.com.tr

Firuzan Işcan

HDI Sigorta Genel Müdürü



HDI Sigorta, ikinci kez “İş’te Eşit Kadın” Sertifikası almaya hak kazandı

Alman sigorta devi HDI International AG bünyesinde Türkiye’nin her noktasında hizmet sunan HDI Sigorta, iş dünyasında sürdürülebilirlik ve toplumsal cinsiyet eşitliği konularındaki hassasiyetini bir kez daha tescilledi. Şirket, kadınlara sunulan eşit hak ve fırsatları belgeleyen “İş’te Eşit Kadın” sertifikasını Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek iş birliğiyle yürütülen bağımsız denetimlerin ardından ikinci kez almaya hak kazandı.

İnovatif yaklaşımıyla sigortacılık sektörüne öncü olacak çözümler ve ürünler geliştiren HDI Sigorta, kadınlara sunulan eşit hak ve fırsatları belgeleyen “İş’te Eşit Kadın” sertifikasını 2 yıl geçerli olacak şekilde yenilemeye hak kazandı. İlk olarak 2020 yılında bu sertifikayı alan HDI Sigorta, bu yılki zorlu değerlendirmelerden de başarıyla geçerek sertifikasını yenileme başarısı gösterdi. Denetim, Yönetim Sistemi, İstihdam Uygulamaları, İş Sağlığı ve Güvenliği & Çalışma Saatleri, Tedarikçi Zinciri ve Sosyal Etki olmak üzere 5 başlık üzerinden gerçekleşti. Denetimlerde özellikle iş hayatında cinsiyet eşitliği, kariyer gelişimi ve iş güvenliği konularında gösterilen hassasiyet ön plana çıktı.

Kadınların iş yaşamındaki rolü güçleniyor

İş dünyasında toplumsal cinsiyet eşitliğini teşvik eden adımlarıyla HDI Sigorta, yalnızca kendi sektöründe değil, Türkiye genelinde de örnek teşkil ediyor. Şirket, iş gücünün çeşitliliğini artırarak, kadınların her alanda etkin bir rol üstlenmelerine olanak tanıyor. Kadın istihdamını ve cinsiyet eşitliğini desteklemeye yönelik güçlü adımlar attıklarının altını çizen HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, “Birleşmiş Milletler’in 17 Kalkınma Hedefinden biri olan toplumsal cinsiyet eşitliği kapsamında, kadınlara eşit fırsatlar tanınmasının güvence altına alınması kurumlarımıza katkısının beraberinde ulusal ve global ölçekte de bütünsel bir amaca hizmet ediyor. HDI Sigorta olarak, her zaman tüm departmanlarımızda bütün çalışanlarımıza eşit fırsatlar sunmayı ilke edindik. Kadın çalışanların potansiyellerini en iyi şekilde değerlendirebilmeleri için de adil, güvenli ve destekleyici bir çalışma ortamı yaratmaya büyük özen gösteriyoruz. Bu sertifikayı bir kez daha almaya hak kazanmak, bu konuda attığımız adımların ne kadar doğru olduğunu gösteriyor. Çalışma arkadaşlarımıza huzurlu ve güvenli iş ortamları yaratarak büyümeye devam edeceğiz” dedi.



Melek Yılmaz

Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreçler Yönetimi Genel Müdürü Yardımcısı

Berrin Dinç

İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı

Aveon Global Sigorta'ya Altın Ödül!

Bu yıl üçüncüsü düzenlenen prestijli Smart-i Awards 2024'te, Aveon Global Sigorta "En İnovatif Ürün" kategorisinde altın ödüle layık görüldü. Sigorta sektöründe inovasyon ve müşteri deneyimi konusundaki başarıyla öne çıkan bu proje, sektörde oyunun kurallarını değiştiren teknolojik bir adımı temsil ediyor. Ödülü, Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreç Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Melek Yılmaz aldı ve başarılarının arkasında yatan güçlü ekip çalışmasına vurgu yaptı.

Ödül kazandıran bu inovatif projede, sigorta şirketlerinin kasko ürünlerine yönelik yeni bir dijital çözüm geliştirildi. Proje, sigorta süreçlerinin hızlandırılması ve daha kullanıcı dostu hale getirilmesi amacıyla hayata geçirildi. Bu kapsamda, Aveon Global Sigorta ve Wyseye iş ortaklığıyla geliştirilen web tabanlı platform, araç sahiplerinin hasarlı araçlarının fotoğraflarını canlı olarak sisteme yüklemelerine olanak tanıyor.

Sisteme entegre edilen yapay zekâ teknolojisi, yüklenen fotoğrafları anında analiz ediyor ve hasar tespiti yapıyor. Daha önce sistemde öğretilmiş olan makine öğrenimi algoritmaları sayesinde, araçtaki hasarlar birkaç saniye içinde tespit edilip sigorta onay süreci başlatılabiliyor. Böylece hem sigorta sahiplerinin süreçleri hızlanıyor hem de sigorta şirketleri operasyonel verimlilik kazanıyor. Bu teknoloji, klasik manuel onay süreçlerinin aksine, hata payını azaltarak daha güvenilir sonuçlar sunuyor ve müşterilere zaman kazandırıyor.

Aveon Global Sigorta IT ve Dijital Süreçler Yönetimi Genel Müdürü Yardımcısı Melek Yılmaz, bu başarıya nasıl ulaştıklarını şu sözlerle ifade etti: "Bu ödül, sadece inovatif düşünceye verdiğimiz önemin bir göstergesi değil, aynı zamanda arkasında güçlü bir ekip çalışmasının eseri. Ekibimizle birlikte, sigorta sektörüne yenilikçi çözümler sunma vizyonumuz doğrultusunda büyük bir tutku ve kararlılıkla çalıştık. Aveon Global Sigorta olarak, teknolojiyi hizmetlerimize entegre ederek müşterilerimize daha hızlı, güvenilir ve kişiselleştirilmiş deneyimler sunmayı hedefliyoruz."

Bu proje ve ödül, Aveon Global Sigorta'nın teknolojiye ve müşteri odaklı çözümlere verdiği önemi bir kez daha gözler önüne serdi. Sigorta sektöründe dijital dönüşümün öncülerinden biri olarak şirket, gelecekte de inovatif çözümler sunmaya devam edecek.



AXA SİGORTA

AXA Sağlığım Tamam Tutumlu

Uygun fiyata özel sağlık hizmeti sunan **Sağlığım Tamam Tutumlu** artık tüm hastane ağımız ile hizmetinizde.

Sınırsız yatarak tedavi ve 5 ayakta tedavi seğeneği ile avantajlı ve bütçe dostu Sağlığım Tamam Tutumlu artık daha da Tutumlu!

Üstelik salgın hastalıklar da kapsam dahilinde.

**Tamamlayıcı Sağlığın Tutumlusu
Artık Tüm Hastane
Ağımızda Geçerli**



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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





Quick Sigorta, 3. Tarsus Şehir Festivali'nde yer aldı

Tarsus'un kültürel zenginliklerini kutlayan Tarsus 3. Şehir Festivali 1-3 Kasım tarihleri arasında gerçekleşti. 31 Ekim'de gerçekleştirilen Tarsus Quick Finansall toplantısının hemen ardından QTruck ve QKaravan ile festival alanında bulunan Quick Sigorta standı, festival süresince birçok önemli konuyu ağırladı.

Tarsus halkı ve bölgedeki ziyaretçilere finansal güvence ve sigorta çözümlerini tanıtan Quick Sigorta standı, festivalin yoğun atmosferine canlılık kattı. Şehrin coşkulu festivali kapsamında, Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Vahap Seçer, Tarsus Belediye Başkanı Ali Boltaç ve Tarsus Ticaret Odası Başkanı H. Ruhi Koçak gibi önemli isimler Quick Sigorta standını ziyaret etti ve yerel yönetimlerle iş birliği ile sigorta çözümlerinin topluma katkıları üzerine sohbetler gerçekleştirildi.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler ve Türkiye'den çok sayıda sigorta acentesi de Quick Sigorta standını ziyaret eden değerli konuklar arasında yer aldı. Sektör yöneticileri, acente ve temsilcilerle bir araya gelerek bölgedeki faaliyetler ve iş birlikleri üzerine görüş alışverişinde bulundu.

Gastronomi Merkezi'nde anlamlı buluşma

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, festival öncesinde Tarsus Belediye Başkanı Ali Boltaç ile Tarsus Gastronomi Merkezi'nde bir araya geldi. Tarsus'un zengin gastronomik mirasını tanıtmayı amaçlayan Gastronomi Merkezi, festivalin de önemli duraklarından biri olarak dikkat çekti.

Yaşar, deneyimlerini şöyle aktardı: "Tarsus'ta olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Tarsus'a gelip önce sigorta grubumuzun sigortacılık ekosistemini anlatma fırsatı bulduk. Başkanımız da Bina Tamamlama Sigortası başta olmak üzere anlattığımız konuları değerlendirdi hatta Tarsus'ta bir pilot çalışma yapabilir miyiz diye birlikte görüşmelere başladık. Tarsus gerçekten kadim bir şehir ve havalimanının da gelmesiyle birlikte artık ulaşım imkanları da çok daha rahat. Burası gerçek bir gastronomi şehri, insanlar hafta sonu için bile gelip bu deneyimi yaşayabilirler. Biz de başkanımızın davetiyle Gastronomi Merkezi'ne geldik, birbirinden leziz ikramları tadıyoruz. Tarsus hem iş ortamı hem ticaret ortamı hem de gastronomisi açısından çok önemli bir şehir. Tarihi ve kültürel zenginliğini söylemiyorum bile. Bundan sonra Tarsus'a çok daha sık geleceğimize şüphe yok."

AXA Sigorta ve TotalEnergies İstasyonları'ndan Yeni İş Birliği



AXA Sigorta, iş ortağı OYAK GRUP SİGORTA Reasürans Brokerliği ile TotalEnergies İstasyonları'na yönelik yeni bir iş birliğine imza attı. Geniş teminatlarıyla sektörde ezber bozacak olan yeni kasko ürünü, TotalEnergies İstasyonları'nın Club TotalEnergies üyelerine tüm AXA acenteleri ve dağıtım kanalları ile ayrıcalıklı fırsatlar sunuyor.

Sigorta ekosistemine katkı sağlamak için müşterilerinin ihtiyaçlarını analiz ederek farklı sektörlerden farklı şirketlerle projeler hazırlayan AXA Sigorta, uzun yıllardır iş ortağı olduğu OYAK GRUP SİGORTA Reasürans Brokerliği ile birlikte, OYAK'ın Enerji Şirketlerinden TotalEnergies İstasyonları'nın Club TotalEnergies üyeleri için yeni bir kasko ürünü hazırladı.

Söz konusu kasko ürünü, çarpma-çarpışmadan hırsızlığa, doğal afet ve terör olaylarından kaynaklı hasarlardan anahtar kaybına, hatalı akaryakıt dolumundan kişisel eşyaya kadar geniş teminat ayrıcalıklılarıyla dikkat çekiyor.

Yeni kasko ürününden faydalanmak ise çok kolay. iOS ve Android telefonlardan TotalEnergies İstasyonları'na ait Club TotalEnergies mobil uygulamasını indirerek Club üyesi olan hususi tip araç, kamyonet ve kapalı kasa kamyonet sahipleri, uygulama üzerinden aldıkları kampanya kodu ile diledikleri AXA Sigorta acentesine başvurarak ürünü alabiliyor. Söz konusu kaskoyu yaptıranlar, Club TotalEnergies uygulaması üzerinden gerçekleştirdikleri ilk alışverişlerinde beş kat puanın yanı sıra 200 TL değerinde yakıt puan da kazanacaklar.

“Yenilikçi çözümlerimizle müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırıyoruz”

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, gerçekleştirdikleri iş birliği hakkında şunları söyledi: “AXA Sigorta olarak, müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıran yenilikçi çözümlerimizle fark yaratıyoruz. İnsan odaklı yaklaşımımızla, hayatın farklı alanlarında yaşayabilecekleri sorunlar karşısında müşterilerimiz için vazgeçilmez bir çözüm ortağı olma hedefi ile çalışıyoruz. TotalEnergies İstasyonları ile yaptığımız iş birliğiyle kasko sahiplerine farklı teminat ve avantajların yanı sıra, AXA Sigorta'nın deneyimli servis ağına kalitesini de sunmaktan oldukça memnunuz.”

“Güçlü iş birlikleriyle ilkleri hayata geçirmeye devam ediyoruz”

Yeni çıkardıkları kasko ürününün sektörler arası iş birliğinin önemli bir örneği olduğunu belirten GüzelEnerji Genel Müdürü Mahmut Çil ise, “Bugüne kadar birçok ilke imza atan TotalEnergies İstasyonları, sektördeki uzmanlığıyla yeni nesil çözümler geliştirmeye devam ediyor. Yeni ürünümüz ile sigorta alanında çok kapsamlı bir hizmeti hayata geçirmekten mutluluk duyuyoruz. AXA Sigorta ve OYAK GRUP SİGORTA Reasürans Brokerliği'nin uzmanlığını GüzelEnerji'nin deneyimiyle birleştiren çözümümüz alanında ilk olma özelliğini taşıyor. Farklı markaların ve sektörlerin sinerjisini taşıyan ürünümüz, müşterilerimizin yolculuklarına ve yaşamlarına güven katacak. Benzer iş birlikleri ve yenilikçi hizmetlerimizle müşterilerimize en iyi sunmaya ve sektörümüzü ileri taşımaya devam edeceğiz.” dedi.

“Müşterilerimizin her an yanındayız”

OYAK GRUP SİGORTA Reasürans Brokerliği Genel Müdür Vekili Alp Tanrıverdi de yaptığı açıklamada, “Türkiye'nin önde gelen sigorta brokerlerinden biri olarak bugüne kadar yaptığımız çalışmalarla sektörümüzün vizyoner oyuncularından biri olduğumuzu gösterdik. OYAK GRUP SİGORTA Reasürans Brokerliği olarak, uzman ekibimizle her türlü riske karşı sigorta şirketlerinden teklif alıyor, poliçe tanzim ediyor ve sigorta süreçlerinin her aşamasını yöneterek, bireysel ve kurumsal müşterilerimize tüm branşlarda sigorta çözümleri sunuyoruz. AXA Sigorta ve TotalEnergies İstasyonları ile başlattığımız iş birliğimiz de tüketicilerin değişen talep ve ihtiyaçlarına yönelik sunduğumuz yenilikçi bir çözüm. Biz de AXA Sigorta aracılığıyla Club TotalEnergies üyelerine sunduğumuz farklı teminatlar içeren kasko ürünü ile enerji sektöründe bir ilke imza attık. Önümüzdeki dönemde de iş ortaklarımızla müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik yeni ürün ve hizmetler geliştirmeyi sürdüreceğiz.” diye konuştu.

Küçük önlemler
büyük fark yaratır.

**Siber Risk Sigortası
fark yaratır.**



tsb.com.tr #SigortasızOlmaz



SOMPO



SOMPO

***Sompo Sigorta, 2024'ün
ilk 9 ayında %94 büyüdü***

Fahri Uğur

Sompo Sigorta Genel Müdürü

2024 yılında güçlü finansal sonuçları ve büyüme performansı ile öne çıkan Sompo Sigorta, müşteri odaklı stratejileri ve teknolojik yatırımları ile sektördeki konumunu pekiştirdi. 2024 yılının ilk 9 ayında %94'lük prim üretim artışı sağlayan Sompo Sigorta, müşteri odaklı stratejileri ve "Somponomi" kampanyası ile marka bilinirliğini güçlendirdi. 2025'te de oto sigortalarındaki güçlü konumunu pekiştirmeyi ve acente sayısını 5.000'e çıkarmayı hedefliyor.

Sompo Sigorta, 2024 yılının ilk üç çeyreğini güçlü bir finansal performansla tamamladı. Makroekonomik istikrarın artması ve enflasyonun düşüş eğilimine girmesi, sigorta sektörüne olumlu yansıdı. Bu durum hem büyümeyi hem de karlılığı destekleyici bir rol oynadı. Sektör genelinde prim üretimi %74 oranında artış gösterirken, Sompo Sigorta bu dönemde %94 prim artışı kaydederek, sektör ortalamasının üzerine çıkmayı başardı.

"2024 yılı ilk üç çeyreğinde %94 büyüme sağladık"

46 ülkede 80 bine yakın kişiye istihdam sağlayan dev bir grup olan Sompo Holding'in iştiraki olan Sompo Sigorta olarak, 2024 yılı ilk üç çeyreğinde %94 büyüme sağladıklarını belirten Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, şu açıklamalara yer verdi: "Bu performans, kasko sigortalarında sektördeki güçlü konumumuzu pekiştirmemizi sağladı. Oto sigortalarında da sektördeki konumumuzu güçlendirerek, fiyat rekabetinin yoğun olduğu ve karlılığın baskılandığı bir dönemde bile finansal gücümüzü muhafaza ettik. Ek olarak müşteri taleplerine yönelik sunduğumuz akıllı ve yenilikçi çözümlerle şirketin pazar payını genişlettik. Bu dönemde 2,5 milyon müşteriye hizmet sunarak, müşteri tabanımızı %16 oranında büyüttük."

2024'te olduğu gibi 2025'te de acente sayılarını artırmaya odaklanacaklarını belirten Uğur, şöyle devam etti: "2024 yılı finansal istikrarımızı artırdığımız bir yıl oldu. Özellikle yeni ürün portföyü ile 2024 sonunda 4.000 acentelik geniş bir ağı oluşturacağız. 2025 yılı boyunca da acente ağıımızı genişletmeye odaklanarak, ülke genelinde daha fazla müşteriye ulaşmayı hedefliyoruz. Acente sayımızı 2025'te 5.000'e çıkarmayı planlıyoruz."

Teknoloji ve dijital yatırımlarla güçleniyor

Sompo Sigorta, teknolojiye yaptığı yatırımlarla sektörde fark yaratıyor. "Whatsapp Hasar Hattı" ve "Kamerah Hasar Ödeme" gibi dijital çözümler ile hasar süreçlerinde %50 oranında hızlanma sağlayan marka, müşteri deneyimini önemli ölçüde iyileştiriyor. Bu yıl ise teknolojiye yönelik atılan adımlardan biri olarak İTÜ ARI Teknokent'te Sompo Teknoloji'yi faaliyete geçirdi. Yapay zeka ve veri analitiği gibi ileri teknolojilere odaklanarak sigortacılık süreçlerinde dönüşümü hızlandıracak projeler geliştirmeyi hedefliyor.

Teknoloji yatırımları, markanın sigorta sektöründe bir teknoloji lideri olarak konumunu pekiştirmesine katkı sağlarken; hayata geçen dijital çözümler sayesinde grup içindeki en başarılı uygulamalar arasında yer aldı ve diğer grup şirketleri için örnek bir model oluşturdu.

"Sompo Sigorta olarak, 2024'te de güçlü büyümemizi sürdürdük"

2024 yılını değerlendiren Uğur, konuyla ilgili şu ifadelerle yer verdi: "2024 yılı, Sompo Sigorta olarak müşteri odaklı yaklaşımımız ve teknoloji yatırımlarımız sayesinde sektördeki güçlü konumumuzu daha da ileriye taşıdığımız bir yıl oldu. Sompo Teknoloji'nin faaliyete geçmesiyle, sigorta süreçlerinde yenilikçi projeler geliştirmeye ve müşteri deneyiminde önemli iyileştirmeler sağlamaya başladık. Bu yıl elde ettiğimiz %94'lük prim üretim artışı, inovatif çözümlerimiz ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemin en somut göstergesidir. Önümüzdeki yıl da büyümemizi sürdürmek ve daha geniş bir acente ağı ile hizmet sunmak için aynı kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz."

'Somponomi' ile akıllı seçimlere güçlü bir vurgu: "Kaskoda aklın yolu"

Sompo Sigorta, son olarak kasko sigortalarındaki liderliğini ve müşteri odaklı stratejilerini vurgulayan yeni iletişim kampanyası "Somponomi" ile dikkat çekti. Sigortacılıkta bireylerin kaliteli hizmet ve uzun vadeli değer arasındaki en uygun dengeyi aradığı, rasyonel açıdan mantıklı karar verme sürecini ifade eden Somponomi kavramı, sigortada bilinçli ve değer odaklı seçimler yapmayı vurguluyor. Bu kampanya, sigortacılığın tüketici gözündeki önemini vurgulamak ve bilinçli sigorta tercihlerinin hayatı nasıl kolaylaştırdığını anlatmak için "iyi hizmet, doğru karar" ana teması ile işlendi. Şirket, bu kampanya ile hem marka sadakatini pekiştirmeyi hem de sigorta penetrasyonunu artırmayı amaçladı. 2024 yılı boyunca yürütülen iletişim stratejileri ve müşteri odaklı çalışmalar, markanın sektördeki konumunu güçlendirdi ve tüketici nezdinde daha erişilebilir hale gelmesini sağladı. "Önümüzdeki dönemde de yenilikçi projeler geliştirmeye devam edeceğiz"

2024 yılında müşteri odaklı stratejilerini ve yenilikçi kampanyalarını başarıyla hayata geçirdiklerini belirten Sompo Sigorta Pazarlama Başkanı Onat Dalaş ise "Somponomi kampanyamızla, sigortacılıkta akıllı seçimlerin ve doğru kararların gücünü vurgulayarak, markamızın gücünü ve bilinirliğini artırmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak ve sigorta alanındaki liderliğimizi pekiştirmek için yenilikçi projeler geliştirmeye ve markamıza yatırım yapmaya devam edeceğiz" dedi.

2025'te büyüme ve liderlik hedeflerini güçlendiriyor

Sompo Sigorta, genel olarak sermaye yeterliliği ve teknik fiyatlamanın ön plana çıkacağı bir dönem olarak öngörülen 2025 yılında da oto sigortalarındaki öncülüğünü sürdürmeyi hedeflerken, kurumsal sigorta ve sağlık segmentindeki pazar payını da artırmayı amaçlıyor.

DASK 6. Kısa Film Yarışması Sonuçlandı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun bu yıl altıncısını gerçekleştirdiği kısa film yarışması sonuçlandı. "Keşke Demeden" temasıyla düzenlenen yarışmada Ahmet Burak Açıkgöz "Denge" filmiyle birinci, Ali Can Öztürk "Zamanında" filmiyle ikinci, Bayram Orak "Yıkımın Ardından Umut" filmiyle üçüncü oldu. Yarışmanın web sitesinde yapılan oylama ise, Halk Oylaması Ödülü'nü kazanan filmi belirledi.

"Keşke Demeden" temasını en iyi anlatan filmler belli oldu

Ülkemizin deprem gerçeğini ve Zorunlu Deprem Sigortası'nın önemini her fırsatta ve tüm iletişim kanalları aracılığı ile hatırlatan DASK, tüm vatandaşları "Keşke Demeden" temalı kısa filmleri ile DASK Kısa Film Yarışması'na katılmaya davet etti.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun "Keşke Demeden" temasıyla bu yıl altıncısını gerçekleştirdiği kısa film yarışmasında Ahmet Burak Açıkgöz "Denge" filmiyle birinci, Ali Can Öztürk "Zamanında" filmiyle ikinci, Bayram Orak "Yıkımın Ardından Umut" filmiyle üçüncü oldu. Ramazan Yakut "Mozaik Yaşam" filmi ile Halk Oylaması Ödülü'nün sahibi oldu.

DASK Koordinatörü Erdal Turgut yarışmanın gördüğü ilgiden duyduğu memnuniyeti belirterek "Bu yıl altıncısını düzenlediğimiz yarışmamıza birbirinden değerli filmler başvurdu. Deprem ve Zorunlu Deprem Sigortası konusundaki duyarlılığı artırmak için birçok proje yürütüyoruz. Bu amaçla yürüttüğümüz çalışmalarından biri olan kısa film yarışmamıza katılarak bilinçlendirme çalışmalarımıza destek olan tüm vatandaşlarımıza teşekkür ediyoruz" dedi.

Yarışmada dereceye girenleri Türkiye Deprem Vakfı ve T-Rupt Teknoloji A.Ş. yönetim kurulu üyesi Prof. Dr. Mustafa Erdik, Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, Yönetmen İlker Canıklıgil, Marmara Üniversitesi Film Tasarımı ve Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Yüce Sayılğan ve Köşe Yazarı Noyan Doğan'ın yer aldığı jüri belirledi.





**Tıkır tıkır işleyen sistem
durmasın diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.

Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr

Ersin Tüvar

Ankara Sigorta
Genel Müdürü

Ankara Sigorta, Güçlü 3. Çeyrek Sonuçlarını Açıkladı

Sene sonuna yaklaşırken, Ankara Sigorta sektör ortalamasının üstünde olan üçüncü çeyrek mali sonuçlarını paylaştı. Eylül sonu itibarıyla şirket karı 1.8 Milyar TL'ye ulaştı.

Sektör ortalamasının üstünde büyüme sergileyen Ankara Sigorta; 30.09.2024 itibarıyla vergi öncesi 1,8 milyar TL, vergi sonrası ise 1 milyar 283 milyon TL net kar elde etti. 2023 yıl sonu itibarıyla 913 milyon TL olan öz sermayesini, 2,1 milyar TL seviyesinde gerçekleştirerek öz sermaye karlılık oranını yüzde 140 oranında yükseltti. Ankara Sigorta, elde edilen kar ve sermaye oranı ile son çeyreğe son derece güçlü bir mali bünye ile giriyor.

Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre; net karını yüzde 297 arttıran Ankara Sigorta, teknik karda ise yüzde %504 büyüme gerçekleştirdi. Aktif büyüklükte 12,4 milyar TL'ye ulaşarak, yılsonuna göre %84 artış gösterdi. Geçen yıl %7 olan teknik karlılık oranını %24 seviyesine yükselten Ankara Sigorta sektör ortalamasının çok üzerinde bir teknik karlılık oranı kaydetti.

“Doğru adımlar attık”

Üçüncü çeyrek verilerini değerlendirirken attıkları doğru adımlar ile yıl sonu hedeflerine ulaşmanın çok yakın olduğunu belirten Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin TÜVAR, “Gösterdiğimiz güçlü performans, bize sektör dinamiklerini doğru analiz ettiğimizi ve büyüme konusunda attığımız adımların doğru olduğunu gösteriyor. Hep önem verdiğim ve ısrarla savunduğum; dinamik ekibimizin özverili çalışması, dijitalleşme adına yaptığımız çalışmalar ve yatırımlar, sahada iş ortaklarımız ile güçlü iletişimimiz ve özellikle hasar süreçlerinde yaptığımız iyileştirmelerin bu başarıda çok önemli etkisi var.” dedi.

“Müşterilerimize daha kapsamlı ve esnek çözümler sunacağız”

Son dönemde sektöre kazandırdıkları ürünlerle adından sıkça bahsettiren Ankara Sigorta ürün portföyünü genişletmeye 2025 yılında da devam edecek. Konuyla ilgili Ersin TÜVAR, “İş ortaklarımızdan gelen geri bildirim ve taleplere son derece önem veriyor, ürün portföyümüzü bunlar ışığında oluşturmaya özen gösteriyoruz. Yeni ürünlerimiz ve mevcut ürünlerimizde yapmış olduğumuz iyileştirmelerin karlılığımız üzerinde doğrudan etkisi oldu. Bu sebeple farklı branşlarda kişiselleştirilmiş ürünleri 2025 yılında portföyümüze dahil ederek müşterilerimize daha kapsamlı ve esnek çözümler sunmayı ve ürünlerimizle müşterilerimizin her anında yanında olmayı hedefliyoruz. Yıl sonuna yaklaşıyoruz, son çeyrekte de yine aynı başarıyı göstererek hedeflerimize ulaşacağımıza dair inancım tam. Bu başarıda emeği geçen başta sevgili ekibim ve sahada bize destek veren değerli iş ortaklarımız olmak üzere tüm emeği geçenlere şimdiden teşekkürü bir borç bilirim” dedi.



Unico Sigorta, Acente İletişim Günleri kapsamında İzmir'deydi

Unico Sigorta, “Güçlü İletişim, Sürekli Gelişim” yaklaşımı çerçevesinde Temmuz ayından bu yana düzenlediği acente iletişim günleri buluşmalarına bir yenisini daha ekledi. Unico Sigorta yöneticileri 15 Ekim Salı günü İzmir Urla'da Ege Bölgesi Acenteleriyle bir araya geldi.

“Güçlü iletişim, sürekli gelişim” yaklaşımını benimseyen Unico Sigorta, iş ortaklarını merkeze alan yaklaşımıyla paydaşlarıyla sürekli iletişim kurarak, verimliliğini artırmayı ve sektördeki yerini güçlendirmeyi sürdürüyor. Bu doğrultuda, Temmuz ayından bu yana Türkiye'nin farklı şehirlerinde düzenlenen Acente İletişim Günleri kapsamında İzmir, Aydın, Denizli, Manisa, Muğla, Uşak illerinden gelen Ege Bölgesi Acenteleriyle buluştu.

İzmir Urla'da keyif dolu açık hava ortamında gerçekleştirilen acente toplantısında, hem şirketin hem de sigorta sektörünün performansı ve geleceği hakkında bilgiler paylaşıldı. Unico Sigorta yöneticilerinin ve acentelerin bir araya gelerek birebir iletişim kurma fırsatı bulduğu etkinlikte acentelerin sorularına yanıtlar verildi ve sektörel bilgi alışverişi yapıldı. Samimi ve keyif dolu bir atmosferde geçen bu buluşma, hem verimliliğini artırma hedefini hem de gelecekteki başarılarla birlikte yürüme kararlılığını bir kez daha vurguladı.

Acentelerin geri bildirimlerini dikkate alarak, hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için sürekli olarak kendini yenileyen Unico Sigorta, sektörün ihtiyaçlarına uygun stratejiler geliştirmeyi sürdürüyor. Böylece, hem acenteleri hem de son kullanıcılar için daha etkili ve yenilikçi çözümler sunuyor.

Unico Sigorta Satış Direktörü Barış Tabakoğlu İzmir'de düzenlenen Acente İletişim Günleri'ne ilişkin görüşlerini şu şekilde dile getirdi:

“Acente İletişim Günleri, acentelerimizle güçlü ve sürdürülebilir bir iletişim kurmamıza olanak tanıyor. Ege Bölgesi'ndeki iş ortaklarımızla bir araya gelerek sektördeki yenilikler ve gelişmeler üzerine verimli bir bilgi alışverişinde bulunduk. Acentelerimizin ihtiyaçlarını daha iyi anlayarak, etkili çözümler üretebilmemize imkan sunan bu etkinlikler, aynı zamanda potansiyel iş birliği fırsatlarını yüz yüze değerlendirmemize de olanak tanıyor. İletişimi her zaman başarısının anahtarı olarak görüyor ve iş ortaklarımızla kurulan sağlam ilişkilerin ve Unico Sigorta'nın gücünü daha da pekiştirdiğine inanıyoruz.

Sağlıklı gelecek, güvenli bugünler için doğru tercih Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın avantajları saymakla bitmiyor!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortamız ile hemen tanışmak ve detaylı bilgi almak için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

Psikolojik
Destek

Prim:
2.500 TL

Diş Bakım
Paketi

Check - up

**1 Ekim-
31 Aralık**
2024 Tarihleri
Arasında

Bitdefender
Koruma
Paketi

Diyetisyen

* 0-70 yaş arası herkes Türk Nippon Sigorta güvencesinde.

* Sağlık sigortaları risk kabul esaslarımıza bağlı olarak bazı kişilere teklif verilemeyebilir. Detaylı bilgiye www.turknippon.com.tr veya (444 88 67) numaradan ulaşabilirsiniz.



444 88 67 turknippon.com TurkNippon @turknippon @turknipponsigorta Türk Nippon Sigorta



AXA Türkiye, 2026 Hedeflerini Açıkladı!

AXA Türkiye, İstanbul acente ve brokerleri ile iş ortaklarını ağırladığı toplantı organizasyonunda 2024 yılını değerlendirdi, 2026 yılı hedeflerini paylaştı. Atatürk Kültür Merkezi'nde gerçekleşen toplantıya katılan 1.100'ün üzerinde iş ortağı, AXA Türkiye'nin stratejik vizyonunu ve teknolojik yatırımlarını dinleme fırsatı buldu.

130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Türkiye, İstanbul Atatürk Kültür Merkezi'nde iş ortakları ile bir araya geldi. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken toplantı esnasında gerçekleştirdiği sunumda 2024 sonunda ulaşmayı hedeflediği finansal verileri şu kelimelerle aktardı:

"Şu an öz sermayesi 5.7 Milyar TL'ye ulaşan bir AXA Türkiye var. Sermaye yeterlilik oranımız sektör ortalamasının üzerinde %153 seviyelerinde, 2024 sonu itibarıyla AXA Sigorta'da 65 Milyar TL toplam prim büyüklüğüne, AXA Hayat ve Emeklilik'te ise 10 Milyar TL fon büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyoruz. Aktif müşteri sayımız ise 4 Milyon'a ulaşacak. İş ortaklarımız bizim için çok değerli, gücümüze güç katıyorlar. Böylesine güçlü bir yapının elbette ki geleceğe yönelik yüksek hedefleri var. 2026 yılı için çok daha büyük bir finansal başarı elde edebileceğimize inanıyoruz; prim büyüklüğümüz 2 Milyar Euro'yu aşacak. Kâr hedefimiz ise 100 Milyon Euro'nun üzerinde. Hayat ve Emeklilik fon büyüklüğümüz 25 Milyar TL'yi aşacak, BES yaşayan sözleşme hedefimiz 100 Bin adedin, OKS yaşayan sertifika hedefimiz ise 250 Bin adedin üzerinde. Aktif müşteri sayımız ile 4.5 Milyon'a ulaşacağız."

Geleceğe hazır olmak gerektiğine uzun yıllardır dikkat çeken AXA Türkiye, sade, farklı ve düşündürten bir soru ile iş ortaklarıyla vizyonunu paylaştı: "Gelecek Neden Bir Risk Olsun Ki?"

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken toplantı esnasında gerçekleştirdiği sunumda, dünyanın her geçen gün değiştiği bir ortamda, Ar-Ge çalışmalarına yatırım yapan, teknolojik anlamda alt yapısını geliştiren markaların ilerleyen dönemlerde daha da öne çıkacağına değindi. Tüm olasılıklara karşı şimdiden ilerlemenin herkese fayda sağlayabileceğine inandıklarını dile getiren Ölken, marka olarak bugünden gerekli tüm hazırlıkları gerçekleştirdiklerini, gelecekte oluşabilecek yeni risk ve hassasiyetlere "Gelecek Neden Bir Risk Olsun Ki?" bakış açısıyla odaklandıklarını belirtti.

Toplantı esnasında, Veri ve Veri Teknolojileri Uzmanı ve Yazar Akan Abdula, hem gelecek risklerini katılımcılar ile geniş bir perspektifte paylaştı hem de gelecek dönem mega trendlerini ve bu trendlerin tüketicilere yansımalarını ele aldı.

Tam da Sigortacı Olma Zamanı!

Birbirine bağlı ve öngörülemeyen risklerin olduğu yeni dünyada, korumaya duyulan ihtiyacın daha da önemli bir misyon haline geldiğine dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Ölken, "Dünya değişiyor ve dönüşüyor. Bizim de aynı şekilde evrilmemiz gerek. Önümüzdeki 10 yıl içinde, dünyanın her noktasında biz sigortacılar başta olmak üzere, hizmet sağlayıcılar ve perakendeciler ilk defa beş farklı jenerasyona aynı anda ürün ve hizmet sağlayacağız. AXA Türkiye olarak bu 5 farklı jenerasyona hizmetlerimizi nasıl sunmamız gerektiğine dair çalışmalarımıza şimdiden başladık. Gelecek kurgumuzu, araştırma ve verilere dayanan verimli bir süreç üzerine inşa ediyoruz. Amacımız, tüm müşterilerimiz için her geçen gün katma değer yaratan bir sigortacı olmak. Yapılan araştırmalar küresel ısınma ve iklim değişikliğinin 2024 yılı sonrasında artık sıradan risklere dönüşeceğini söylüyor. Bu risklerin sigorta primlerini artırması kaçınılmaz. Önümüzde çok kompleks bir risk kümesi var, belirsizlik çok fazla. Biz, yeni ihtiyaçlara göre şekillenecek yeni ürünler ile hizmet vermeye ve ürün geliştirmeye her zaman hazırız. Profesyonel sigortacılar olarak bu dönüşümleri bir fırsat olarak görmeli; fiyatlama, iş kabul, önleyici sigortalılık gibi kavramları yatırımla destekleyip sigortalılarımızı geleceğe hazırlamalıyız. Bütün bu karmaşaya, bizi bekleyen mega trendlere, kompleks kurguya rağmen riski ve belirsizliği en iyi ancak biz sigortacılar yönetebiliriz. Bu sebeple "Tam da sigortacı olma zamanı!" diye düşünüyorum." dedi.

Bu yıl Haziran ayında dijital dönüşüm ve müşteri memnuniyeti alanındaki liderliğini bir adım ileriye taşıyarak, sigortacılık iş, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen AXAGPT'yi çalışanlarının kullanımına sunmaya hazırlandığını açıklayan AXA Türkiye, gerçekleştirdiği toplantıda kurum içinde "YAVER" olarak adlandırdıkları AXAGPT'nin demo sürümünü de ilk kez katılımcılar ile paylaştı. Sektörde bir ilk olan uygulama sayesinde yapay zekâ teknolojisi iş süreçlerinde kullanılmaya başlanarak, veriye dayalı bilgiye daha hızlı ve etkili ulaşarak hem çalışan hem de acente deneyimi üst seviyelere taşınacak.

Toplantının son bölümünde, AXA Türkiye sponsorluğunda Tuluğhan Tekelioğlu tarafından hazırlanan "Sular Bulanmadan" belgeselinin ilk gösterimi de gerçekleştirildi. Belgesel hakkındaki kısa değerlendirmesini paylaşan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken: "AXA Grubu, yeşil yatırımlarını artırarak ve çevresel riskleri en aza indirerek, iklim değişikliğine karşı küresel mücadelenin öncüsü olmaya ve dünyayı sigortalı hale getirmeye devam ediyor. Bunu yaparken toplumun dikkatini bu konulara çekmek ve tetikte olmalarını sağlamak hep gündemimizde. Biz de bu sebeple Tuluğhan Tekelioğlu tarafından hazırlanan iklim, su, sürdürülebilir tarım konularına dikkat çeken "Sular Bulanmadan" belgeseline destek verdik. Toplumda geleceğin riskleri konusunda farkındalık yaratıp, insanları harekete geçirebilirsek ne mutlu bize." dedi.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken: Tam da Sigortacı Olma Zamanı



Antalya Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde SigortaAcentesi.com Tanıtıldı!

Geleneksel Antalya Sigorta Fuarı ve Kongresi, bu yıl 3-5 Ekim 2024 tarihleri arasında Nest Kongre Merkezi'nde gerçekleşti. Fuarın en dikkat çeken yeniliklerinden biri, RS Otomotiv Grubu'nun sigorta sektörüne sunduğu yeni ve inovatif çözüm SigortaAcentesi.com platformunun tanıtımı oldu. Yoğun ilgi gören bu lansman, RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı ve RS Otomotiv Grubu Teknolojiden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi, aynı zamanda SigortaAcentesi.com Genel Müdürü Bilal Türkmen tarafından gerçekleştirildi.

Acentelerin dijitale açılan köprüsü olacak

RS Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, platformun önemine şu sözlerle dikkat çekti:

"SigortaAcentesi.com, acentelerimizin dijital dünyada güçlü bir varlık göstermelerine imkân tanıyan bir köprü. Amacımız, onların müşteri portföylerini koruyarak dijital rekabet karşısında konumlarını güçlendirmek."

Tanıtım sırasında, SigortaAcentesi.com'un bir acente ya da broker olmadığını, aksine sigorta acenteleriyle dijital kanallar aracılığıyla sigorta almak isteyen müşterileri buluşturan tarafsız bir platform olduğunu altı çizildi. Dijitalleşen dünyada sigorta acentelerinin rekabet gücünü artırmak ve dijital kanallardan yeni müşteriler kazandırmak, platformun misyonu olarak öne çıkıyor.

SigortaAcentesi.com Genel Müdürü Bilal Türkmen ise yaptığı konuşmada şu ifadeleri kullandı: "Dijital kanalların sigorta sektöründeki payı hızla büyüyor. SigortaAcentesi.com, acentelerimizin bu büyüyen dijital pazardan hak ettikleri payı almalarını sağlamak ve onları dijital rakiplerle rekabet edecek güce kavuşturmak için geliştirildi."

Acentelere ek gelir fırsatı

RS Otomotiv Grubu'nun desteğiyle platforma üye olan acenteler, sigorta hizmetlerinin yanı sıra mevzuata uygun ek gelir fırsatlarından da yararlanabiliyor. Bu yeni gelir modelleri, acentelerin müşteri portföylerini genişletme ve dijital dönüşüme uyum sağlama yolunda önemli bir adım olarak öne çıkıyor.

Dijital rekabete karşı güç birliği

Bilal Türkmen, dijital rakiplerin acentelere oranla 400 kat daha büyük pazarlama bütçelerine sahip olduğuna vurgu yaparak şunları ekledi: "SigortaAcentesi.com, acentelerimizin kaynaklarını bir araya getirerek bu devasa bütçe farkını dengelemeyi ve hatta aşmayı hedefliyor. Gelecek dönemlerde, acentelerimize sunduğumuz hizmet yelpazesini daha da genişletmeyi planlıyoruz."

Sigorta sektöründen büyük ilgi

SigortaAcentesi.com'un tanıtımı, fuara katılan sigorta sektörü profesyonelleri ve acenteler tarafından büyük bir heyecanla karşılandı. Dijitalleşme çağında sigorta acentelerine yeni fırsatlar sunan bu platform, sigorta sektörünün ve acentelerin geleceği için önemli bir adım olarak değerlendirildi ve fuar süresince çok sayıda acente, üye olarak bu platforma olan inancını ortaya koydu.

SigortaAcentesi



EN İYİSİ NEOVA'YA İŞ YERİ SİGORTASI YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



Millî Reasürans 95. Yaşını Kutladı

Türkiye’de sigortacılık sektörünün gelişmesine uzun yıllardır katkı sağlayan Millî Reasürans 95’inci yaşını görkemli bir organizasyon ile kutladı. İstanbul Peninsula Hotel’de gerçekleşen etkinliğe SEDDK, TSB, BASİSEN, T. İş Bankası, Trakya Yatırım Holding, Sigorta Şirketleri, Brokerlerin üst düzey yöneticilerinin yanı sıra, Sektör Dernek ve Vakıfları temsilcileri ile akademisyenlerden oluşan çok sayıda misafir katıldı. Organizasyonda konuşan Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, “Sigortacılık sektöründe ilklere imza attığımız yolculuğumuzda güçlü mali yapımızı korumak, paydaşlarımızla uzun yıllara ve güvene dayalı ilişkiler kurabilmek, her koşulda sektörün yanında olmak, ülkemizin geleceğine yatırım yapmak başarımızdaki en önemli anahtarlar oldu” dedi.

Uzun vadeli ve sağlam temellere dayalı iş ilişkilerini sürdürmedeki başarısı ve değişen koşullarına hızla uyum sağlama becerisiyle, bulunduğu coğrafyanın önemli oyuncularından biri haline gelen Milli Reasürans, 95 yıldır sigortacılık sektörüne ve ülke ekonomisine katkı sunmaya devam ediyor. Güçlü mali yapısı ve sektör lideri olma sorumluluğuyla Türkiye sigortacılık sektörünün lider konumundaki Millî Reasürans, bu bilinçle 95'inci yaşını görkemli bir gece ile kutladı. Geceye, SEDDK Başkanı Davut Menteş, Banka-Finans ve Sigorta İşçileri Sendikası (BASİSEN) yöneticileri, Türkiye İş Bankası yetkilileri, Trakya Yatırım Holding AŞ Yöneticileri ve TSB (Türkiye Sigorta Birliği) katıldı. Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir 95'inci yıla özel yaptığı açıklamada "Dünya'da yaşanan ekonomik buhranın gölgesinde ve ülkenin mütevazı olanaklarıyla kurulan Millî Reasürans, faaliyette bulunduğu süre boyunca ülkemizde sigortacılığa yön vererek, sektörün öncü kuruluşu niteliğini daima korudu. 95 yıl boyunca, ülkenin ve sektörün yararını azami ölçüde gözetmeyi başlıca ilke edinen Şirketimiz bugün 15 milyar TL'ye yaklaşan, dünya ölçeğinde de azımsanamayacak sermayesiyle, yalnızca yurt içinde değil genel müdürlük ve Singapur şubesi aracılığıyla yurt dışında da onlarca şirkete kapasite sağlıyor. Sigortacılık sektöründe ilklere imza attığımız yolculuğumuzda güçlü mali yapımızı korumak, paydaşlarımızla uzun yıllara ve güvene dayalı ilişkiler kurabilmek, her koşulda sektörün yanında olmak, ülkemizin geleceğine yatırım yapmak başarımızdaki en önemli anahtarlar oldu" dedi.

Kültür ve Sanat Alanında Önemli Projeler Geliştirildi

Fikret Utku Özdemir Millî Reasürans'ın sektöre verdiği ekonomik desteğin yanında, kültür sanat alanında da önemli projelere imza attığını belirterek, "Çağdaş sanat alanında akredite bir kurum niteliğini kazanan ve bu yıl 30. yaşını kutlayan Millî Reasürans Sanat Galerisi ev sahipliği yaptığı sergilerin yanı sıra yayımladığı sergi kitaplarıyla da bir bellek oluşturmaya devam ediyor. İlk konserini bundan 28 yıl önce veren Millî Reasürans Oda Orkestrası ise düzenli konser dizilerine ek olarak çeşitli ulusal ve uluslararası müzik festivallerine de iştirak ediyor, yaşamımıza anlam katıyor. Kadın çalışanlarımız için gözetilen politikalar ve cinsiyet eşitliğine yönelik uygulamalarımız ile Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) tarafından verilen "Fırsat Eşitliği Modeli" (FEM) sertifikasını almaya hak kazanmış bulunuyoruz. 35 yıldır düzenlemekte olduğumuz ve yurt içi ve yurt dışından onlarca oyuncu ve yüzlerce izleyicinin katıldığı "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası" dünyada bir benzeri daha olmayan başarılı bir etkinlik. Dünyanın baş döndürücü bir hızla dönüştüğü şu günlerde Şirketimizi ikinci yüzyılına hazırlarken yaşamımıza giren yeni risk ve kavramlara uyumlu hale gelmek üzere hummalı bir dönüşüm çabası içerisindeyiz. Süreçlerimizi, organizasyon yapımızı, teknoloji ile olan ilişkimizi gözden geçirip yeniden kurgularken giriştiğimiz dönüşümün ilk adımını Şirket merkezimizi günün koşullarına daha uygun fiziki koşullar sağlayan İş Kuleleri'ne taşıyarak attık. Dönüşüm yolculuğumuza yeni adımlarla devam ediyoruz" dedi.

Bu anlamlı organizasyonun anısına Millî Reasürans Sanat Galerisi'nde önemli sergilere imza atmış İlhan Sayın'ın "İncir Ağacı" isimli sergisinde yer alan "Dağ Yolu" ve Türkiye'deki ilk kişisel sergisini gerçekleştiren Yaprak Akıncı'nın "Minus" isimli sergisinde yer alan "293" isimli eserleri özel olarak seçilerek sınırlı sayıda üretilen baskılar misafirlere hediye edildi.





Fırat Kuruca
AgeSA Genel Müdürü

AgeSA BES ve Hayat Sigortasında Liderliğini Pekiştirdi

AgeSA, 2024 yılının üçüncü çeyreğini de büyüme ile kapattı. Bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 89 büyüyen AgeSA, BES'te 209 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştı. Şirketin, net kârı ise 2.0 milyar TL oldu.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, 2024 yılı üçüncü çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. BES'te istikrarlı büyümesini sürdüren AgeSA, 209 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştı. Gönüllü BES'te sektör liderliği konumunu güçlendiren AgeSA, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 78 büyüdü. Hayat ve ferdi kaza üretiminde prim üretimine göre liderliğini koruyan AgeSA, geçen yıla göre yüzde 98 büyüyerek 10.3 milyar TL prim üretimine ulaştı. Yasal Finansal Raporlama Standartları'na (SFRS) göre, şirketin 2024 üçüncü çeyrek net dönem kârı ise 2.0 milyar TL olarak gerçekleşti.

Yılın ilk 9 ayında elde ettikleri başarıyı değerlendiren AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, "Yılın ilk aylarından itibaren hem gönüllü BES'te fon büyüklüğü bazında hem de hayat sigortalarında prim üretiminde liderliğimizi sürdürdük. Türkiye'de sigorta bilincinin artmasına ve sektörün gelişimine öncülük ederken çoklu ve farklılaşan dağıtım kanalı modelimiz ile birlikte üretimlerimizi artırarak liderliğimizi pekiştirdik. Dijital dünyanın taleplerine cevap veren ürün ve hizmetler geliştirdik. BES fon büyüklüğümüzü yüzde 78 oranında artırarak 209 milyar TL'ye ulaştık ve fon büyüklüğü bazında sektör liderliğimizi koruduk. Hayat sigortası pazarında yüzde 14.4 ile pazar liderliğimizi korurken son 5 yıldır sürdürdüğümüz istikrarlı büyümemizi de devam ettirdik. Bizim işimizin özünde iyilik var. İnsanların kendilerini, sevdiklerini ve geleceklerini güvence altına almalarını sağlıyoruz. Bunun için farklı riskleri kapsayan, esnek ve yenilikçi ürünlerimizle müşterilerimizin hayatına değer katıyoruz. Sunduğumuz yüksek performanslı yatırım fonları, herkese uygun fon danışmanlığı hizmetleri ve geniş fon çeşitliliğiyle sektöre öncülük ediyoruz. Önümüzdeki dönemde de sürdürülebilir büyüme stratejimizle sektörün geleceğini şekillendirirken, müşterilerimizin "iyi ki" diyebilmeleri için hep daha iyisini sunmaya ve onların yanında olmaya devam edeceğiz." ifadelerini kullandı.

Bir
MAGDEBURGER
Mutluluk Hikayesi

Tamamla **MAG**

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

%30'a varan
fiyat avantajı. :)

∞
Sınırsız mutluluk için
Magdeburger'den sınırsız
hizmet teminatı!

İhtiyacımıza
en uygun
paketler burada!




Sağlık
giderlerinden
kalan fark tutarını
teminat altına
aldık.



 **Magdeburger
Sigorta**

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!





**Erol
Öztürkoğlu**
HDI Fibaemeklilik
Genel Müdürü

HDI Fibaemeklilik'in 2024 Acenteler Toplantısı Kıbrıs'ta Gerçekleşti

HDI Fibaemeklilik, 2024 Acenteler Toplantısı'nın ikincisini 23 Ekim'de Kıbrıs'ta Concorde Luxury Resort'ta gerçekleştirdi. "Hayat İçin Sahnedeyiz" temasıyla düzenlenen toplantıya 2024'te başarılı olan Elmas, Yakut ve Zümrüt segmentlerinden acenteler katılırken 2025 yılı hedefleri, emeklilik ve hayat sektörü ile şirket rakamları paylaşıldı.

Uluslararası sigortacılık deneyimi, güçlü teknolojik altyapısı ve müşteri memnuniyetine odaklanan bakış açısıyla 12 yılı aşkın süredir çalışmalarını sürdüren HDI Fibaemeklilik, 23 Ekim'de üst segment acenteleriyle Kıbrıs Concorde Luxury Resort'ta "Hayat İçin Sahnedeyiz" temasıyla bir araya geldi. 2024'te başarılı olan Elmas, Yakut ve Zümrüt segmentlerinden acentelerin katıldığı etkinlikte sigorta sektöründeki gelişmelere ve şirketin 2024 yılı performansına ilişkin bilgi verilirken, gelecek yılın hedefleri ele alındı. Etkinlikte ayrıca finans sektörünün önemli isimleriyle bir panel gerçekleştirildi.

HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, Genel Müdür Yardımcısı Erhan İleri, şirket yöneticileri ve acentelerin katıldığı etkinlik, Öztürkoglu'nun açılış konuşması ve sunumuyla başladı. HDI Fibaemeklilik'in sektörde ilk 10 şirket arasında yer aldığını ve önümüzdeki yıl acenteler kanalıyla prim üretiminin yüzde 100'ün üzerinde büyümesini hedeflediklerini söyleyen Öztürkoglu, HDI Fibaemeklilik'in hayat sigortalarında 2 milyar TL üretimle Ağustos 2024 itibarıyla yüzde 2.89 pazar payına sahip olduğunu, BES fon büyüklüğünün ise Eylül 2024 itibarıyla yüzde 45 büyümeyle 19,8 milyar TL'ye ulaştığını ifade etti.

Gelecek nesillerin güvenli bir hayat sürmesi için son derece önemli olan 18 yaş altı BES sözleşme adedinde de sektörde 9. sırada yer aldıklarını dile getiren Öztürkoglu, cinsiyet eşitliği kapsamında kadın acenteleri ve projelerini desteklemeye devam edeceklerini belirtti. 2025 yılının son çeyreğinde hayata geçmesi beklenen Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin önemine de değinerek, TES ile sektörün çok daha hızlı büyümesini beklediklerini ifade etti.

Etkinlikte ekonomi ve finans sektörlerinin önde gelen isimleri "Güncel Piyasalar ve BES Üzerine Sohbetler" panelinde bir araya geldi. Sektördeki deneyimi ve akademik katkılarıyla tanınan Dr. Barış Esen'in moderatörlüğünü üstlendiği panelde, ekonomi ve finans politikalarına yönelik çalışmalarıyla bilinen Prof. Dr. Sadi Uzunoglu ve günümüz piyasa analizleri ve ekonomiye dair yorumlarıyla geniş bir takipçi kitlesine sahip ekonomist Mert Yılmaz, BES'in Türkiye ekonomisindeki rolünü, BES fonlarının performansını ve gelişen piyasalarda sistemin nasıl daha etkili hale getirilebileceğini tartıştı.

"Müşterilerimizin refah içinde bir hayat sürmesini önemsiyoruz"

Acenteler aracılığıyla daha fazla kişiye ulaşarak bireylerin geleceklerini güvence altına almalarını sağlamak için çalıştıklarını söyleyen HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, "Gücümüzü dinamik ve yenilikçi bakış açımızdan, 12 yılı aşkın tecrübemizden, iş ortaklarımız ve acentelerimizle kurduğumuz birliktelikten alıyoruz. Müşterilerimizin refah içinde bir hayat sürmesini önemsiyoruz ve acentelerimiz bağıyla onların hayatlarına dokunabiliyoruz. Müşterilerimizin ömür boyu güven duyarak yanlarında hissedecekleri bir şirket olmamızda, kurum kültürümüzün yanı sıra acentelerimiz ve iş ortaklarımızla kurduğumuz güç birliğimizin payı çok büyük. HDI Fibaemeklilik olarak sürdürülebilir iş modellerimizle birlikte büyümeye, daha fazla kişiye ulaşmaya ve onların geleceğe güvenle bakmalarını sağlamaya devam edeceğiz" dedi.



Serkan Uğraş
Kaygalak

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü 242 Milyar TL Seviyesine Ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2024 yılının üçüncü çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon büyüklüğü 200 milyar TL'yi aşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yüzde 68 oranında artırdı.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, 2024 yılının üçüncü çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede,

"Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörleri 2024 yılında da büyümeye devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 30 Eylül 2024 tarihli verilerine göre, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) toplam fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 49,7 oranında artarak 200 milyar TL'yi, katılımcı sayımız ise yüzde 6,3 oranında büyüyerek 3 milyonu aştı. Bunun yanı sıra Şirketimiz, sayısı 1,5 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 11 milyar TL'ye ulaşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutarı ile her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini yılın üçüncü çeyreğinde de sürdürdü. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2024 yılının ilk 9 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 81,9 artarak 8,7 milyar TL'yi aştı. Aktif büyüklüğümüz 242 milyar TL, özkaynaklarımız ise 8,3 milyar TL seviyesinde gerçekleşti" dedi.

"Entegre Sürdürülebilirlik Raporumuz, Uluslararası Entegre Raporlama Çerçevesine uygun olarak hazırlandı"

Kaygalak sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu çeyrekte geçtiğimiz 3 yıl boyunca yayımladığımız sürdürülebilirlik raporlarının ardından, İlk Entegre Sürdürülebilirlik Raporumuzu yayımladık. Raporumuzda, değer yaratma süreci kapsamında şirketimizin sürdürülebilirlik yaklaşımını, stratejilerini, hedeflerini ve performansını ele aldık. Bu yıl hazırladığımız raporun "entegre sürdürülebilirlik raporu" olması sebebiyle geçtiğimiz yıl "Müşterilerimize İyi Gelecek", "Dünyamıza İyi Gelecek" ve "Çalışanlarımıza İyi Gelecek" olarak 3 ana başlıkta hazırladığımız raporumuza, "Ekonomimize İyi Gelecek" başlığını da ekledik. Bu başlıkta; sorumlu yatırımlarımızdan, etki yatırımcılığından, ekonomiye olan katkılarımızdan ve yarattığımız değerden bahsettik. Bunun yanında, 2016 yılından beri faaliyetlerimizden kaynaklanan karbon ayak izimizi yenilenebilir enerji projelerine katkıda bulunarak dengelemeye devam ediyoruz."

"FonMatik ROBO 100 bin kullanıcıya ulaştı"

2019 yılında katılımcıların hizmetine sundukları bireysel emeklilik fon robotu FonMatik ROBO'nun hizmet verdiği kullanıcı sayısının 2024 yılının üçüncü çeyreğinde 100 bine ulaştığını belirten Kaygalak, "Fon tercihinde zorlanan, finansal piyasalar hakkında bilgi sahibi olmayan veya birikimlerine yön vermek için yeterli vakti bulamayan katılımcılar için sunduğumuz, Şirketimizin en önemli dijital çözümlerinden biri olan FonMatik ROBO, ulaştığı 16,6 milyar TL'lik fon tutarı ile gönüllü BES'teki fon büyüklüğümüzün yüzde 10'unu yönetiyor. FonMatik ROBO kullanıcı sayısının 100 bine ulaşması; Şirketimizin dijital dönüşüm yolculuğunda önemli bir kilometre taşı olarak nitelendirilirken aynı zamanda sektörümüzdeki dijital dönüşümün öncü şirketlerinden biri olduğumuzun da en net göstergesidir. 2024 yılının sonuna yaklaşırken, dijitalleşme ve müşteri deneyimini daha da yüksek seviyelere taşıyıp, sürdürülebilirlik alanındaki öncü çalışmalarımızı daha da güçlendirerek sektörümüzdeki konumumuzu pekiştirmeye devam edeceğiz" dedi.

ZOR ANLARINIZ İÇİN GÜÇLÜ BİR DESTEK.



Kritik Destek Sigortası

Ankara Sigorta Kritik Destek Sigortası ile poliçede belirtilen kritik hastalıkların ortaya çıkması durumunda, kendinizi hastalık sürecinde finansal olarak güvenceye alabilirsiniz.

Kanser, Böbrek Yetmezliği, Organ Nakli, Körlük, MS, 3. derece Yanık, Uzun Kaybı, Kalp Kapakçığı Ameliyatı, Aort Ameliyatı ve Kalp Krizi gibi beklenmedik hastalıklarda güvence sağlar.

www.ankarasigorta.com.tr
444 19 36



f @ y in X
Ankara Sigorta



Türk P&I Basın Mensuplarıyla Bir Araya Geldi

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, Genel Müdür Yardımcıları Enis Güngör ve Kaptan Değer Pamuk, basın mensuplarıyla bir araya geldi. Türk P&I 'ın 10 yıllık başarılı faaliyetleri ve gündemin değerlendirildiği toplantıda önemli bilgiler paylaşıldı.

Toplantı, Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker'in konuşmasıyla başladı.

Ufuk Teker: "Türk P&I Sigorta deniz sigortacılığı alanında 10 yıllık başarı dolu bir süreci geride bırakmış durumdadır. Bu süreçteki stratejik kararlar ve gerçekleştirilen yatırımlar sayesinde, uluslararası deniz sigortacılığı pazarında kabul edilen, kurumsallığını tamamlamış bir "kurum" u ülkemize kazandırmış olmak bizler için büyük bir övünç kaynağı. Bugün güçlü sermayedar yapısı ile hızlı büyümesini sürdüren, her geçen gün uluslararası deniz sigortacılığı pazarındaki payını arttıran şirketimizin 2024 yılını kısaca değerlendirmek, geleceğe dair stratejik hedeflerimizi ve beklentilerimizi paylaşmak amacıyla sizlerle bir araya gelmiş bulunuyoruz" sözleriyle konuşmasına başladı.

"10 yıllık bir şirket olarak, 200 yıllık geçmişi olan deniz sigortaları sektöründe uzun yıllardır var olan 12 P&I Kulübü ile aynı ligde yer alıyoruz. Hizmet kalitemizi her gün daha da iyileştirerek, sigortalılarımızın yanında olduğumuzu hissederek uluslararası arenada Türk P&I markasını yukarı taşımak için büyük bir motivasyonla çalışıyoruz" diyerek sözlerine devam eden Teker, Türk P&I'ın 1 milyar USD'ye kadar teminat sağlayabildiğini, 20'ye yakın ülkede, 10.000'e yakınısı aracını sigortaladıklarını, 145 ülkede 370 temsilci ile hızlı hareket kabiliyetiyle her zaman sigortalılarının yanında yer aldıklarını belirtti.

Dünya Denizcilığının Genel Sorunları ve Deniz Sigortacılığına Etkileri

Türk P&I Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kaptan Değer Pamuk sözü devralarak Uluslararası Deniz Sigortacılığında gündemdeki konular hakkında aşağıdaki bilgileri verdi: "2024 yılı dünya denizciligi için coğrafi, politik ve ekonomik alandaki olumsuz gelişmelerin ağırlıkta olduğu, oldukça zor bir yıl oldu ve olmaya devam ediyor. Her ne kadar yıl içinde Panama Kanalı'ndaki gemi derinlik kısıtlamalarının biraz daha hafifletilmesi bu kanalı kullanan gemilerin ve işletmelerin maliyetlerini azaltıyor gibi görünse de kanalı kullanabilecek gemilerin sayısının artmasıyla kanal geçişi için bekleme süreleri de paralel olarak artmaya başladı. Bu coğrafi gelişmelerin üzerine geçtiğimiz haftalarda ABD Atlantik kıyılarında üst üste gelen katastrofik Helene ve Milton kasırgaları, Mart ayında yine Amerika'daki Baltimore Köprüsü yıkılması sonucu kapalı kalan limanların, bölgesel ve global ürün tedariği üzerindeki etkileri beklenilenin çok üzerinde gerçekleşti. Bu ekonomik ve coğrafi gelişmelerin yanında, 2021 yılında yaklaşık 3,5 ay boyunca Süveyş Kanalı'nın kapalı kalmasına sebebiyet veren Ever Given gemisinin kanal içinde sıkışması hadisesiyle oluşan global krizin etkileri henüz geçmemişken, Yemen'deki Husilerin ticaret gemilerine 2023 sonundan itibaren gerçekleştirmeye başladıkları saldırılar sonucunda hem maddi hem de Mart 2024 itibarıyla insani kayıplar verilmeye başlandı. Bu durum büyük denizcilik şirketleri de dahil olmak üzere pek çok gemi sahibi/işletmenin emniyet tedbiri olarak Süveyş Kanalı rotası yerine Ümit Burnu üzerinden Afrika'yı dolaşmayı tercih etmelerine sebep oldu. Bu tercihin kaçınılmaz sonucu olarak işletme maliyetleri etkilenmeye başladı ve uzayan sefer süreleri küresel tedarik zincirinde de önemli değişikliklere ve dalgalanmalara yol açtı. Politik ve coğrafi zorlukların bir başka konu başlığı olan ve artık sürekli devam eden bir sorun olan korsanlıkla ilgili de önemli mesafeler maalesef alınamadı.

Alınan tüm önlemlere ve teknolojik gelişmelere rağmen yılın ilk 6 ayı itibarıyla Aden Körfezi/Somali sahasında, Doğu Afrika'daki Gine Körfezi'nde ve Singapur Boğazı'nda, Bangladeş ve Endonezya bölgelerinde rapor edilen hadiselerdeki genel azalma 2023'e göre maalesef yüzde 10'a bile ulaşmadı.

Netice itibarıyla bahsettiğimiz tüm bu gelişmeler özellikle gemi sahiplerinin artan maliyetler ve düşen navlunlar sebebiyle, giderleriyle ilgili önlemler almaya itmekte, talepler çeşitlenmekte ve doğal olarak işletme gider kalemleri içerisinde yer alan sigorta konusunda hem kapsamlı hem de yenilikçi çözümler üreten ve kendilerini emniyette hissedecekleri sigorta şirketleriyle çalışmaya itmektedir.

Bizler de Türk P&I Sigorta olarak Türkiye'nin deniz sigortacılığına yönelik uluslararası iş birliklerini güçlendirmeye ve Türkiye'nin küresel sigortacılık pazarında daha fazla yer almasına yönelik fırsatları değerlendirmek adına stratejiler geliştirmeye ve uluslararası hassasiyetleri göz önünde bulundurmayı çalışıyoruz.

Bu hassasiyetlerin önemli parametrelerinden biri olan ambargoya da ilgili birkaç cümle etmek gerektiği düşüncesindeyiz. Hali hazırda devam eden Rusya/Ukrayna sorunu ve zaten uzun süredir devam eden İran-Venezuela/Kuzey Kore gibi ülkelere uygulanan ambargolar hepimizin malumudur. Son dönemde bunun üzerine eklenen Doğu Akdeniz'deki yeni siyasi konjonktürle birlikte özellikle Asya-Pasifik ve Afrika bölgelerinde genişleyen deniz ticareti sigorta taleplerinin artmasına sebep olmaktadır. Ambargo konusunda hassas bir coğrafi konumda bulunmamız, sigortalılarımızı risklerle ilgili hem sigortalama öncesinde hem de sonrasında zamanında ve doğru olarak bilgilendirmemiz ve son olarak reasürans anlamında birlikte çalıştığımız uluslararası şirketlere karşı güçlü konumumuzu korumamız adına ambargo kontrolleri konusunda da son derece hassas ve dikkatli olduğumuzu belirtmek isterim."

2024 yılı reasürans piyasası için zorlayıcı bir yıl oldu

Kaptan Değer Pamuk, 2024 yılı itibarıyla reasürans piyasalarında gözlemlenen sıkışıklıkların, sigorta şirketlerinin risk yönetimi stratejilerini zorlaştırdığını, yıl içindeki yenilemelerde limit sıkıntıları yaşandığını ilettili. Artan doğal afetler ve jeopolitik riskler gibi konular nedeniyle reasürans maliyetlerinin yükseldiğini, uluslararası pazarda sigorta şirketlerinin yüksek primlerle yeni sözleşmeler yapmak zorunda kaldığını ilettili.

Ufuk Teker ise Türk P&I'ın 2024 yenilemelerini başarıyla ve zamanında tamamladığını, 2024 yılında yaşanan süreci de dik-kate olarak 2025 yılı yenileme çalışmalarına çok daha erken başladıklarını iletterek mevcut reasürans şirketleriyle yakın temas halinde olduklarını ve büyüme stratejilerini de destekleyecek şekilde alternatif risk transfer çözümlerini de araştırdıklarını belirtti.

Deniz Sigortacılığının Lideri Türk P&I, Gelirlerinin %60'ını Uluslararası Pazarlardan Gerçekleştiriyor

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, Türk P&I'ı ulusal deniz sigortacılığında lider konuma getiren, faaliyetlerini önemli şekilde etkileyen unsurlardan birinin Uluslararası Deniz Sigortacılığındaki gelişmeleri takip etmesi olduğunu, Türk P&I'nın kuruluşundan itibaren sigortalılar tarafından geçmişte yurt dışına ödenen ve ülkeye döviz kaybına neden olan polişe tutarlarının ülke sınırlarında kalmasını sağladıklarını belirterek, Türk P&I'nın uluslararası pazardan pay alma stratejileri sayesinde şirket gelirlerinin %60'a yakın kısmını uluslararası pazardan elde ettiklerini ve döviz kaybını önlemelerinin yanında ülkeye ilave döviz girdisi de sağladıklarını; sorumluluk sigortaları ve gövde sigortaları başlıkları altında 10'dan fazla farklı sigortayla hizmet veren Türk P&I'nın, önümüzdeki yıl FD&D sigortasını da portföylerine eklemeyi planladığını açıkladı.

Türk P&I 2026 Sonunda 100 Milyon USD Prim Üretimi Gerçekleştirmeyi Hedefliyor

2024 yılı finansal sonuç beklentilerini özetlemek için sözü Türk P&I Sigorta Mali ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Enis Güngör devraldı ve 2016 yılından itibaren uluslararası deniz sigortacılığı pazarından alınan pazar payını her yıl arttırmayı başardıklarını, bu strateji sayesinde 2024 sonunda 70 milyon USD prim üretimine yaklaşmayı hedeflediklerini belirtti. Yine 2024 yıl sonunda kurulduğu ilk günden bugüne kadar toplam prim üretim hacimlerini 300 milyon USD'ye yaklaştırmış olacaklarını ifade eden Enis Güngör, son yıllardaki stratejilerini gündemlerindeki yeni ürün geliştirme, pazar genişletme ve uluslararası iş birlikleri ile destekleyerek 2026 yılında yıllık 100 milyon USD prim üretim hacmine ulaşmayı hedeflediklerini belirtti.

İFM'de Bölge Müdürlüğü'nü Açan Türk P&I 2025 Yılında 25 Milyon USD Hizmet İhracatı Gerçekleştirme Hedefinde

Sözü devralan Genel Müdür Yardımcısı Enis Güngör ise Türk P&I'nın uluslararası deniz piyasasındaki aktif rolünü tamamlamak adına şirketlerinin 2024 yılında yaptıkları yatırım ile İstanbul Finans Merkezi'nde (İFM) yer alan ilk sigorta şirketi olduğunu, İFM bünyesinde oluşturulan finansal ekosistemi geliştirmek, deniz sigortacılığı alanında ülkemizi bir çekim merkezi haline getirme hedefiyle katılımcı belgelerini almalarını takiben yalnızca ilk 6 ayda 10 milyon USD'yi aşan finansal hizmet ihracatı gerçekleştirdiklerini, 2025 yılı hedeflerinin ise 25 milyon USD'yi aşmak olduğunu belirtti.

Hizmet İhracatçıları Birliği Üyelğine Kabul Edildi

İFM bünyesinde katılımcı belgesi almalarını takiben Hizmet İhracatçıları Birliği'ne de kabul edildiklerini ileten Enis Güngör, bu üyeliklerin Türk P&I'nın uluslararası büyüme hedeflerinin bir göstergesi olduğunu belirterek şirketlerinin 2022-2023-2024 yıllarında toplamda 75 milyon USD'yi aşan hizmet ihracatı gerçekleştirmiş olacağını, Türk P&I'nın bu başarısının, yalnızca şirketin değil, aynı zamanda Türkiye'nin deniz sigortacılığı sektöründeki yükselen gücünü de simgelediğini ifade etti.

Türk P&I 2024 Yılında 200 Milyon TL Sermaye Artışı Gerçekleştirdi

Türk P&I'nın kamu ve özel sektör ortaklığı ile kurulmuş bir kurum olduğunu belirten Ufuk Teker, şirketlerinin büyüyen operasyonlarını desteklemek ve özkaynak yapısını güçlendirmek amacıyla 2024 yılında 200 milyon TL tutarında nakdi sermaye artışı gerçekleştirdiğini; sermaye artış kararının ise kurulduğu günden itibaren şirket hissedarları arasında devam eden güçlü uyumu ve hissedarların Türk P&I'nın iş modeline duydukları güveni gösterdiğini, sermaye artışından elde edilen fonların büyüme ve stratejik yatırımlarda değerlendirileceğini belirtti.

Türk P&I Sigorta Kredi Derecelendirme Notunu Artırdı

Sözlerine Eylül ayı içinde Fitch Ratings tarafından açıklanan finansal derecelendirme not artışı hakkında bilgi vererek devam eden Ufuk Teker; Türk P&I'nın Ulusal Sigortacı Finansal Gücüne ilişkin notun Fitch Ratings tarafından AA- olarak açıklandığını ve bu notun finansal sürdürülebilirliğe verdikleri önemin, güçlü kurumsal yapılarının somut bir göstergesi olduğunu belirtti.

Toplantının soru cevap bölümüne geçilmeden önce Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker şirketlerinin 2020 yılında Business Intelligence raporlama programı ile başladığı teknoloji yatırımlarına devam ettiğini, 2024 yılı içinde ekspertiz raporlamalarında kullandıkları Risk Değerlendirme Yazılımını devreye aldıklarını ve bu yazılım sayesinde surveyörlerin ekspertiz çalışmalarını dünyanın herhangi bir yerinden anlık olarak raporlayabildiklerini, sigortalı portföyleri ve taşıdıkları riskler anlamında daha hızlı ve etkin istatistikler elde edebildiklerini belirtti. Bununla birlikte 2025 yılında ise Üretim Departmanı bünyesinde kullanılacak Fiyatlandırma Yazılımının ise planlandığını, buna benzer teknoloji yatırımlarıyla şirketlerinin süreçlerini dijitalleştirmede kararlı olduklarını ve bu sayede operasyonel verimliliklerini artırma hedefi ile hareket edeceklerini belirtti.

Sözlerine geçtiğimiz yıl hayata geçirdikleri "Yeni Mezun" projesi hakkında bilgi vererek devam eden Teker; denizcilik ve sigorta bölümlerinden mezun olan gençleri ekiplerine dahil ettiklerini ve bu stratejiden çok memnun olduklarını, ekip arkadaşlarının gelişiminin en önemli önceliklerinden biri olduğunu ve bunu desteklemek adına uluslararası eğitim programlarına katılımı teşvik edeceklerini, bu sayede şirket bünyesinde uzmanlıkları ve yetkinliklerini arttırmayı hedeflediklerini belirtti.

Ayrıca bu yıl 150 yıllık Uluslararası Deniz Sigortaları Birliği (IUMI) hukuk komitesine TSB'yi temsil etmek üzere Türk P&I Sigorta'dan bir temsilcinin seçildiğini duyurdu.

Sadece bir sigorta şirketi olmadıklarını, Türk denizcilik sektörüne de katkı sağlayan bir şirket konumunda olduklarını her zaman dile getiren Teker, Türk P&I Sigorta olarak, deniz sigortacılığı alanındaki liderliğini sürdürerek, hem Türkiye'de hem de uluslararası arenada daha büyük başarılarla imza atmayı hedeflediklerini, bu yolda yollarında olan ve şirketlerini destekleyen tüm hissedarlarına, ekip arkadaşlarına ve sigortalılarına teşekkür ederek sözlerini sonlandırdı.

İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Klasik Ağ

Ekonomik
Hastane Ağı

Yaygın
Hastane Ağı

**Klas
Ağ**



Türkiye Sigorta Birliği 2024 Eylül Sonu İstatistiklerini Açıkladı

Türkiye Sigorta Birliği, 2024 yılı Eylül sonu itibarı ile toplam prim üretiminin **570.442.608.987 TL olarak gerçekleştiğini paylaştı.**

Türkiye Sigorta Birliği'nin yayınladığı 2024 yılı Eylül Sonu İstatistiklerine göre, Eylül ayı sonu itibarı ile toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 73,8 artış ile 570.442.608.987 TL olarak gerçekleşti.

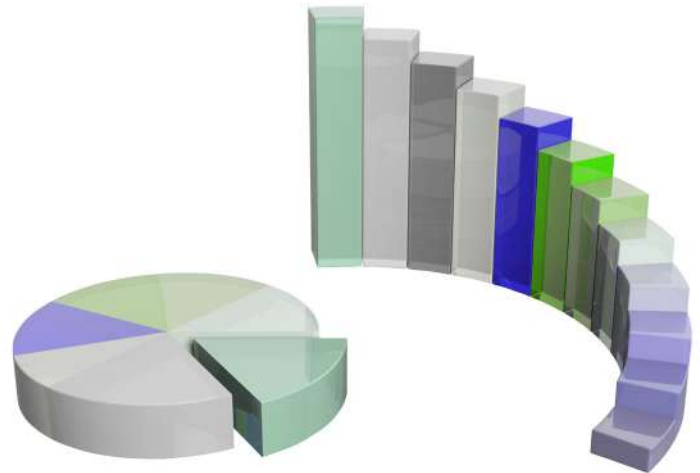
Açıklanan istatistiklerde Katılım Sigortacılığı da yer aldı. Buna göre toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 82,2 artış ile 29.953.454.135 TL olarak gerçekleşti. Toplam prim üretimi yüzde 100 pazar payıyla 570.442.608.987 TL., toplam trafik prim adedi 110.429.905.212 TL olurken, Ferdi Kaza prim adedi 99.226.436 TL, Kasko prim adedi ise 76.162.054.088 TL olarak açıklandı. Katılım Sigortacılığında 2024 Eylül döneminde en yüksek pazar payı Neova Katılım Sigorta'nın oldu.

Prim üretimlerinde en yüksek pay Türkiye Sigorta'nın

Prim üretimlerinde en yüksek pay Türkiye Sigorta'nın oldu. Prim üretimleri, yüzde 12 oranı Hayat Grubu olurken yüzde 88 oranı ise Hayat Dışı Grubunda gerçekleşti. 2024 Eylül ayı sonu bir önceki yılın aynı dönemine göre, Hayat Grubunda yüzde 75, Hayat Dışı Grubunda ise yüzde 74 oranında artış yaşandı. 2024 Eylül dönemi prim üretimlerinde pazar payının yüzde 29'unu Kara Araçları Sorumluluk, yüzde 25'ini Trafik – Yeşil Kart Dahil, yüzde 18'ini ise Hastalık – Sağlık alt branşları oluşturdu. 2024 Eylül ayı prim üretimleri bir önceki yılın aynı dönemine göre incelendiğinde en yüksek artış gösteren alt branşlar, Hava Araçları Sorumluluk, Hukuksal Koruma, Hava Araçları oldu.

Katılım Sigortacılığında en yüksek pazar payı Neova Katılım Sigorta'nın

Katılım Sigortacılığında 2024 Eylül döneminde en yüksek pazar payı Neova Katılım Sigorta'nın oldu. Açıklanan verilere göre 2024 Eylül sonunda 29 milyar 953 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimleri yüzde 92 oranında arttı. Prim üretimlerinin, yüzde 4 oranı Hayat Grubu olurken yüzde 96 oranı ise Hayat Dışı Grubunda gerçekleşti. 2024 Eylül ayı sonu bir önceki yılın aynı dönemine göre, Hayat Grubu yüzde 34, Hayat Dışı Grubu ise yüzde 85 oranında artış yaşadı. 2024 Eylül dönemi prim üretimlerinde pazar payının yüzde 42'sini Kara Araçları Sorumluluk, yüzde 36'sını Trafik – Yeşil Kart Dahil, yüzde 16'sını da Genel Zararlar alt branşları oluşturdu. 2024 Eylül ayı prim üretimleri bir önceki yılın aynı dönemine göre incelendiğinde en yüksek artış gösteren alt branşlar sırasıyla, yüzde 321 artış oranı ile Kredi, yüzde 164 artış oranı ile Kefalet, yüzde 132 artış oranı ile de Kara Araçları Sorumluluk oldu.



Açıklanan verilere göre, toplam primlerin yüzde 53'ü acenteler, yüzde 20'si bankalar, yüzde 15'i brokerler ve yüzde 11'i merkez tarafından yazılmıştır. Açıklanan Satış Kanalı Bazında prim verilerine göre, Kaza Branşı Toplam primlerin yüzde 55'i bankalar ve yüzde 37'si acenteler, Hastalık-Sağlık Branşı Toplam primlerin yüzde 54'ü acenteler, yüzde 29'u brokerler, Kara Araçları Branşı Toplam primlerin yüzde 80'i acenteler, Hava Araçları Branşı Toplam primlerin yüzde 42'si brokerler ve yüzde 28'i bankalar, Su Araçları Branşı Toplam primlerin yüzde 36'sı acenteler, yüzde 34'ü brokerler, Nakliyat Branşı Toplam primlerin yüzde 53'ü acenteler, yüzde 33'ü brokerler, Yangın ve Doğal Afetler Branşı Toplam primlerin yüzde 42'si acenteler, yüzde 23'ü brokerler ve yüzde 24'ü de bankalar, Genel Zararlar Branşı Toplam primlerin yüzde 33'ü bankalar ve yüzde 25'i acenteler, Kara Araçları Sorumluluk Branşı Toplam primlerin yüzde 77'si acenteler, Hava Araçları Sorumluluk Branşı Toplam primlerin yüzde 51'i bankalar, Su Araçları Sorumluluk Branşı Toplam primlerin yüzde 79'u brokerler, Genel Sorumluluk Branşı Toplam primlerin %40'ı brokerler ve %37'si acenteler, Kredi Branşı Toplam primlerin yüzde 72'si brokerler, Kefalet Branşı Toplam primlerin yüzde 36'sı acenteler ve yüzde 34'ü brokerler, Finansal Kayıplar Branşı Toplam primlerin yüzde 48'i brokerler ve yüzde 25'i acenteler, Hukuksal Koruma Branşı Toplam Primlerin yüzde 74'ü acenteler, Destek Toplam Primlerin %92'si acenteler, Hayat Grubu Branşı Toplam primlerin yüzde 71'i bankalar, yüzde 15'i merkez, Hayat Dışı Grubu Branşı Toplam primlerin yüzde 58'i acenteler, yüzde 13'ü bankalar, yüzde 17'si brokerler ve yüzde 9'u da merkez tarafından yazıldı.

Kefalet prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket Anadolu Sigorta

Türkiye Sigorta Birliği tarafından açıklanan verilere göre, Kefalet prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket Anadolu Sigorta oldu.

Yayınlanan verilere göre, 817 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 305 bin 577 adet olarak açıklandı. Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 180 milyon TL ile Anadolu Sigorta, 138 milyon TL ile Arex Sigorta, 91 milyon TL ile Neova Sigorta oldu. Bir önceki yılın ayı döneminde Kefalet branşında 577 milyon TL prim üretimi gerçekleşmiş ve alt branş teminat adeti 299 bin 503 adet olarak açıklanmıştı. 2023 ve 2024 yılları prim üretimi ve alt branş teminat adetlerine göre kıyaslandığında, prim üretimleri yüzde 41, alt branş teminat adetlerinde ise yüzde 2 oranında artış yaşandı.

Hastalık- Sağlık prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket Allianz Sigorta

Hastalık- Sağlık prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket Allianz Sigorta oldu. Açıklanan verilere göre, Hastalık – Sağlık branşında 91 milyar 434 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 11 milyon 816 bin 143 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 32 milyar 313 milyon TL ile Allianz Sigorta, 16 milyar 449 milyon TL ile Bupa Acıbadem Sigorta, 8 milyar 189 milyon TL ile Anadolu Sigorta oldu.

Bir önceki yılın ayı döneminde Hastalık – Sağlık branşında 46 milyar 106 milyon prim üretimi gerçekleşmiş ve alt branş teminat adeti 9 milyon 409 bin 773 adet olarak açıklanmıştı. 2023 ve 2024 yılları prim üretimi ve alt branş teminat adetlerine göre kıyaslandığı zaman, prim üretimlerinde yüzde 98, alt branş teminat adetlerinde ise yüzde 26 oranında artış olduğu gözlemlendi.

Yangın ve Doğal Afetler prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket Türkiye Sigorta

Yangın ve Doğal Afetler prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket Türkiye Sigorta oldu. Açıklanan verilere göre 85 milyar 560 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 20 milyon 99 bin 726 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında incelendiğinde en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 19 milyar 800 milyon TL ile Türkiye Sigorta, 10 milyar 42 milyon TL ile Anadolu Anonim Türk Sigorta, 9 milyar 542 milyon TL ile Axa Sigorta oldu. Bir önceki yılın ayı döneminde, Yangın ve Doğal Afetler branşında 42 milyar 271 milyon prim üretimi gerçekleşmiş ve alt branş teminat adeti 21 milyon 296 bin 323 adet olarak açıklanmıştı. 2023 ve 2024 yılları prim üretimi ve alt branş teminat adetlerine göre kıyaslandığında, prim üretimleri yüzde 102 oranında artarken alt branş teminat adetleri yüzde 7 oranında azaldı.

Nakliyat prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket HDI Sigorta

Nakliyat prim üretimlerinde en yüksek prim üretimi gerçekleştiren şirket HDI Sigorta oldu.

Açıklanan verilere göre 7 milyar 296 milyon TL prim üretimi gerçekleşti. Alt branş teminat adeti ise 1 milyon 62 bin 430 adet olarak açıklandı.

Yazılan prim üretimleri şirketler bazında bakıldığında en yüksek prim üretimi gösteren şirketler sırasıyla, 1 milyar 394 milyon TL ile HDI Sigorta, 1 milyar 103 milyon TL ile Anadolu Anonim Türk Sigorta ve 542 milyon TL ile Axa Sigorta oldu. Bir önceki yılın ayı döneminde Nakliyat branşında 4 milyar 571 milyon TL prim üretimi gerçekleşmiş ve alt branş teminat adeti 1 milyon 57 bin 681 adet olarak açıklanmıştı. 2023 ve 2024 yılları prim üretimi ve alt branş teminat adetlerine göre kıyaslandığında, prim üretimlerinde yüzde 60 ve alt branş teminat adetlerinde yüzde 0,5 oranında artış yaşadı.



Nihal Asker

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Üyesi

6th DIGITAL CEO & LEADERS SUMMIT
OCTOBER 3 - 4 - 5, 2024 / ÇEŞME - TÜRKİYE

RS Otomotiv Grubu Sigorta Sektörünü Desteklemeye Devam Ediyor!

Ülkemizin önde gelen otomotiv şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, sigorta sektörüne katkı vermeye devam ediyor. KASIDER tarafından düzenlenen ve sigorta sektörüne emek veren kadınların rolüne odaklanan Yüksek Topuklar Sigorta Zirvesi'nde, kadın girişimcilerin sigortacılıktaki yerini güçlendirmek ve kadınların sektördeki görünümünü artırmak amaçlandı. Etkinliğin sponsoru olan RS Otomotiv Grubu'na takdim edilen plaket RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Nihal Asker tarafından kabul edildi. İzmir'de 6'ncısı gerçekleştirilen Dijital CEO ve Liderler Zirvesi- Vizyon 100 etkinliğine de katkıda bulunan RS Otomotiv Grubu, aynı zamanda Nihal Asker ile Finans & Sigorta & Fintech alanında moderasyonu yönetti.

KASIDER tarafından ikinci kez düzenlenen Yüksek Topuklar / Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi, bu yıl da RS Otomotiv Grubu tarafından sponsorlukla desteklendi. "Çünkü Kadın Sigortadır" sloganıyla yapılan zirvede çeşitli konuşmalar, paneller ve eğitimler yere yer verilirken, RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı ve Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan "Babalardan kız çocuklarına öğütler" başlıklı panelde tecrübelerini aktardı.

İzmir Çeşme'de altıncısı düzenlenen Dijital CEO ve Liderler Zirvesi - Vizyon 100 programında da RS Otomotiv Grubu imzası vardı. Zirveye toplamda yaklaşık 500 yönetici katılırken, en yüksek katılımın olduğu bölüm ise toplam 420 kişi ile "Topluma İlham Veren ve Değer Katan" ödül töreninin gerçekleştiği gala gecesi oldu. 50 farklı yöneticinin konuşmacı olduğu etkinlikte RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Nihal Asker, Finans & Sigorta & Fintech konusundaki panel moderasyonunu gerçekleştirdi.

TEK KASKO

TEK KASKO!

TRAFİKTEKİ
TÜM TEHLİKELERE
KARŞI

*Ben tek
siz hepiniz!*

%15'TEN
BAŞLAYAN
İNDİRİM
FIRSATI!

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



Sigorta Şirketleri Vatandaşları Mağdur Mu Ediyor?

Sigorta şirketleri vatandaşlara bir çok alanda hizmet sunuyor. Sağlık, doğal afet ve kasko vb. branşlarda hizmet veren sigorta şirketlerinden tüketiciler ne kadar memnun? Şikayetvar.com internet sitesine vatandaşlar aldıkları hizmetler hakkında 157 bin 922 şikayet belirtmişler.

Sigorta, vatandaşları gerçekleşmesi ihtimal dahilinde olan risklere karşı, zararın giderilmesi için maddi kaynak sağlamak olarak nitelendirilir. Sigorta bir diğer anlamı ile tüketicinin belli bir konuda belli bir prim karşılığında kendini güvence altına almasıdır. Şirketler, hırsızlık, doğal afet, sağlık, kasko, trafik sigortası gibi alanlarda vatandaşlara hizmet sağlıyor. Şirketler tarafından sağlanan bu hizmetlerde bazen vatandaş mağdur olabiliyor. Şikayetvar.com internet sitesinin verilerinden derlediğimiz bilgilere göre, sitede sigorta şirketleri hakkında toplam 157 bin 922 şikayet bulunuyor.

Tüketiciler aldıkları sigorta hizmetlerinde yaşadığı sorunları Şikayetvar.com internet sitesinden ileterek anlaşmalı oldukları şirketlere mağduriyetlerini iletiyor. Yaşanan mağduriyetler sonrasında en çok şikayet girilen şirketlerden biri, 32 bin 247 şikayet ile Türkiye Hayat Emeklilik oldu.

Tamamlayıcı sağlık sigortası konusunda en çok şikayet alan şirketler ise hakkında toplam 7 bin 442 şikayet ile Allianz Sigorta ve toplam 5 bin 57 şikayet ile AXA Sigorta şirketi oldu. Hayat sigortası konusunda da toplam 7 bin 232 şikayet alan Anadolu Hayat Emeklilik şirketi ilk sıralarda yer aldı.

Müşteri hizmetleri ile yapılan görüşmelerde ile ilgili yapılan şikayetlerde, toplam 4 bin 780 şikayet ile Metlife Emeklilik ve Hayat, toplam 4 bin 7 şikayet ile Aksigorta ve toplam 2 bin 252 şikayet ile de Hepiye Sigorta Şirketi listede üst sıralarda yerini aldı.

Police iptali konusunda, hakkında toplam 5 bin 439 şikayet bulunan Sigortam.net şirketi en çok sorun yaşanan şirketlerden biri oldu. Sağlık sigortası konusunda ise hakkında toplam 6 bin 154 şikayet bulunan Anadolu Sigorta Şirketi oldu.

Şikayetvar.com internet sitesinde yer alan “Şikayetçi memnuniyet Puanları” sıralamasında yer alan şirketler şu şekilde;

- Sigortayeri
- Sigortamjet
- Sigortam.net
- Dijipol.com
- Sigortaladım.com
- Sigortambir
- Emin Sigorta



Doğa Sigorta, Acente Gelişim Akademisi'nin 2. Mezunlarına Sertifikalarını Takdim Etti

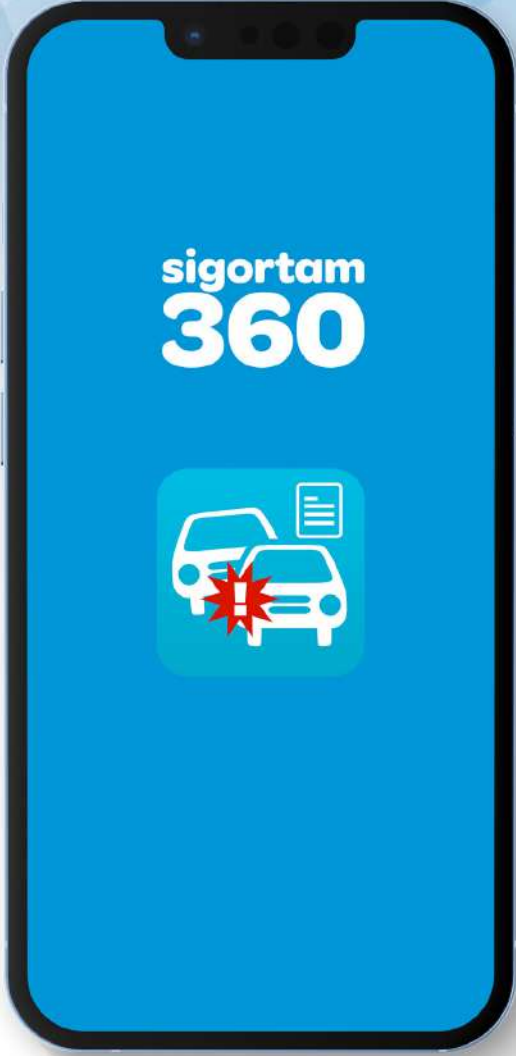
Doğa Sigorta, İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğinde, acentelerinin mesleki yetkinliklerini güçlendirerek, gelişimlerine destek sağlayan Acente Gelişim Akademisi'nin 2. Dönem mezunlarına sertifikalarını takdim etti.

İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin Doğa Sigorta Konferans Salonu'nda düzenlenen törende mezun olan acentelerin başarısı cübbe giyme onuru ile taçlandırıldı.

Acentelere sertifikalarını İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar takdim ettiler.

Türkiye genelinde toplam 30 Doğa Sigorta acente yetkilisi, Dijital Pazarlama, Müşteri Odaklı Satış Teknikleri, Sigorta Fiyatlaması, Hasar Süreci Yönetimi ve Sigorta Hukuku alanlarında birbirinden değerli akademisyenler tarafından özenle oluşturulan geniş kapsamlı, ücretsiz online eğitim programını başarı ile tamamladı. 96 saat (3 ay) süren teknik ve pratik online eğitimlerde devamlılık sağlayarak, sınav sonucunda başarı gösteren acenteler, e-Devlet tanımlı sertifikalarını almaya hak kazandı.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, mezun acentelerin mutluluğunu paylaşırken, duygu ve düşüncelerini şu şekilde dile getirdi; "Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi'nin bu sene 2. eğitim dönemini tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu eğitimlerin acentelerimizin mesleki gelişimine büyük katkı sağladığına yürekten inanıyor, iş ortaklarımızın profesyonel gelişimleri ve mesleki yetkinliklerine destek verdiğimiz için de gurur duyuyoruz. Doğa Sigorta olarak her zaman acentelerimizle birlikte büyümeye, birlikte gelişmeye odaklıyız. Beraber başarmak, kazançlı işlere birlikte imza atmak, verimliliklerini artırmak için gereken desteği sağlamak ve acentelerimizin gelişimini bizzat takip etmek için tüm imkanlarımızı seferber ediyoruz. Günün koşulları ve değişen piyasa ekonomisi ile iş yapış biçimlerinde oluşan değişimleri acentelerimize her daim aktarmaya çalışıyoruz. Özellikle teknolojinin gelişimi, dijital dünyanın hızla büyümesi sonucu sigorta sektörünün de bu dünyada rol alması ile gerekli adaptasyonları biz şirketler kadar acentelerimizin de uygulaması ve benimsemesi gerekliliğine de mutlak inanıyoruz. Söz konusu eğitim olunca da bizim için büyük bir imkan kaynağı olan, grup bünyemizdeki İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin de gücünü yanımıza alarak, geçen yıl bu verimli eğitim programını oluşturduk ve beraber bir akademik dönemi daha tamamladık" dedi.



Mobil Kaza Tutanağı Doldurmak Sigortam360 ile Çok Kolay!

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



/sigortam360



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

BES'te Fon Büyüklüğü 1.15 Trilyon Lira Oldu

BES'teki katılımcıların fon tutarı ile devlet katkısı fon tutarının toplam büyüklüğü 1 trilyon 64 milyar 164,8 milyon liraya, otomatik katılımla sisteme dahil olanların toplam fon büyüklüğü ise 78 milyar 72,8 milyon liraya yükseldi.



Bireysel emeklilik sistemi (BES) ve otomatik katılım sistemindeki (OKS) devlet katkısı ile katılımcı fon tutarlarının toplam büyüklüğü, 31 Ekim itibarıyla 1 trilyon 142 milyar 237,6 milyon liraya ulaşırken, toplam katılımcı sayısı 17 milyona yaklaştı.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 21. yılını geride bırakırken, katılımcılarına sağladığı getirilerin yanı sıra yurt içinde uzun vadeli tasarruf seviyesini artırarak ülke ekonomisine katkı sağlamaya devam ediyor.

AA muhabirinin Emeklilik Gözetim Merkezinden derlediği bilgilere göre, 31 Ekim itibarıyla BES'te katılımcıların fon tutarı 943,5 milyar liraya, devlet katkısı fon tutarı ise 120 milyar 649,6 milyon liraya ulaştı. Böylece katılımcıların toplam fon büyüklüğü 1 trilyon 64 milyar 164,8 milyon lirayı buldu. OKS'de ise katılımcıların fon tutarı, devlet katkısı fon tutarıyla birlikte 78 milyar 72,8 milyon liraya yükseldi.

BES Havuzunda Toplam Fon Büyüklüğündeki Artış 385 Milyar Lirayı Aştı

2023 sonunda BES'teki katılımcı sayısı 8 milyon 676 bin 46, katılımcıların fon tutarı da 625 milyar 517,8 milyon lira olarak kaydedilmişti. Devlet katkısı fon tutarı da 77 milyar 750,8 milyon lira olarak gerçekleşmişti.

Söz konusu dönemde OKS'ye bakıldığında, çalışanların biriktirdiği fon tutarı 49 milyar 972,5 milyon lira, devlet katkısı ise 3 milyar 180,4 milyon lira olmuştu. Sektör 2023 yılını BES ve OKS dahil toplamda 756 milyar 421,5 milyon lira fon büyüklüğü ve 15 milyon 979 bin 96 katılımcı ile tamamladı.

Böylelikle 2023 sonundan 31 Ekim'e kadar geçen sürede, BES'te katılımcı fon tutarı devlet katkısı dahil 360 milyar 896,2 milyon lira artış gösterirken, OKS katılımcılarının biriktirdiği fon tutarı da devlet katkısı dahil 24 milyar 919,9 milyon lira yükseliş kaydetti.

BES ve OKS'deki katılımcıların fon tutarında, devlet katkısı fon tutarları da dikkate alındığında 2023 yıl sonundan 31 Ekim 2024'e kadar 385 milyar 816,1 milyon liralık artış görüldü. Aynı dönemde BES'te katılımcı sayısı 719 bin 439 kişi artarak 9 milyon 395 bin 485'e çıkarken, OKS dahil toplam katılımcı sayısı 16 milyon 967 bin 615'e yükseldi.

Birikimlerin 308 Milyar Lirası Faizsiz Fonlarda

BES'teki fon tutarının 692 milyar 611,2 milyon lirası faizli fonlarda, 250 milyar 904 milyon lirası ise faizsiz fonlarda değerlendirilirken, devlet katkısı fon tutarının 108 milyar 727,7 milyon lirası faizli, 11 milyar 922 milyon lirası da faizsiz fonlarda bulunuyor.

OKS'deki 7 milyon 572 bin 130 çalışanın biriktirdiği fon tutarının 30 milyar 834,7 milyon lirası faizli fonlarda, 42 milyar 460,7 milyon lirası faizsiz fonlarda yer alırken, OKS'deki 4 milyar 777,4 milyon liralık devlet katkısı fon tutarının da 1 milyar 937,9 milyon lirası faizli, 2 milyar 839,5 milyon lirası faizsiz fonlarda bulunuyor.

18 Yaş Altı Bes Katılımı 1,3 Milyonu Aştı

Türkiye'de Haziran 2021'de hayata geçirilen ve 18 yaş altı çocukların gönüllü sisteme dahil olması amaçlanan uygulama büyümeye devam ediyor.

31 Ekim itibarıyla 18 yaş altı katılımcıların fon büyüklüğü 30,2 milyar liraya yükseldi. Fon tutarının 24 milyar 770,7 milyon lirasını katılımcıların biriktirdiği fonlar oluştururken, devlet katkısı fon tutarı 5 milyar 442 milyon lira olarak gerçekleşti. Sisteme 1 milyon 362 bin 813 çocuk dahil olurken, en çok katılım 121 bin 302 ile sıfır yaşta görüldü.

31 Aralık 2023'ten 31 Ekim'e kadar geçen sürede 18 yaş altı uygulamasına 346 bin 772 kişi dahil olurken, fon büyüklüğü devlet katkısı dahil 17 milyar 742 milyon 296 bin artışla 30 milyar 212 milyon 767,4 bin liraya yükseldi.

Kredi için 121,1 Milyon Liralık Bes Fonu Teminat Olarak Gösterildi

Söz konusu tarihte bankalar tarafından iletilen kredi başvuru sayısı 560, gösterilen teminat tutarı ise 164 milyon 715 bin lira oldu.

Emeklilik şirketleri, 485 kredinin 135 milyon 215 bin liralık teminatına onay verirken, yapılan başvuruların yüzde 80'i olan 453 kredinin başvurusu kesinleşti ve merkezi alacağın devri fonuna aktarılan teminat tutarı 121 milyon 199 bin lira oldu.

Evlilik ve konut edinimi için hayata geçen kısmi ödeme uygulaması kapsamında, 31 Ekim itibarıyla evlilik için 12 sözleşmeden 5,4 milyon lira, konut alımı için 138 sözleşmeden 68 milyon lira olmak üzere toplam 150 sözleşmeden toplam 73,4 milyon liralık ödeme yapıldı.



Buket Erşan

Fibasigorta Genel
Müdür Yardımcısı

Fibasigorta'ya İki Ödül Birden

Hızlı, kolay ve yeni nesil sigortacılık anlayışıyla müşterilerine sigorta çözümleri sunan Fibasigorta, sektörde dijital dönüşüm bilincini artırmak ve teşvik etmek için düzenlenen 2024 Türkiye Insurtech Ödülleri'nde En Insurtech Sigorta Şirketi seçilirken, sektörün önde gelen ödül programı Smart-i Awards'ta da Bronz Smart-i kazandı.

Sektörde dijital dönüşüme öncülük eden ve teknolojik yeniliklerin sektöre entegrasyonunun hızlandırılması için başarılı uygulamalara imza atan şirketlerin ödüllendirildiği Türkiye Insurtech Ödülleri'nde Fibasigorta, "Yeni Nesil Gömülü Sigorta Projesi" ile "En Insurtech Sigorta Şirketi" ödülünün sahibi oldu. Müşterilerini yeni nesil sigortacılık anlayışıyla tanıtırma hedefi doğrultusunda birçok çalışma hayata geçiren şirket, 2022'den bu yana sektördeki yenilikçi iş modelleri, ürün ve hizmetleri ödüllendiren Smart-i Awards'ta da "Yenilikçi Müşteri Deneyimi ve Etkileşimi" kategorisinde mobil uygulaması ile Bronz Smart-i kazandı.

Dinamik ve yenilikçi yapısıyla müşterilerine uçtan uca dijital sigortacılık deneyimi sunduklarını ifade eden Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, "Dijitalleşmenin itici gücünden faydalanarak müşterilerimize en ihtiyaç duydukları anda sigorta hizmetlerimizle yardımcı olmayı hedefliyoruz. Her an yanımızda olan ve teknolojinin gelişimiyle ayrılmaz bir parçamız haline gelen cep telefonlarımızın korunması için hayata geçirdiğimiz Yeni Nesil Gömülü Sigorta projemiz ile Türkiye Insurtech Ödülleri'nde En Insurtech Sigorta Şirketi seçildiğimiz için gururlu ve mutluyuz. Aynı zamanda müşterilerimize kişiselleştirilmiş bir deneyim sunarak tüm sigorta işlemlerinin tek bir platformda yönetilebilmesini sağlayan mobil uygulamamızla Smart-i Awards'ta Bronz Smart-i ödülüne layık görüldük. Fibasigorta'da hayata geçirdiğimiz yenilikçi çalışmalarımızla kazandığımız bu ödüller bizi müşterilerimize daha iyisini sunmak için motive ediyor. Önümüzdeki dönemde de en gelişmiş teknolojik yenilikleri müşterilerimize sunmak için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

95 Yıldır Tercih Edilen İş Ortağı

Türk sigorta sektörünün lider kuruluşu Millî Reasürans
95. faaliyet yılını sizlerle birlikte kutlamanın gururunu yaşıyor.

95

MİLLÎ REASÜRANS
1929'dan bugüne

Merkez
İş Kuleleri, Kule 3, Kat: 20-21-22
34330 Levent/İstanbul
T: 0 212 231 47 30 / info@millire.com

Singapur Şubesi
4 Battery Road #20-01 Bank of China Building
Singapore 049908
T: +65 6499 9340 / singapore@millire.com

www.millire.com



Ünal Ünal

RS Otomotiv Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı

RS Otomotiv Grubu, Kadın Ustalar Yetiştiriyor!

RS Otomotiv Grubu'nun yenilikçi şirketi RS Boyasız Onarım, iş hayatında fırsat eşitliğini sağlamak adına İBB Enstitü İstanbul İSMEK ve İBB Bölgesel İstihdam Ofisi iş birliğiyle kadınlar için eğitim programını hayata geçirdi. 40 saatlik süren eğitimle kadınların da otomotiv sektöründe meslek edinmelerini ve istihdama katılmalarını amaçladıklarını söyleyen RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, yetiştirilecek kadınlar ile satış sonrası hizmetlerde her geçen gün derinleşen istihdam problemini önlemeyi amaçladıklarını ve sektöre katma değer sağlamaya gayret ettiklerini belirtti.

RS Otomotiv Grubu İnsan Kaynakları Birimi ve RS Boyasız Onarım'ın İstanbul Büyükşehir Belediyesi Bölgesel İstihdam Ofisi ve İBB Enstitü İstanbul İSMEK destekleriyle hayata geçirdiği "Kadın Ustalar Yetiştiriyor" programına başvurular başladı. Kadınlar tarafından yoğun ilgi gören 40 saatlik programda adaylar teorik eğitimin ardından yüz yüze uygulamalı eğitim gördükten sonra sertifikalarını aldı.

İş hayatında fırsat eşitliği için programı açtıklarını kaydeden RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Otomotiv sektöründe kadınların da meslek edinerek istihdama katılmalarını amaçlayarak bu programı açtık. Kadın iş gücünü artırarak ve teşvik ederek satış sonrası hizmetlerde her geçen yıl büyük bir problem haline gelen istihdam sıkıntısını da önlemeye katkı sağlamak istiyoruz. Edindikleri yeni meslekle kadınlarımız da yüksek gelir elde etme fırsatı elde edebilecekler. Sürece destek veren İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne de teşekkürlerimizi sunuyoruz." açıklamasında bulundu.



Magdeburger Sigorta, İlk Bölge Ofisini İzmir'de Açtı

Magdeburger Sigorta, ilk bölge ofisi Ege Bölge Müdürlüğü'nü, büyüme stratejisine paralel olarak acentelerine yerinde ve daha iyi hizmet verebilmek adına İzmir'de açtı.

Ege Bölge Müdürlüğü açılışı Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Atilla, Doğu Bölgeler Koordinatörü Nihan Bakmaz ve İstanbul Bölgeler Direktörü Murat Vergili ile bölgeye bağlı İzmir ve çevre illerden gelen Magdeburger Sigorta acentelerinin katılımıyla gerçekleşti.

Şirket, yeni ofisiyle birlikte Ege Bölgesi'ndeki iletişim kalitesini güçlendirmeyi ve bölgedeki acenteleri ile daha yakın bir ilişki kurmayı amaçlıyor.

Açılış öncesinde düzenlenen toplantıda, Magdeburger Sigorta'nın hızlı büyüme süreci masaya yatırıldı ve yıl sonu hedeflerine şimdiden ulaşılmış olması üzerinde değerlendirmeler yapıldı. Şirket adına bir konuşma yapan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, bu başarının mimarları olan değerli acentelerine teşekkür ederek, "Biz acente odaklı bir sigorta şirketiyiz. Her zaman söylerim, müşteri benim acentemin müşterisi. O müşterisine ne kadar iyi bakıyorsa ben de acenteme o kadar iyi bakıyorum. Bu teveccühün ve samimiyetin bir göstergesi de acentemle yol ve gönül arkadaşlığımızın devam etmesidir." ifadelerini kullandı.

Açılış töreninde ayrıca Magdeburger Sigorta'nın yeni maskottu "MAGİ" de sahaya inerek katılımcılarla keyifli vakit geçirdi. Katılımcılar, Magdeburger Sigorta'nın sıcak ve samimi atmosferiyle buluşurken, yeni ofisin Ege Bölgesi'nde sunulan hizmet kalitesine olumlu yönde katkı sağlayacağına dair inançlarını dile getirdiler.

2 binin üzerindeki yetkili acentesi ile hizmet veren Magdeburger Sigorta, Kasım ayında Ankara'daki İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nün resmi açılışını planlarken, yine 2024 yılı içerisinde Adana ve Antalya'da da yeni bölge ofislerini hizmete sunacak.





**İHTİYACA UYGUN PAKETLER
VE ESNEK TEMİNATLAR İLE
KONUT SİGORTASI AVEON'DA.**

Burak Bayhan

QNB Sigorta Pazarlamadan
Sorumlu Genel Müdür
Yardımcısı

QNB Sigorta Uyarıyor: TSS Eksikliği'niz Olabilir!

"Bugün, bugünü yaşa" söylemiyle faaliyetlerini sürdüren QNB Sigorta, köklü sigortacılık deneyimiyle bireylerin yalnızca zor zamanlarında değil, her anlarında yanlarında olmayı amaçlıyor. Müşterilerinin gelecek kaygılarını minimuma indirerek her anlarını doyasıya yaşamalarını sağlamak için geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunan şirket, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) alanında da sürdürülebilir büyümesini sürdürüyor. Bu bağlamda QNB Sigorta, TSS ürününe özel olarak hazırlanan "TSS Eksikliği" adlı yeni reklam kampanyasıyla sağlık sigortası poliçesine sahip olmanın önemine dikkat çekiyor.

Sağlık Sigortasının Önemine Dikkat Çekiliyor

QNB Sigorta'nın "TSS Eksikliği" isimli yeni reklam kampanyasına dikkat çeken QNB Sigorta Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, "Tamamlayıcı sağlık sigortası alanındaki ürün ve hizmetlerimizle müşterilerimize ayrıcalıklı hizmetler sunmaya devam ederken sağlık sigortasının önemini vurgulayarak günlük yaşamda ne kadar önemli olduğunu aktarmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda, geçtiğimiz günlerde yayınlanmaya başlayan 'TSS Eksikliği' reklam kampanyamız ile sağlık sigortası konusunda bireylerde farkındalık oluşturmayı hedefliyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortası sahibi olmanın bireyleri hangi sorunlardan koruduğunu ve ürünümüzün kullanıcılarımıza nasıl bir iç rahatlığı sunduğunu bu kampanya ile aktarıyoruz" dedi.

"Hiç Kimse 'TSS Eksikliği' Yaşamamasın İstiyoruz"

"TSS Eksikliği" kampanyasının öne çıkan yanlarını ele alan Bayhan, "Bu bilinçlenme süreciyle birlikte hedeflediğimiz pozitif etkiler, Türkiye'de bireylerin sağlık sigortası kavramını içselleştirmesini sağlamak ve poliçe sahibi olan kullanıcı sayısını artırmak olarak öne çıkıyor. Yedi ayrı seri olarak hazırladığımız reklam filmlerinde; tamamlayıcı sağlık sigortasının bireylere sadece büyük sağlık sorunlarında değil, aynı zamanda rutin sağlık kontrollerinde de finansal bir güvence sağladığını ve tamamlayıcı sağlık sigortasının kaliteli sağlık hizmetlerine kolay bir şekilde erişmenin anahtarı olduğunu vurguluyoruz.



Kampanyamız kapsamında; anlaşmalı tüm özel sağlık kuruluşlarında devlet katkı payı hariç muayene, tahlil, röntgen dahil olmak üzere tüm hizmetlerin hiçbir ek ücret ödemeden alınabildiğini ve özel sağlık kuruluşlarında bireylerin yaşadığı maliyet endişesini azalttığını belirtiyoruz. QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda limit hesabı değil, tüm hizmetleri içine alan hak hesaplaması yapıldığını aktarıyoruz. Yani sıra, ürünümüzün Türkiye çapında 550'nin üzerinde anlaşmalı özel sağlık kuruluşunda geçerli olduğunu ve ürüne sahip sigortalıların hastaneye gitmek için işten izin alma gibi kaygıları olmadan 7/24 ücretsiz Online Doktor hizmetlerinden yararlanabilecekleri paketimizin de önemini vurguluyoruz. QNB Sigorta olarak ana söylemimiz olan 'Bugün, bugünü yaşa' doğrultusunda herkesin geleceğe dair endişelerden sıyrılıp anın tadını çıkarmasını ve hiç kimsenin 'TSS Eksikliği' yaşamamasını hedefliyoruz" diye konuştu.

QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na sahip kullanıcılar, klasik sigorta teminatlarına ek olarak ücretsiz check-up hizmetinden ve E-İyilik Sağlık Paketi'nden yararlanabiliyor. Bu kapsamda müşteriler check-up, online doktor, online psikolog, online pedagog, online diyetisyen, diş ve göz sağlığı paketi gibi birçok sağlık hizmetinden zaman kaybetmeden, hızlı bir şekilde faydalanabiliyorlar.



Sigorta sektörünün geleceğine yön verecek fikirlerin yarıştığı Neova Ideathon'un kazananları belli oldu

Neova Sigorta'nın sektörün geleceğine yön verecek fikirler geliştirmek amacıyla düzenlediği Neova Ideathon'un kazananları belli oldu. Gençlerin farklı alanlardaki yenilikçi yaklaşımlarla başvurduğu projeler arasında InoTespit projesi 1'inci, SureAI projesi 2'nci, Neomate ise 3'üncü olarak ödüllerin sahibi oldu.

Sigorta sektöründe en son teknolojileri ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta'nın sektöre yönelik yenilikçi fikirleri değerlendirmek amacıyla düzenlediği Neova Ideathon, 1-2 Kasım tarihlerinde Teknopark Turgut Özal Etkinlik Merkezi'nde gerçekleştirildi. Gençlere, sigorta sektörüne yönelik proje geliştirme ve fikirlerini sunma fırsatı veren ve bu yıl ikincisi düzenlenen Ideathon'da inovatif fikirler yarıştı.

26 Eylül - 24 Ekim tarihleri arasında alınan başvurular, aralarında Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, Neova Sigorta Teknik, Hasar ve Reasürans'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, Dijital Kanallar, Dijital Pazarlama ve Bankasürans'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, Teknoloji ve İnovasyon'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aşlıhan Çandır, Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Fatih Alagöz, Gelişim Üniversitesi Öğretim Üyesi ve GESID Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Hakan Özcan ve sigorta profesyoneli Zeynep Türker'in bulunduğu jüri tarafından değerlendirildi.

Gençler yapay zekalı projelerle kazandı

Değerlendirmeler sonucunda 10 takım ve 27 katılımcı finale kaldı. Yarışmada yapay zeka ile sigorta sektöründeki dolandırıcılık yöntemleriyle başa çıkabilmeyi kolaylaştıran InoTespit projesi 1'inci olarak 50 bin TL'lik ödülün sahibi oldu. Yapay zeka destekli B2B API uygulamasını içeren SureAI projesi 2'inci olarak 30 bin TL ile ödüllendirildi. Yarışmada yapay zeka ile kişiselleştirilmiş sigorta paketleri sunmayı sağlayan NeoMate ise 3'üncü olarak 20 bin TL'lik ödülü almaya hak kazandı.

Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyon'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aşlıhan Çandır, "Sigorta sektörü, hızla değişen teknoloji ve müşteri ihtiyaçlarına paralel olarak dönüşüm geçiriyor. Gençlerin inovasyon ve yenilik konusundaki heyecanı, sektörün geleceği için büyük bir potansiyel oluşturuyor. Neova Ideathon ile iki yıldır gençlerin yenilikçi fikirlerini sektörümüze entegre etmek ve onlara gelecekteki sigorta çözümleri konusunda fikirler geliştirmeleri için fırsat sunuyoruz. Böylece hem sektörümüzde inovatif çözümler geliştiriyor hem de profesyoneller ve gençler arasında sağladığımız köprü vasıtasıyla gelecek kuşakların sektörümüze kazandırılması için çalışıyoruz. Ideathon sürecinde ortaya çıkan pozitif ortam sektörümüz için umut verici. Fikirleriyle bizimle olan tüm gençlerimizi tebrik ediyor, daha sağlam ve güçlü bir sigorta sektörü için önümüzdeki yıllarda da devam ettireceğimiz Ideathon'lara katkılarını bekliyoruz." dedi.

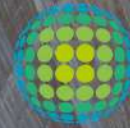


Hasar Restorasyonu

**“Sigortalı Hasarlarınızda
Çözüm Ortağınız”**

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

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



IICRC®
Institute of Inspection, Cleaning
and Restoration Certification



Quick Sigorta ve Quick Finans ile finansal erişimin alternatif yolları Tarsus'ta konuşuldu!

31 Ekim 2024'te "Finansal market vizyonu ile sigortadan fazlası" sloganıyla Tarsus'ta düzenlenen Quick Finansall toplantısı, finansa erişim ve kentsel dönüşümde sigortanın yenilikçi çözümleri gündemiyle iş dünyası ve sigorta sektöründen yoğun ilgi gördü.

Tarsus Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde gerçekleştirilen Quick Finansall toplantısında, finans dünyası ve sigorta sektöründen isimler bir araya geldi. Gazeteci ve Sunucu Noyan Doğan'ın moderatörlüğünde düzenlenen toplantının açılış konuşmalarını Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Tarsus Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı H. Ruhi Koçak ve Tarsus Belediye Başkanı Ali Boltaç gerçekleştirirken toplantıya sigorta sektörü ve iş dünyasından pek çok katılımcı ilgi gösterdi.

Quick'te finansal ekosistem tamam

Toplantının açılış konuşmasında sigorta acentelerinin finansal markete dönüşümü konusunda neler yapılacağı ve finansal konularda yeni yaklaşımların neler olacağı üzerine bilgiler aktarılacağını söyleyen Ahmet Yaşar, toplantının yapılmasına imkan sağlayan Tarsus Ticaret ve Sanayi Odası'nın Sigortacılık Meslek Komitesi, Başkan H. Ruhi Koçak ve Tarsus Belediye Başkanı Ali Boltaç'a teşekkürlerini sundu. Quick'te finansal dönüşümün tamamlandığına dikkat çeken Yaşar, şimdi entegre çalışan bütünsel finansal hizmetleri sunmanın tam zamanı dedi. Ve bu ekosistemin en önemli paydaşının acenteler olduğuna dair vurgu yaptı.

Tarsus Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı H. Ruhi Koçak, Türkiye'nin en eski ticaret ve sanayi odalarından Tarsus TSO'nun 145'inci kuruluş yıldönümü etkinlikleri kapsamında Sigorta Komitesi öncülüğünde sektörün önemli isimlerini Tarsus'ta ağırlamaktan büyük keyif duyduklarını belirterek, sigorta sektörünün ekonomi üzerindeki etkilerine değindi.

Tarsus Belediye Başkanı Ali Boltaç: Sigortacılık Türkiye'de kendini yenileyen önemli bir sektör

Koçak'ın ardından söz alan Tarsus Belediye Başkanı Ali Boltaç, sektör için böylesi önemli bir toplantının Tarsus gibi kadim bir medeniyetler kentinde yapılmasından duyduğu memnuniyeti dile getirip şöyle devam etti: "Tarsus, STK'lardan ticaret odasına kadar tüm kurum ve kuruluşların Tarsus'ta bir araya geldiği, kentin gelişimine dair çok önemli dokunuşlar yaptığının bilinmesini isteriz. Bugün burada da yine önemli bir toplantıya ev sahipliği yapacağız, merakla dinleyeceğim. Sigortacılık Türkiye'de kendini yenileyen önemli bir sektör. Toplantı öncesi aldığım bilgilere göre sektördeki şirketler de yeni arayışlar içinde. Bu toplantının da Tarsus'ta yapılması çok değerli, emeği geçen herkesin eline sağlık."

Finansa erişim ve alternatif çözümler ele alındı

Toplantının ilk oturumunda, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ve Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, finansa erişim ve alternatif çözümler üzerine değerli görüşlerini paylaştı.

Toplantının ikinci oturumunda ise "kentsel dönüşüm ve sigortadan fazlası" başlığı altında Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğan, Quick Sigorta Finansal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Yasemin Ezenerden, Quick Sigorta Finansal Ürünler Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, Quick Finans Genel Müdür Yardımcısı Oğuz Korkmaz, QCAR Mobilite Pazarlama ve İş Geliştirme Koordinatörü Burçin Özkaçan ve Corpus Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Haldun Çelik söz aldı.

Tüm paneller soru - cevap şeklinde interaktif bir şekilde gerçekleşti. Bina Tamamlama Sigortası'nın özellikle kentsel dönüşüm konusundaki önemi, acentelerin mobilite ve kredi alanlarında çalışmalarını genişletebilecekleri iş modelleri ve franchise başlıkları toplantının öne çıkan konuları oldu.

0850 800 07 60

www.openyazilim.com

OPEN YAZILIM

HIZLI TEKLİF PROGRAMI

"Hızlı ve kazançlı teklif sorguları ile sektörde rakiplerinizden daima önde olun."



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

-- ➤ Trafik Sorgusu

-- ➤ Konut Sorgusu

-- ➤ Kasko Sorgusu

-- ➤ Dask Sorgusu

-- ➤ TSS Sorgusu

-- ➤ IMM Sorgusu



0850 800 2 444

www.openasistans.com

OPEN ASİSTANS YOL YARDIM HİZMETLERİ

"Beklenmedik anlarda yol arkadaşınız olarak hızlı çözümlerle yanınızda olmaya hazırız."

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

-- ➤ Lite Otomobil Yol Yardım Paketi

-- ➤ Elite Otomobil Yol Yardım Paketi

-- ➤ Lite Ticari Yol Yardım Paketi

-- ➤ Elite Ticari Yol Yardım Paketi

-- ➤ Modüler Yol Yardım Paketi

“15 Ana Branşın 11 Tanesinde İlk 3'teyiz.”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu oldu. 99 yıllık bir şirket olan Anadolu Sigorta'da kısa sürede önemli başarılarla imza atan Tuğtan, sorularımızı cevapladı. Sigorta sektörüne dair bu keyifli sohbeti Sigorta Life Dergi sayfalarından okuyabilirsiniz.

Mehmet Tuğtan

Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Sigorta Life okurları için kendinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olduktan sonra ilk işim Türkiye İş Bankası'nda Teftiş Kurulu Başkanlığı Müfettiş Yardımcılığı oldu. 8 yıl müfettişlik yaptıktan sonra Bireysel Bankacılık Satış Bölgesi'nde önce Müdür Yardımcılığı ardından da Birim Müdürlüğü yaptım. Daha sonrasında Şube Müdürlüğü deneyimim var. 2018-2021 yılları arasında Bireysel Bankacılık Ürün Bölüm Müdürlüğü'nü yürüttüm. 2021-2022 yıllarında da Bireysel Bankacılık Pazarlama Bölüm Müdürü olarak görev yaptım. 2022 yılında Harvard Business School Advanced Management Programı'nı tamamladıktan sonra 2023 Ocak ayı itibarıyla Anadolu Sigorta Genel Müdürlüğü görevine atandım. Bankada görev yaptığım süreçte sigortacılıkla bağlantılı olarak Milli Reasürans ve Anadolu Hayat Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerim de oldu. Ayrıca İş Bankası'nın Emekli Sandığı'nda denetçi görevini üstlenmiştim.

2024'ün ilk üç çeyreği için Anadolu Sigorta'nın performansı nasıldı? Hedeflerinize ne kadar ulaştınız?

Biz 2024 yılına ilişkin iş programımızı hazırlarken zaten çok zor bir yıl olacağını biliyorduk. Kahramanmaraş depreminin sonra reasürans kapasitelerinde daralmalar, reasürans maliyetlerinde de ciddi artışlar yaşandı. 2023'ün sonuna o şekilde girdiğimizi söylemek istiyorum. 2024 yılında da biraz zor bir dönemin bizi beklediğini biliyorduk. Hedeflerimize ulaşmakta ne kadar güçlük çektiğimizi sorarsanız, hedeflediğimizle uyumlu bir politika içerisinde gidiyoruz. Biz, kendimize 2024 yılı için büyüme ve karlılık arasında bir optimizasyon sağlayacak iş programı oluşturduk. 6'ncı aydaki rakamlara baktığımız zaman bizim net kardaki artışımız yüzde 87'lik bir büyüme ile 5.4 milyar olarak şekillendi. Son 12 aylık öz kaynak büyümesi yüzde 216 seviyesinde ve 27 milyar Türk Lirası'nı aşkın bir seviyede gerçekleşti. Sektörde en yüksek öz sermayeye sahip şirket olduğumuzu söyleyebilirim. Toplam hayat dışı şirketlerin sermayesi içerisinde aldığımız pay yüzde 17 seviyesine ulaştı. Bu da önemli bir artış seviyesine denk geliyor. Sektöre prim üretimi açısından baktığımızda, toplam prim üretiminin yaklaşık yüzde 28 - 29'luk kısmı kara araçları sorumluluktan yani trafikten geliyor. Ardından yüzde 18'lik payıyla sağlık branşı, yüzde 17'lik payıyla yangın ve doğal afetler branşı, yüzde 15'lik payıyla kasko geliyor. Kendi şirketimizdeki üretime baktığımızda benzer bir kompozisyon bizde de var. Branş bazında baktığımızda, kaskoda sektör lideri olarak 2024'ü Ağustos sonu itibarıyla yüzde 13,5'lik piyasa payıyla önde götürüyoruz. Kasko dışında birinci olarak devam ettiğimiz su araçları branşı var. 2024 yılı bizim için kefalet branşında prim üretimlerinde iyi gidiyor, orada da sektör lideri olarak devam ediyoruz. Büyük branşlar arasında ise yangın ve doğal afetlerde, hastalık ve sağlık branşında ikincilik, genel zararlar branşında da ikincilik, hava araçları ve hava araçları sorumluluğunda da ikinci olarak sektörde devam ediyoruz. Toplamda 15 ana branşın 11 tanesinde ilk 3'te yer aldığımızı söyleyebilirim. Bunlar önemli çünkü her zaman amaçladığımız tabana yaygın bir üretim. Türkiye'nin dört bir yanında özellikle kuvvetli acente ağıyla bu üretimler bizi şu an itibarıyla tatmin ediyor. 2024'ü hedeflerimizle uyumlu, istediğimiz mali sonuçlarla kapatacağımıza inanıyoruz.

“ ”

Sigortacılık sektörü gelecekte oluşacak maliyetleri tahmin etmekle yükümlüdür.

Mevcut ekonomik koşullar (faiz oranları, enflasyon, döviz kurları vb.) sigorta sektörünü ve Anadolu Sigorta'nın stratejilerini nasıl etkiliyor?

Bu biraz sizin orta vadeli stratejik planınız, buna uygun hazırladığınız bütçeler ve iş programları ile çok ilintili. Biz en temelde ilgili yıla ilişkin öngörülerini içeren, bir baz senaryo, bir iyimser, bir de kötümser senaryo hazırlıyoruz. Şimdi 2025 çalışmalarına başladık. 2023 Haziran ayında, dövizde çok ciddi bir yükselme vardı. Bütün bunlara rağmen 2024'ün döviz tarafının daha stabil geçeceğini öngörüydük. Şu zamana kadar öngörülerimiz tutuyor. Sigortacılık sektörü gelecekte oluşacak maliyetleri tahmin etmekle yükümlüdür. Bugün fiyatlandırıdığınız bir şeyin önümüzdeki bir yıl boyunca maliyetleri ile karşı karşıya kalıyorsunuz. Dolayısıyla belirsizlik, sigortacılık sektöründe özellikle teknik karlılık ve teknik karşılıkların izlenmesi açısından önemli sıkıntılar yaratabiliyor. Döviz, enflasyon ve faiz hadleri bütün bu belirsizlikleri de tetikleyen unsurlardan. Konuya biraz çift yönlü bakmak gerekiyor. Yüksek faiz hadlerinde özellikle büyümenin biraz daha küçüldüğünü, oto kredileri ve konut kredileri gibi kullanımların biraz düştüğünü görüyoruz. Dolaylı olarak bir miktar alım-satımın ve sigortacılık branşının olumsuz etkilenmesinden bahsedebiliriz. Özellikle serbest portföyü yüksek olan şirketleri etkiliyor. Anadolu Sigorta da öyle bir şirket. 100'üncü yılına girerken 99 yıldır biriktirdiği bir serbest portföyü var. Dolayısıyla yüksek faiz hadleri bizim gibi şirketlerin önemli ölçüde mali gelir yazmasına da sebep oluyor. 2023 biraz böyle bir seneydi. 2024 keza benzer bir şekilde mali tabloların, mali gelir etkisiyle olumlu bir seyir izlediğini gösterecek bir yıl olacak. İzleyen yıllarda, faiz oranlarının düşüşüne paralel olarak biraz daha mali gelirlerin azalacağından bahsedebiliriz. Döviz tarafından baktığımızda ise iki boyutu var. Birincisi, sizin portföyünüz. 'Ne kadarı dövizli poliçe?' Yoğun döviz ağırlıklı bir poliçeniz varsa döviz kurlarının artışından doğal olarak, prim gelirleri açısından olumlu etkilenebilirsiniz. İkincisi, tam tersi tarafı da var. Neredeyse bütün hasar maliyetleriniz dövizde endeksli. Bir hasar, dövizin artış eğiliminde olduğu bir seyirde, önümüzdeki yıllarda maliyetlerinizi kontrol etmekte ve teknik karlılığınızı aşağı yönlü çekecek bir unsur olarak karşınıza çıkabilir.

2023 biraz bunun etkisindeydi. 2024'ü dövizin stabil bir seyrizlemesi ile etkisinin sınırlı kaldığı bir dönem olarak sayabiliriz. Enflasyon, prim tarafını olumlu etkilerken hasar tarafını önemli ölçüde olumsuz etkiliyor. Bir süre daha bu şekilde devam edecek gibi gözüküyor. Daha tehlikeli bir boyutu ise enflasyon artıp hane halkının alım gücü düştüğünde, ilk vazgeçilen sigorta oluyor. Bu da bir anlamda sektörde penetrasyon oranının ve sahiplik oranının azalmasına sebep oluyor. Aslında pasta daha da küçülüyor. İstedığınız kadar prim artışından bahsedin, sadece enflasyona endeksli, yeni sigortalının sektöre girmediği hatta bir bölümünün bu maliyetlerden dolayı çıktığı bir durumla karşı karşıya kalıyorsunuz. Doğrusu, tüm bu riskleri öngörerek daha fazla senaryo ile dinamik bir şekilde çalışmanızı hazırlamak. 2024'te bu şekilde ilerliyoruz, 2025'te de aynı şekilde devam edeceğiz.

Son dönemlerde yaşanan doğal afetler, sigorta sektörünü nasıl şekillendiriyor? Anadolu Sigorta, bu riskleri yönetmek için ne gibi yenilikler yapıyor?

6 Şubat Kahramanmaraş depreminden başlayalım. Yaklaşık 100 milyar dolar toplam hasar olduğu biliniyor. Sigortacılık sektörünün üstlendiği bölüm ise 5.5-6 milyar dolar seviyesinde. Bu gerçekten çok düşük bir oran. Kendi aramızda yaptığımız değerlendirmelerde sigortacılık sektörünün gerek reasürans kapasitesi gerekse öz kaynak varlıkları açısından 4-5 katını karşılayabilecek güce sahip olduğunu biliyoruz. Tam burada penetrasyon oranı ve sigortalılık oranı önem arz ediyor. Beklenen bir Marmara depremi var. Bütün Marmara hayzasını önemli ölçüde etkileyecek bir durum. Bizim de yaptığımız ve sektördeki paydaşlarımızın da önem verdiği ilk konu; kapasite açığı. Kapasite açığı iki yönlü. Sigortasız varlığın kalmaması ve o kapasiteye teminat sunacak mali yapıların sağlanması çok önemli. Dolayısıyla iki yönlü çalışma yürütüyoruz diyebilirim. Biri, farkındalık tarafında diğeri ise reasürans korumalarımızı güçlendirmek yönünde. Kahramanmaraş depremi 11 ili etkiledi. Beklenen Marmara depremi çok daha büyük alanda hasarlara yol açabilir. Biz kendi mali yapımızı buna hazırlayıp, reasürans kapasitelerimizi arttırıyor ve sermayemizi de kuvvetlendiriyoruz. Sermaye, sigortacılıkta çok önemli bir konu. Ne kadar büyük sermayeye sahipseniz kendi üzerinizde tutabileceğiniz, konservasyon dediğimiz bölümde tutup, yine aynı şekilde treteler ile destekleyeceğimiz teminat büyüklükleri de o ölçüde fazla olur.

66 99

6 Şubat Kahramanmaraş depreminde sigortacılık sektörünün üstlendiği bölüm 5.5 - 6 milyar dolar seviyesinde.

Yapay zekâ ve otomasyon, sigortacılık işlemlerini nasıl değiştirdi? Anadolu Sigorta bu teknolojileri nasıl entegre ediyor?

Gerçekten büyük bir değişim içerisindeyiz. Finans sektörünün son 15 yılına bakınca müthiş bir dönüşüm içerisinde olduğumuzu söyleyebiliriz. Özellikle pandemi ile birlikte bu hızlanmanın kat be kat arttığını görüyoruz. Biz, orta vadeli stratejik planımızda bir başlık açarak teknolojinin etkin kullanımını ve operasyonel verimlilik çatısı altında bütün bunları topladık. Geçen sene kapsamlı bir değişiklik ile hayata geçirdiğimiz orta vadeli stratejik planımızdan bahsedelim. Bir ayağı operasyonel verimlilik. İkinci ayağı ise müşteri deneyimi. Üçüncüsü, karar/destek mekanizmalarında etkin kullanımları, risk analizleri, doğru fiyatlama ve otomasyon, hepsi bir başlık altında yürüyor. Artık çok ileri seviyede dijital asistanlar var. Çok değil sadece birkaç yıl önce büyük uğraşlarla elde ettiğiniz verileri, saniyeler içerisinde doğru ve kullanılabılır biçimde sizin önünüze getirebiliyor. Şirket olarak bunlardan çok etkin bir şekilde faydalanıyoruz.

Bir diğer konu ise sigortacılık sektöründe çok yoğun kağıt tüketimi var. Özellikle de sağlık branşı için çok önemli bir sorun. Bankacılığın 10 yıl önceki durumunu sigortacılık sektörü şu anda yaşıyor diyebiliriz. Henüz o dijitalleşme seviyesine ulaşabilmiş değil. O kağıtların düzenlenmesi, taranması ve oradan bir veri üretilmesi inanılmaz zaman alan şeylerdi. Yapay zekanın önemli kazanımlarından birisi burası. Buralarda el değmeden, manuel süreçlerin büyük ölçüde otomatize edildiği süreçleri kurguluyoruz. Bu sayede nitelikli iş gücünün buralarda değil de daha katma değer katacak alanlarda kullanılmasına imkan sunuyoruz. Biz şu anda 143 sürecimizi robotik otomasyonla yapıyoruz. 2024 yılında kazandığımız tam zamanlı iş gücü 94 kişi. Robotik otomasyon işlerimizin içine giriyor. Fiyatlama ve risk analizinde yapay zeka kullanımı, doğru müşteriyi doğru ürünle buluşturup, doğru fiyatı teklif etmek ve daha adil bir fiyatla müşteriyi buluşturmak için büyük bir fayda sağlıyor. Bu sayede maliyetlerimizi azaltmak ve poliçe primlerini sigortalıların lehine indirmek yapay zeka açısından çok önemli. Yaklaşık 6 senedir yapay zeka ve robotik otomasyon süreçlerinden faydalanıyoruz, aynı zamanda yatırımlarımıza da devam ediyoruz. Ancak daha çok yolumuz olduğunu da belirtmek isterim.

Artan siber güvenlik tehditleri karşısında Anadolu Sigorta'nın sunduğu çözümler nelerdir? Şirketlerin ve bireylerin bu risklere karşı nasıl korunmasını önerirsiniz?

Bu konuda önerilerden ve danışmanlık diye nitelendirebileceğimiz birtakım hizmetlerimizden bahsedebiliriz. Biz aslında gerek bireylere gerek şirketlere düzenli olarak siber güvenlik denetimlerini yaptırılmalarını ve hangi süreçlerden geçmeleri gerektiğini aktarıyoruz. Bunun dışında özellikle kötü yazılımlara karşı, içeriği koruyacak koruma duvarlarına yatırım yapılması ve güncellenmesi gerektiği konusunda yönlendiriyoruz. Bütün bu yönlendirmeler dışında, olası bir zarar durumunda, bu maliyetin en düşük seviyede kalması için siber güvenlik poliçelerini öneriyoruz. Bizde, siber güvenlik poliçesi iki tip. Biri, bireyler için tasarladığımız, diğeri ise ticari işletmeler için tasarladığımız.



Bireyler için tasarladığımız; online alışverişlerde başlarına gelebilecek anlaşmazlıklar, ödeme araçlarının çalınması ya da hileli kullanımı gibi durumlarda devreye giren teminatları içeriyor. Ticari tarafta ise veri ihlali, siber fidye hasarları, kişisel verilerinden kaynaklı idari para cezaları, bilgi güvenliği ve gizliliğine yönelik sorumlulukları da içeren bir teminat paketimiz var. Dolayısıyla mutlaka hem bireylere hem de işletmelere bunların önemini vurguluyoruz.

Dijitalleşme ile müşteri deneyimini nasıl iyileştiriyorsunuz? 2024 yılında bu alanda ne gibi yenilikler sundunuz?

Sigortam Cepte, Sağlığım Cepte, internet şubemiz ve çağrı merkezimiz ile aslında çok kanallı bir entegrasyonu sağladığımız bir dijital varlığımız var. Bankacılık sektöründeki dijitalleşmenin büyük bir kısmına şahit olmuş birisi olarak söylüyorum; sigortacılık biraz farklı. Bankacılıkta ürünü aldığımızda hizmeti de aynı anda alıyorsunuz. Ancak sigortacılıkta ürünü aldığımızda hizmeti almış olmuyorsunuz. Bu bir süreç meselesi. Sağlık poliçeniz varsa, ne zaman hastalanırsanız o zaman kullanıyorsunuz. Sigortacılıkta sürtünmesiz müşteri deneyimi dediğimiz konuya dijital çerçeveden biraz farklı bakmamız lazım. Biz şirkette de fiziksel ve dijitalin aslında bir bütün olarak hareket ettiği ve müşterinin gerçekten sürtünme yaşamayacağı süreçleri tasarlamaya çalışıyoruz. Satış sonrası hizmet dediğimiz, sigortalıya esas değer katan ve onun hayatını kolaylaştıran uygulamaları geliştirmeye çalışıyoruz.

Pandemi sonrası artan sağlık sigortası ve özel sağlık hizmetlerine yönelik talepler hakkında ne düşünüyorsunuz? Anadolu Sigorta bu talepleri nasıl karşılıyor?

İnsanlar kendi sağlıklarını düşünmeye başladı. 2020 yılının sonundan bugüne, sağlık alanında sigortalı sayısının 2 kat arttığını görüyoruz. Sigortalı sayısı açısından piyasa payımız yüzde 10'lara kadar geldi. Önemli bir pazar payı kazanımımız var. Hem özel sağlık sigortası hem de tamamlayıcı sağlık sigortasında artışlar oldu. Bu durum sigortalıyı zorlanma tehlikesine sokuyor. Bunun için de çok çeşitli ürünler çıkarmaya çalışıyoruz. Herkesin geliriye uygun poliçe planları ile sağlık sigortalarında kalmalarını sağlıyoruz. İlave bir poliçeye ihtiyaç duymadan, 7/24 online görüntülü doktor görüşmesi sağlarken, bizden poliçesi olmasa da Sağlığım Cepte üzerinden hastane randevusu almalarına olanak sunuyoruz. Ben erken teşhisin kıymetine ve önleyici sağlığa inanıyorum. Yerinde Arge Belgesi olan tek şirketiz. 2 projemiz TUBİTAK destekli hibe almış durumda ve tamamen sağlık tarafına odaklı. Erken teşhis ve önleyici sağlık tarafına proje üretiyoruz. Bir yandan maliyetleri azaltmaya çalışırken bir yandan da herkese ulaşmaya çalışıyoruz.

Sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği riskleri sigorta ürünlerinizi nasıl etkiliyor? Yeşil sigorta ürünleri konusunda planlarınız neler?

Sürdürülebilirlik konusunun iklim krizi ve çevre kirliliği başlıklarının en nihayetinde dokunduğu yer sigorta oluyor. Çok büyük katastrofik olaylarla karşılaşabiliyoruz. Biz önce şirket olarak ne yapabileceğimize bakıyoruz. Mevcut binamızda kullanılan enerjinin neredeyse tamamı yenilenebilir enerji ile karışlanıyor. Kendi üzerimize düşeni, şirket olarak yapmaya çalışıyoruz. Yıllar içinde geliştirdiğimiz, yeşil ürünler diyebileceğimiz ürünlerimiz var. Piyasada önemli bir payımız olan Elektrikli Araç Kasko Sigortası bunlardan biri. Yenilenebilir enerjiye destek veren, onun yanında olan tüm işlerin biz de yanındayız. GES ve RES'lerin sigortasında önemli bir paya sahibiz. Bireysel anlamda çatı tipi GES'leri destekleyen teminatlar veriyoruz ve bunları çeşitlendirmeye devam ediyoruz.

Anadolu Sigorta'nın sosyal sorumluluk projeleri nelerdir? Bu projelerin şirket kültürü ve toplum üzerindeki etkilerini nasıl görüyorsunuz?

Bu konu aslında 99 yıllık şirketimizin varoluş amaçlarından bir tanesi. Bu topraklardan aldığımızı bu topraklara geri vermek şeklinde bir anlayışımız var. 10 yıl devam eden 'Bir Usta Bin Usta' projemiz toplamda 50 farklı meslek için bin adet yeni usta yetiştirdiğimiz bir projeydi. 2022 yılında Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte yürüttüğümüz 'Ormanın Gözleri' adlı bir projeye başladık. Burada 10 kuleye ulaştık. Yeni orman gözetleme kuleleri yapıyoruz ya da mevcut kuleleri onarıp, son teknoloji ile donatıyoruz. Erken uyarı sistemleri ile çevresindeki alanı 7/24 gözetliyoruz. 10 adet kule ile yaklaşık 400 bin hektar alanı izleyebilir durumdayız. 90'ın üzerinde yangını da erken uyarı sistemi ile engelledik. Bununla da açıkçası gurur duyuyoruz.

Çok sahiplendiğimiz bir diğer projemiz de Anadolu Sigorta Kütüphaneleri. İhtiyaç duyan okullara kütüphanelerin tüm iç dekorasyonları ve kitapları ile birlikte anahtar teslim projeler yapıyoruz. 17 okulda, 10 bine aşkın öğrenciyi, 14 bin adetten fazla kitabla buluşturduk. Topluma değer katan sosyal sorumluluk ya da etki yatırım projelerini her daim desteklemeye de devam edeceğiz.

“ ”

Anadolu Sigorta en temelde ortaklık yapısı itibari ile kar etmek, elde ettiği karı sermayesine ekleyerek daha çok kapasite yaratmak durumunda olan bir şirkettir.

2024 yılının son çeyreğine girerken Anadolu Sigorta'nın odaklanacağı başlıca stratejik alanlar neler olacak? 2025 için beklentileriniz nelerdir?

Büyüme ve karlılık optimizasyonu devam edecek. Bu bizim için önemli. Anadolu Sigorta, en temelde ortaklık yapısı itibari ile kar elde etmek ve elde ettiği karı sermayesine ekleyerek daha çok kapasite yaratmak durumunda olan bir şirkettir. Bu bizim varoluş nedenlerimizden birisi. 2025'te gözetilecek konulardan bir tanesi, bahsettiğim gibi 15 branşın 11'inde ilk 3'te yer alıyoruz. Yaygın büyüme bizim için çok önemli. Ülkeye değer kattığımız tüm alanlarda büyüme stratejimizden de vazgeçmeyeceğiz. Liderliklerimizi koruyacağız ya da potansiyel gördüğümüz alanlarda piyasa payı kazanarak sektör liderliklerini devam ettirecek şekilde ilerleyeceğiz.

Sektöre mesajınız nedir?

Son çeyrekte herkese kolay gelsin. Çünkü sektör üretiminin yüzde 30'undan fazlası son 3 aya sıkıştırılmış durumda. Bütün paydaşlara, sigorta şirketlerine, aracılara ve kısacası ekosistemde olan herkese kolaylıklar diliyorum. Rekabet bizi güçlendiriyor. Bizim açımızdan ise güçlü sermaye yapısı bizi geleceğe taşıyacaktır. Hepimizin bu amaç uğrunda çalışmaya devam etmesinde fayda var.



“

“Sigortacılıkta ürünü aldığınızda hizmeti almış olmuyorsunuz. Bu bir süreç meselesi.”



Kısa Kısa...

İş hayatında olmazsa olmazınız nedir?

Bütün görev süreçlerimde karar alırken ve verirken, başkalarını etkileyecek durumlar içerisinde 3 tane temel noktaya baktım. Birincisi, aldığımız karar kurumumuz için ya da ilişkili paydaşlar için ekonomik bir değer yaratıyor mu? İkincisi, bu kararın sonuçları etik ilkelerle uyumlu mu? Üçüncüsü ise yasalara uygun mu? Bu üç şey benim vazgeçilmezimdir.

Çalışma arkadaşlarınızda aradığınız özellik nedir?

Çalışkanlık ararım. Çalışkanlığın çok büyük bir erdem olduğunu düşünüyorum.

Çay insanı mısınız yoksa kahve insanı mı?

Kesinlikle çay. Günde neredeyse 20 bardak çay içiyorum.

Eğer bu mesleği yapmasaydınız hangi sektörde çalışmak isterdiniz?

25 yıldır finans sektöründeyim. İlk günkü hevesle çalıştığımı söyleyebilirim. Doğru mesleği seçmişim ama gençlik yıllarımda lisanslı bir şekilde kulüpte ve okul takımında basketbol oynuyordum. Belki benden basketbolcu olurdu onu hala isterim ya da bir spor adamı olmak. Müzik hep hayatımdaydı, gitar da çalıyordum. Müzikle ilgili bir meslek de tercih edebilirdim.

Hobileriniz nelerdir?

Son dönemde yoğunluktan dolayı pek olmasa da hayatımda spor hep var. Ağırlıklı olarak basketbol. Rock müzik ağırlıklı olmakla birlikte çok çeşitli ve derinlemesine müzik dinliyorum. Yüzmeyi, balık tutmayı kısacası denizde olmayı da seviyorum.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



Selda Çamlıbel Özkoyuncu

Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim
ve Marka Yönetimi Direktörü

Türkiye Sigorta'nın “Sıgmaz” Reklam Filmi Yayında

Türkiye Sigorta'nın kapsayıcılık misyonunu ve ülkenin değerlerine olan bağlılığını anlatan “Sıgmaz” reklam filmi yayına girdi.

Şirket 4. kuruluş yılına özel hazırladığı yeni reklam filmi “Sıgmaz” ile izleyicilere etkileyici bir görsel deneyim sunuyor. Ülkemizin dört bir yanındaki stratejik varlıklara ve değerlere sunulan güvenceyi vurgulayan film, Türkiye Sigorta'nın gücünü ve ülkeye olan bağlılığını gösteriyor.

Filmde, hızlı ve dinamik bir akışla, Türkiye'nin uydusundan köprüsüne, fabrikasından çiftçisine, enerjisinden doğal güzelliklerine kadar uzanan çeşitli değerleri yer alıyor. Her biri Türkiye için birer kıymet olarak gösterilen bu sahneler, Türkiye Sigorta'nın güvence altına aldığı önemli unsurların çeşitliliğini gösteriyor. Bir uydu görüntüsüyle başlayan filmde, yemyeşil tarlalarda hasat yapan köylülerden şehirlerdeki ustalara, Çanakkale Köprüsü'nden rüzgâr türbinlerine kadar pek çok farklı sahne, her birinin önemini vurgulayacak şekilde ardına ekrana geliyor.

Küçük ya da büyük ayrımı yapmaksızın tüm stratejik değerleri kapsayan bir bakış açısıyla hazırlanan film, dinamik yapısıyla dikkat çekiyor. Sahnelerin hızlı ve akıcı bir tempoyla ilerlediği filmde, ritmik bir müzik ve güçlü bir anlatım, dış ses olarak Şenay Gürler'in etkileyici sesiyle bütünleşiyor. “Bu ülkenin değerleri hiçbir filme sığmaz, ama bizim gücümüz her şeye yeter” sözleriyle tamamlanan film, Türkiye Sigorta'nın kapsayıcılık misyonunu ve adındaki “Türkiye” gücünü simgeliyor. Reklam filminin Kasım ayının ilk haftası itibarıyla geleneksel medya ve dijital kanallarda gösterime girdiğini söyleyen Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu, “Türkiye Sigorta'nın 4'üncü yaşına özel hazırladığımız reklam filmimiz Cumhuriyetimizin 101'inci yılında gösterime girdi. Kapsayıcılık ve ulaşılabilirlik ilkelerimiz doğrultusunda Türkiye'nin en batısından en doğusuna, köylerinden şehirlerine her yerdeyiz. Ülkemizin uydusundan limanına, eğitiminden sağlığına, bebeğinden emeklisine, mavisinden yeşiline kadar bütün değerlerine memleket aşkıyla güvence sunmaktan ve insanımızın yanında yer almaktan dolayı gururluyuz” dedi.

Filmi izlemek için:





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



Magdeburger Sigorta'nın Acenteleriyle Bu Seferki Durağı Belgrad Oldu

Sigorta sektöründe hızla büyüyen ve yenilikçi çözümleriyle adından söz ettiren Magdeburger Sigorta, acenteleriyle gerçekleştirdiği gezi organizasyonlarına devam ediyor.

Bu yılın ilk yarısında "Hukuksal Koruma Teminatı" kapsamında düzenlenen kampanyada başarı elde eden acentelerin temsilcileri ile birlikte 24-26 Ekim tarihleri arasında Sırbistan'ın başkenti Belgrad'a özel bir gezi düzenleyen şirket, böylece kampanya çerçevesinde planlanan durakların hepsine gitmiş oldu.

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Satış Koordinatörü Uğur Atilla, İş Geliştirme ve Strateji Koordinatörü İlknur Öztürk ve İstanbul Bölgeler Direktörü Murat Vergili de geziye eşlik etti.

Gezi kapsamında katılımcılar hem Belgrad şehrinin keyfini sürdüler hem de şehrin tarihi ve kültürler zenginliklerini keşfetme şansını yakaladılar.

Sırbistan'ın en büyük dini yapısı olarak kabul edilen Aziz Sava Katedrali'nin ziyaretiyle başlayan gezi, Voyvodina'nın merkezi olan Novi Sad şehri, Nicola Tesla Müzesi ve Kneza Mihaila Caddesi ile devam etti.

Leziz Balkan yemekleri eşliğinde bir tadım turunun da yapıldığı gezi ortak görüş, Balkan lezzetlerinin Türk damak tadıyla çok uyumlu olduğu şeklindeydi.

"Farklı lokasyonlarda acentelerimiz ile yeniden buluşacağımızın müjdesini vermek istiyorum"

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, vizesiz olarak seyahat edilebildiğinden Türk turistlerin sıklıkla tercih ettiği Belgrad'da iş ortakları ile birlikte çok keyifli vakit geçirdiklerini söyledi.

Uzun yıllar Osmanlı Devleti hakimiyetinde kalan şehirde Türk kültüründen izlerin halen varlığını devam ettirdiğini dile getiren Hancıoğlu, bununla beraber çok lezzetli yöresel yiyecekleri tatma fırsatı elde ettiklerini söyledi.

Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye'nin dört bir yanından gelen iş ortaklarıyla yurt içi ve yurt dışı gezi organizasyonlarına devam edeceklerine işaret ederek, "Seyahat kampanyalarımız devam ediyor. 2025 yılının ilk yarısında farklı lokasyonlarda acentelerimiz ile yeniden buluşacağımızın müjdesini vermek istiyorum." ifadeleri kullandı.

**%100
FAİZSİZ**

**+%30
DEVLET
KATKISI**



BES'TE FAZLASI VAR!

BES'te birikimlerinize %30 devlet katkısı eklenir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, birikimleriniz devlet katkısı eklenerek emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilir, kat kat büyür ve huzurlu bir geleceğin güvencesini hazırlar.

Siz de BES katkı payınızı bu yıl içinde 240.030 TL'ye tamamlayarak, 72.009 TL'lik en yüksek devlet katkısından yararlanabilirsiniz.

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

**Katılım
Emeklilik**
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

f /katilimemeklilik

in /katilimemeklilik

X /katilimemek

in /katilimemeklilik



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





ÖzserNeo Yönetim Kurulu Üyesi Oğuzhan Üze: **Binlerce İnsan, Dijipol.com Üzerinden Hizmet Alıyor**

Sigorta sektörü, dijitalleşmeyi giderek daha fazla benimsiyor. Şirketler dijital sigortacılık enstrümanlarına yatırımı artırırken müşterilerin de bu alanda dijitalle ilgisi artıyor ve hizmetlerden beklentileri değişiyor. Bu noktada dijipol.com gibi sektörü dijital sigortacılıkla tanıştıran platformların önemi artıyor. ÖzserNeo Yönetim Kurulu Üyesi Oğuzhan Üze, sektördeki dijitalleşme dalgasını ve Dijipol'un bu alandaki katkılarını anlattı.

Teknolojinin geldiği nokta aşikar. Artık her ürün online olarak alınıp satılabiliyorken, sigortacılığın da buradan pay almaması mümkün değil. Buradan yola çıkıldığında dijital sigortacılığın piyasada gelişmeye şansı bulunmuyor. Sektördeki dönüşümün hızla ilerlediğini ve Dijipol olarak bu alanda öncü hizmetler sağladıklarının vurgusunu yapan Oğuzhan Üze, "Pazar dönüşüyor. Kişiler dijital alanda aldıkları hizmetleri geliştirmek istiyor. Bu noktada binlerce insan, dijipol.com üzerinden bilgileniyor ve hizmet alıyor. Hatta satın alma oranları da her geçen gün artıyor. Sektöre yeni oyuncular girdikçe buradaki pazar payı da büyümeye devam edecektir" dedi.

Dijipol hakkında önemli bilgiler veren Üze, "Dijipol, ihtiyacına göre sigorta yaptırmak isteyenlere, farklı sigorta branşlarında, karşılaştırmalı online çözümler sunan bir platform. Zorunlu trafik sigortasından kaskoya, zorunlu deprem sigortasından tamamlayıcı sağlık ve konut sigortasına kadar çeşitli sigorta şirketlerinde birçok sigorta alternatifi bulunuyor. 190'nın üzerinde şubesi bulunan ÖzserNeo Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin markası olan dijipol.com, 35'ten fazla sigorta şirketinden 10 farklı bireysel sigorta branşında online olarak teklif alıp karşılaştırma ve anında satın alma işlemini gerçekleştirme olanağı sağlıyor." şeklinde konuştu.

Hibrit sigortacılıkta Türkiye'de bir ilki

"Pandeminin ilk zamanlarında başladığımız ve iki yıllık titiz bir çalışma sonunda sektörle buluşturduğumuz dijipol.com markası, Türkiye'de bir ilk olma özelliği taşıyor." diyen Üze; "dijipol.com markası artık hem dijitalden hem şubelerinden hem de çağrı merkezlerinden satış yapan ve ulaşılması çok kolay olan bir platform haline geldi. Poliş dijitalden alınmış olsa bile hasar anında hemen bir müşteri temsilcisine ulaşarak hizmet almak büyük kolaylık sağlıyor. Kurumsal işlerde, sağlık sigortalarında ve özellikle işlerde konuya tam hakim teknik uzmanlardan hizmet almak mümkün. Ülkemizde yeni hayata geçen bu sistem dünyada birçok ülkede Hibrit Sigortacılık adıyla uygulanmakta. ÖzserNeo olarak, bu sisteme daha önceden yatırım yaptığımız için altyapımızla fark ve katma değer yaratıyoruz. Diğer yandan hayat durmuyor, teknoloji sürekli ilerliyor, insan alışkanlıkları ve yaşam şekli değişiyor. Gelecekte sigorta sektörüyle ilgili olabilecek değişimleri ön görerek sektörün karşılaşılabileceği durumlara yönelik çalışmalar ve yatırımlar yapıyoruz. Örneğin Dijipol yatırımını 7-8 sene önceden beri planlıyorduk. Süreç pandemi ile hızlandı. Bu anlamda Dijipol, rekabetin yaratılması, tek platformdan bütün ihtiyaçların karşılanabilmesi ve kıyaslanabilmesi anlamında sektöre önemli bir destek sağlıyor." açıklamasında bulundu.

Sigorta app'i olan ilk ve tek markayız

Müşteri alışkanlıkları gün geçtikçe değişiyor ve Dijipol olarak müşterilerimize en ileri teknolojik altyapıyla, en kolay, en hızlı ve en avantajlı deneyimi yaşatıyoruz diyen Üze, sektördeki sigorta app'i yapan ilk ve tek marka olduklarının da altını çizdi. Kendi yazılım şirketleri olmasının bu işi geliştirmede büyük katkısı olduğunu da vurgulayan Üze, ayrıca şunları kaydetti:

"Dijipol, kendi yazılım şirketimiz olan Megacode ekosisteminin bir ürünü. Sigorta app'leri, müşterilere daha hızlı ve kolay erişim sağlayarak sigorta işlemlerini basitleştiriyor ve hızlandırıyor. Aynı zamanda sigorta şirketlerinin daha verimli ve etkili bir şekilde iş yapmasına yardımcı oluyor, 35'ten fazla sigorta şirketinden anında sigorta teklifi alabileceğiniz, aldığınız teklifleri derseniz sigorta uzmanlarımız ile değerlendirebileceğiniz, hızlı teknolojik alt yapısı ile çok sevilen dijipol.com tüm bu özellikleriyle sektörde bir ilk. Markamızın iletişim faaliyetlerini ara vermeksizin sürdürmekle birlikte hizmetlerimizi de her geçen gün geliştirerek müşterilerimize kusursuz bir sigortacılık deneyimi sunmaya devam edeceğiz."

Operasyon ve Müşteri Hizmetleri Birimlerimizi Mardin'de yapılandırıyoruz

Bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılmasına yönelik uygulanan yatırım teşvik sistemi kapsamında tüm operasyon ve müşteri hizmetleri birimlerini Mardin'de yapılandırmak üzere harekete geçtiklerini de vurgulayan Üze, "Devam eden hazırlık sürecimizi 2024 sonuna kadar tamamlamayı planlıyoruz. Bu çerçevede gerek istihdam sağlayarak gerekse yaptığımız diğer yatırımlarla bölgenin ekonomik büyümesine ve gelişimine katkı sağlamayı amaçlıyoruz." Dedi.

dijipol
.com

“Hikayesi Olan Kurumlarda Hikayesi Olan Kişilerle Çalışın”

Funda Çakar Deniz

Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Direktörü

Son yılların belki de en çok konuşulan pazarlama trendleri arasında markanıza ait bir hikayenizin olup olmaması geliyor. Storytelling yani hikâye anlatıcılığı günümüzde markaların tüketicilerle duygusal bir bağ kurmak için bulduğu pazarlama stratejilerinden biri olarak karşımıza çıkıyor. Bana kalırsa bir stretejiden daha çok müşteri ile aranızda kurduğunuz iletişimin ne kadar etkili olduğunun da kanıtı. Çünkü hikayeler insanlık tarihi boyunca insalarla bağ kurmanın, bilgiyi aktarmanın en doğru yolu olarak biliniyor. Duygusal bağ kurma, anımsanma, farkılaşıma hepsinin altında hikayeler var. Bir hikayeniz olmadığı sürece mevcut pazarlama stratejileriniz ile alabileceğiniz yol her markanın alabileceği kadar. Bu yüzden hikayesi olanlar hep fark atıyor. Bakınız; Nike, Coca Cola, Apple ...

Peki ülkemizde hikaye yazan markalar var mı? Hatta konuyu daha ileriye götüreyim, yaptığı işlerle kendi hikayesini yazanlar var mı? Elbette var, hemen ilk aklımıza gelenlerden biri THY. Türkiye'nin kültürel zenginliklerini ve dünyanın farklı yerlerine uçmanın insanları nasıl birleştirdiğini vurgulayan hikayelere yer veren THY küresel çapta bağ kurabilen nadir markalardan. Bir diğeri ise Arçelik. Hepimiz Çelik'le Çeliknaz'ın hikayesine şahit olduk değil mi? Arçelik demek yenilik demek her çocuğun ağzına pelesenk olmuş bir pazarlama mottosu. Ve daha niceleri...



Bir de kendi markalarını yaratanlar var. Yaptığı işler, ilişkide bulunduğu markalar ve yaşam tarzı ile tamamen kendi benliğini oluşturan ve toplum tarafından kabul görerek belli bir saygınlığa ulaşmış kişiler. Burası için de çok fazla örneğim var ama tümü için söyleyebileceğim ön özel şey; bir kere samimiler, ulaşılabilirler ve dürüst iletişim kuruyorlar.

Şimdilerde ise markalar artık hikaye anlatımını sadece kendi ürün ve hizmetlerini tanıtmak için kullanmak yerine müşterileriyle birlikte ortak bir hikaye yazıyorlar. Mesela Nike'in "just do it" logosu bir öğrencinin tasarım yeteneği ile birleşmesinden ortaya çıktı. Carolyn Davidson'ın tasarladığı 35 dolarlık swoosh, bir spor markasının sembolü olmaktan çok bugün hareket, başarı ve motivasyonun simgesi haline geldi. Hikaye anlatıcılığına nörobilimsel perspektiften baktığımızda ise iyi bir hikayenin kişilerde oksitosin hormonunun salgılanmasına neden olduğunu söyleyebiliriz. En azından bilimsel araştırmalar bunu veriyor. İnsan beyninin hikayeleri neden sevdiğini, hikayelerin nasıl daha uzun süre hatırlandığını ve hikaye dinlemenin beynimizde hangi kimyasal reaksiyonları tetiklediğini araştırdığımızda iyi bir hikaye yazan markaların da akıllarda oluşturacağı imajı varın siz düşünün.

Bu yüzden hikayesi olan kurumlarda, hikayesi olan kişilerle çalışmak çok kıymetli.

Kişinin kendini bulması, öğrenme evresini hızlı geçirmesi, kendine değer yaratması için bu çok çok önemli bir olgu. Sadece ticari başarıya odaklanmanın ötesinde, belirli bir amaç, değerler ve kültür etrafında şekillenmiş güçlü bir hikaye size ilham verecektir.

Sevgilerimle...



ADAS Uyumlu Camlar



20.000'den
Fazla Ürün Seçeneği



+50 Yıllık
Tecrübe



+37
Ülkeye İhracat

FABRİKA 1



8.000 m²

FABRİKA 2



8.000 m²

FABRİKA 3



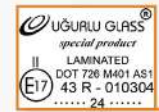
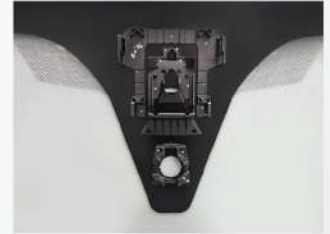
26.000 m²

ADAS Uyumlu Camlar

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

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

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



TÜRKİYE'NİN HER NOKTASINA
7/24 SERVİS HİZMETİ



444 00 70



Türk Nippon Sigorta Acenteleri, Karadağ'da Buluştu

Türk Nippon Sigorta 2023 yılında düzenlediği tamamlayıcı sağlık sigortası kampanyasında ödül kazanan acentelerini Karadağ seyahati ile ödüllendirdi.

Acentelerine düzenlediği kampanyalarla acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta 2024 yılının ikinci gezisini Karadağ'a gerçekleştirdi. Acenteleri için motivasyon kampanyalarına 2025 yılında da devam edecek olan Türk Nippon Sigorta yeni yılda da dünyanın çeşitli yerlerinde acenteleriyle buluşmaya devam edecek.

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olarak ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalı olan acentelerimiz için gerçekleştirdiğimiz seyahat kampanyalarımızın ikinci durağı olan Karadağ gezimizi gerçekleştirdik. Dolu dolu geçen 3 günde birçok yeni yer görme imkânımız oldu. Seyahatlerimizin bize kattığı en önemli kazanç ise acentelerimiz ile buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı yakalamamızdı. Acentelerimizden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirip, inandıkları her iş için onlara destek vermeyi sürdüreceğiz." şeklinde konuştu.

Acente sayılarını 1.200 adete çıkardıklarını söyleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu sözlerine şöyle devam etti: "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalı olan acenteler oluşturuyor. Üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz.

"Acentelerimize özel olarak hazırladığımız kampanyalarımızda hedef, şirketimize olan bağlılık duygusunu pekiştirmek dışında, çapraz satış imkanları yaratmak, sigortalı beklentilerine çözüm sağlamak, aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamaktır" diyen Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti:

"Kampanyalarımızla değişik ürünlerle sahanın nabzını da tutuyor, verilen reflekse göre bir sonraki kampanyada izleyeceğimiz yolu daha da netleştiriyoruz. Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanında, ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasında farklılığımızı ortaya koyuyoruz."

1 - 3 Ekim tarihleri arasında Karadağ'a gerçekleştirilen gezi kapsamında Türk Nippon Sigorta acenteleri keyifli anlar yaşadı. İlk gün gerçekleştirilen panoramik şehir turuyla acenteler Budva şehrini daha yakından tanıma imkânı bulurken, ikinci gün yapılan Perast & Kotor turuyla da Karadağ'ın en önemli lokasyonlarından iki tanesini görme imkânı buldu.

Gezinin son gününde ise Türk Nippon Sigorta Acenteleri Avrupa'nın en yeni yat limanlarından Porto Montenegro'yu gezme imkânı bulan Türk Nippon Sigorta acenteleri son olarak Tivat şehri turuyla da geziyi tamamladılar.



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

 **TUR** | ASSIST

Hasar Destek Merkezi ile
Ankara'da hizmetinizdeyiz!



0850 755 53 72

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

Sektörden Kısa Kısa

Outdoor Türkiye Platformu bu yıl da sürdürülebilirlikten doğaya katkıda kadar pek çok alanda öne çıkan markaların başarısını 'Outdoor Awards' ile ödüllendirdi.

İlk aşamada Outdoor Türkiye Platformunun saha çalışmasını yaptığı kapsamlı araştırmayla tüketici algısında öne çıkan "out the door" markalar tanımlanırken, "out the door" yaşamın fikir önderlerinden oluşan uzman jüri görüşleriyle kazananlar belirleniyor.

Sigorta sektöründe Altın ödülü hak eden marka Doğa Sigorta oldu.



Doğa Sigorta Outdoor Awards'da Altın ödül sahibi oldu

GIG Sigorta'nın 24-27 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen 2024 Dağıtım Kanalları Gezisi'nde İskoçya'da bir çok tarihi ve kültürel yerleri keşfedildi.

Düzenlenen gezide, Edinburgh'un ikonik oteli The Caledonian'da konaklandı. İskoçya'nın tarihi, kültürel ve mimari açıdan en önemli kalelerinden biri olan Stirling Kalesi'nde ziyaret edildi.

İskoçya'da dolu dolu 4 gün

Gezide, ünlü Johnnie Walker turuyla viski dünyası hakkında daha detaylı bilgi sahibi olunurken Barış Mercan'ın rehberliğinde viski tadımı atölyelerine katılım sağlandı. Balloch, Alexandria'da 4x4 Offroad araçlarla doğayla iç içe bir macera yaşandı. Gezi boyunca, İskoç mutfağının en özel lezzetlerini tadıldı.



GIG Sigorta 2024 Dağıtım Kanallarını İskoçya'da ağırladı

Magdeburger Sigorta, Başarılı Acenteleri ile Barselona'da Buluştu

Sigorta sektöründe yenilikçi ve güçlü çözümleriyle adından söz ettiren Magdeburger Sigorta, başarılı acenteleriyle birlikte özel bir Barselona seyahati düzenledi. 16-18 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen geziye, bu yılın ilk yarısında "Hukuksal Koruma Teminatı" kapsamında düzenlenen kampanyada üstün başarı elde eden acentelerin temsilcileri katıldı. Gezide ayrıca Magdeburger Sigorta Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, İş Geliştirme ve Strateji Koordinatörü İlknur Öztürk ve İstanbul Bölgeler Direktörü Murat Vergili de yer aldı.

Gezi kapsamında katılımcılar hem Barselona'da keyifli zaman geçirdiler hem de şehrin tarihi ve kültürel zenginliklerini keşfetme şansını yakaladılar.

Mimar Antoni Gaudí'nin şehri olarak bilinen Barselona'da, sanatçının en büyük eseri La Sagrada Familia'nın ziyaretiyle başlayan gezi, Gotik Mahalle, Park Güell ve Sitges Sahil Kasabası'nın büyüleyici atmosferiyle devam etti.

Katılımcılar ayrıca İspanya'ya özgü yöresel lezzetleri de deneyimleme şansını yakaladı.



Acentelerimizin başarılarını kutlamaya devam edeceğiz

Magdeburger Sigorta Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, şirkette yeni yönetimin göreve başlamasının ardından düzenlenmeye başlayan kampanyalar kapsamında, ilk yurt dışı seyahatlerini gerçekleştirdiklerinden dolayı mutluluk duyduklarını söyledi.

Türkiye'nin dört bir yanından gelen iş ortaklarıyla birlikte çok keyifli zaman geçirdiklerini dile getiren Toklu, "Acentelerimiz bizim için çok kıymetli. Önümüzdeki dönemde acentelerimizin başarılarını dünyanın farklı şehirlerinde kutlayacağımız organizasyonlar devam edecek." ifadelerini kullandı.



Güvence Hesabı Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Öntürk, Güvence Hesabı Hesap Müdürü olarak atandı.

Hesap Müdürü görevini 2020'den beri yürütmekte olan Abdullah Kara, Hesap Müdürlüğü görevini 01.11.2024 tarihi itibarıyla, Güvence Hesabı Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Öntürk'e devretti.

Türkiye Sigorta Birliği, yaptığı açıklamada olarak hizmetlerden dolayı Abdullah Kara'ya teşekkür etti, yeni Hesap Müdürü Özgür Öntürk'e ise başarılar diledi.

Güvence Hesabı'nda yeni dönem

QNB Sigorta'dan Gençler İçin Yeni Ürün: E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası

Sigortacılık hizmetleriyle müşterilerinin gelecek endişelerini azaltarak hayata atıldıkları ilk günden emeklilik günlerine, hayatlarının her anında yanında olmayı hedefleyen QNB Sigorta, gençlerin sigorta alışkanlığı kazanmasını ve geleceğe güvenle adım atmalarını sağlamak amacıyla yenilikçi bir ürün geliştirdi. Şirket, gençlere özel olarak tasarlanan yeni ürünü 'E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası'nı hizmete sundu. Gençlerin beklenti ve isteklerini ön planda tutarak ürünlerini geniş teminatlara karşılık düşük primlerle sunarak gençlere avantajlar sağlıyor.

"Bugün, bugünü yaşa" söylemiyle QNB Sigorta, sağlık sigortası, hayat ve ferdi kaza sigortaları ve bireysel emeklilik branşlarındaki ürünlerini sürekli geliştirerek müşterilerinin gelecek kaygılarını azaltmayı ve her anında yanında olmayı amaçlıyor. Hayat ve Ferdi Kaza branşlarında sektörün üzerinde büyümesini sürdüren şirket, farklı hedef kitlelere yönelik ürünler ve hizmetler sunmaya devam ediyor.



Bu kapsamda şirket, gençleri sigorta ile tanıştırmak için sigorta bilinci edinmelerini ve geleceğe güvenle adım atmalarını teşvik etmek için yenilikçi ürünü E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası'nı hizmete sundu. Gençlere yönelik bir anlayışla hazırlanan E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası, düşük primlere karşılık geniş teminatlar sunarak gençlerin ihtiyaçlarına cevap vermeyi amaçlıyor.

E-İyilik Sağlık Ferdi Kaza Sigortası, kaza sonucu vefat ve daimi maluliyet teminatları ile gençleri maddi güvence altına alıyor. Ayrıca, gündelik hastane teminatı sayesinde kaza veya hastalık sonucu hastane yatışlarında günlük maddi destek sağlanıyor. Ürün, gençlere doktora gitmeden uzman hekimlerle online görüşme ve reçete yazdırma imkânını da sağlayarak iş hayatındaki gençlerin izin kaygılarını önüyor. Bu hizmet sayesinde sigortalı gençler, 7-24 ihtiyaçları olan her konuda uzman hekimlerle görüşebiliyor. Bu hizmet uzman hekimlerin yanı sıra, yılda 4 defa psikolog ve 4 defa diyetisyen görüşmelerini de kapsıyor.



Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına ilişkin genelgede değişiklik yapılmasına dair genelge yayınladı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, "Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına ilişkin Genelgede Değişiklik Yapılmasına Dair Genelge" yayınladı.

SEDDK'nın yayınladığı yeni genelgeye göre, reasürans alanında faaliyette bulunacak gerçek kişi broker ile gerçek ve tüzel kişi brokerların genel müdürleri için gereken asgari mesleki deneyim süresinin en az iki yılının reasürans alanında olması şartı aranacak. Yeni kural genel müdür istihdamı sırasında aranmayacak. Yönetmeliğe, 11.madde uyarınca aranılan asgari ödenmiş sermayenin nakden ödenmesi gerektiği maddesi de eklendi.

SEDDK'dan Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına ilişkin genelgede yeni düzenleme

Quick Sigorta, 29 Ekim'de Ataşehir'de çocuklarla cumhuriyet sevincini paylaşırken, Cumhurbaşkanlığı Uluslararası Yat Yarışı'nda HSSK-Quick Sigorta ekibiyle Cumhuriyet Kupası Sportsboat A kategorisinde ikincilik kazandı!

Quick Sigorta, cumhuriyetimizin 101'inci yılını iki farklı etkinlikte coşkuyla kutladı. Ataşehir Belediyesi'nin 80'inci Yıl Cumhuriyet Parkı'nda düzenlediği Cumhuriyet Bayramı etkinliklerinde yer alan Quick Sigorta'nın etkinlik tırı QTruck, çocuklara özel animatörlü etkinlikler ve renkli aktivitelerle cumhuriyet sevinci yaşattı. Parka gelen aileler ve çocuklar, Cumhuriyet Bayramı'nın neşesini doyasıya yaşarken, Quick Sigorta da bu coşkulu ortama katkı sağlamanın gururunu yaşadı. Akşamında ise Ataşehir Belediyesi tarafından organize edilen geleneksel fener alayı yürüyüşü marşlar eşliğinde yapıldı. QTruck'ın ardı sıra yürünen yaklaşık bir kilometrelik bu yürüyüşe Ataşehir Belediye Başkanı Onursal Adıgüzel önderlik etti.

Aynı gün cumhuriyet coşkusu yalnızca karada değil, denizde de yankı buldu. Heybeliada Su Sporları Kulübü'nden HSSK - Quick Sigorta ekibi, Cumhurbaşkanlığı Uluslararası Yat Yarışı kapsamında düzenlenen Cumhuriyet Kupası'nda Sportsboat A kategorisinde ikinciliği elde ederek önemli bir başarıya daha imza attı. Cumhuriyet değerlerimizi gelecek nesillere aktarma sorumluluğunu taşıyan Quick Sigorta, sporda ve sosyal etkinliklerdeki güçlü varlığını sürdürecektir.



Quick Sigorta'dan Cumhuriyet Coşkısına Çifte Kutlama!

- Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik 9 aylık dönemde toplamda 16,4 milyar TL net kâra ulaştı.
- Türkiye Sigorta'nın yılın ilk 9 ayındaki toplam net kârı 9,6 milyar TL'ye Türkiye Hayat Emeklilik'in toplam net kârı ise 6,8 milyar TL'ye ulaştı.
- Türkiye Sigorta 3.Çeyrekte 3,1 milyar TL net kâr açıkladı.
- 9 aylık dönemde bir önceki yılın aynı dönemine göre %88 artışla 72,6 milyar TL prim üreten Türkiye Sigorta, sektör liderliğini daha da güçlendirdi.
- Türkiye Hayat Emeklilik ise BES ve OKS'de devlet katkısı dâhil 244,9 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak, sektör liderliğini devam ettirdi.

TÜRKİYE SİGORTA

Türkiye Sigorta 9 Aylık Finansal Sonuçları Açıkladı!

Sigorta Sözlü- ğü

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

• Asistans Hizmeti Nedir?

Asistans hizmetlerinin kapsamı ve sigortalıya sunulan faydalar, sigorta konusuna ve poliçe türüne göre farklılık gösterebilir. Asistans hizmetleri araç, konut ve sağlık sigortalıları, emeklilik ve hayat ürünleri başta olmak üzere birçok sigorta ürününde teminat ve ek faydalar olarak yer alır. Asistans hizmetlerinde, çeşitli risklerin gerçekleştiği durumlarda sigortalının yaşayabileceği muhtemel mağduriyetlerin ve maddi kayıpların azaltılması amaçlanır. Risklerden bağımsız olarak, asistans hizmetleri ile poliçelerin sigortalıya sağlayacağı faydaların sayısı artırılabilir. Böylece poliçeler, birtakım risklere karşı güvence sağlamasının yanı sıra detaylı hizmetlerin yer aldığı ürünlere dönüştürülebilir.

• Dar Kasko Nedir?

Dar kasko, standart bir kasko paketinde yer alan ana teminat maddelerinin yalnızca bir kısmını içeren, tabiri caizse mini bir kasko sigorta türüdür. Kasko için düzenlenen genel ve standart şartlardan herhangi bir tanesi paketten çıkarılırsa o durumda ortaya çıkan poliçe türü, dar kaskonun cevabı olarak tanımlanabilir. Dar kasko poliçesinin en dikkat çekici noktası, fiyat anlamında standart kasko paketlerine göre daha uygun seçenekler sunmasıdır.

• Geniş Kasko Nedir?

Kasko poliçeleri aracınızda meydana gelebilecek trafik kazaları, çarpma, çarpılma, çalınma, yangın, doğal afetler, terör olayları, yurt dışı teminatları ve buna benzer temel risklere karşı koruma sağlar. Trafik kazalarından doğan hasarlar, hırsızlık ve yangın gibi olaylar birçok Kasko poliçesinde ortak olarak yer alan teminat türleridir. Bu temel risklere ek olarak ilave teminatlar içeren Kasko poliçeleri için geniş Kasko ifadesi kullanılır. Poliçelerinizde yer alan teminatların sayısı ve kapsamı arttıkça daha fazla riske karşı güvence satın almış olursunuz.



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

RS Servis

HIZLI - EKONOMİK - PROFESYONEL

www.rsservis.com.tr

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

MET teknik

EĞİTİMİN USTASI

www.met-teknik.com

otoKonfor

SİZ KEYFİNİ SÜRÜN..

www.otokonfor.com

GARANTİLİ OTO SERVİS

GARANTİYİ BOZMAYAN
GARANTİLİ SERVİS

www.garantiliotoservis.com

CARSHINE

OTO BAKIM ve KORUMADA
PROFESYONEL DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

RS Assurance

360° GÜVENCE ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

RS Mobility

ELEKTRİĞİN GÜCÜYLE GELECEĞE...

www.rsmobility.com.tr

SigortaAcentesi

SİGORTA ACENTEDEN ALINIR

www.sigortaacentesi.com



SONBAHAR GÜZELLİĞİ %30 İNDİRİME EK %15 İNDİRİM



%30 + %15 Sonbahar indirimi!

QCAR web sitesinde kampanya sayfasında "QBAHAR" indirim kodunu girin, %30 indirim ek, ekstra %15 indirimden yararlanın. Sonbaharınız QCAR ile güzelleşsin.

Kampanya 01 Eylül - 20 Eylül 2024 tarihleri arasında gelecek rezervasyon talepleri için, 01 Eylül - 31 Ekim 2024 tarihlerini kapsayan ve en az 3 gün, en fazla 29 günlük kiralamalarda geçerlidir. İndirimli fiyatlar için web sayfasında "QBAHAR" indirim kodu girilmesi gerekmektedir.



QCAR.COM.TR

Q>CAR
MOBİLİTE