

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 32 | MAYIS 2023 • sigortalifedergi.com • 40 TL



sigorta ile
güvende
misi-
niz?

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



| sigortalifedergi

sigortalifedergi.com



**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Maher Holding ailesi iftarda bir araya geldi

Maher Holding'in 1 Nisan 2023 tarihinde Conrad İstanbul Bosphorus'ta verdiği iftar yemeğinde konuşan Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, holdingin büyüyen yapısına dikkat çekerek "Bugün bu salonda 310 kişiye ulaşmanın gururunu yaşıyorum" dedi.

Quick Sigorta, Corpus Sigorta, Quick Finans, Qpay, MHR GYO, Valde ve QTower olmak üzere bütün Maher Holding çalışanları, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu'nun da katılımıyla gerçekleşen iftar yemeğinde bir araya geldi. İftar yemeğine eşlik eden musiki dinletisinden hemen önce konuşan Erdemoğlu, holdingin bugün geldiği noktadan duyduğu memnuniyeti şu sözlerle dile getirdi: "Bundan beş yıl kadar önce Levent Bey'le birlikte ilk kurduğumuz şirket olan Quick Sigorta'nın birinci yılını kutlamıştık. Yine böyle bir akşam yemeğinde bir araya gelmiştik ama o zamanki kadromuz 30 kişi kadardı. Bugün bu salonda 310 kişiye ulaşmanın gururunu yaşıyorum ve teşekkür ediyorum."

Başarının anahtarlarına dair de bilgi veren Erdemoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bizler doğru ve dürüst insan olarak bu özelliklerimizi muhafaza ettiğimiz sürece iş ahlakına, çalışma disiplinine uygun hareket ettiğimiz sürece ve var gücümüzle hırslı bir şekilde başarılı olmak için çalıştığımız sürece, çok daha ileri noktalara gideceğimizden şüphem yok. İşte o zaman buradaki 300 kişinin de içinde yer aldığı ve gelecekte 3 bin kişiye ulaşan bir akşam yemeğinde bir arada olacağımıza dair inancım tamdır. Grubumuzun bu noktaya gelmesinde emeği geçen başta CEO'muz Levent Uluçecen olmak üzere tüm arkadaşlara ayrı ayrı teşekkür ediyorum. İnşallah önümüzdeki yıllarda aynı başarı performansıyla çok daha iyi noktalara geleceğimize eminim. Bütün arkadaşlarımın şimdiden yaklaşan Ramazan Bayramı'nı kutluyorum."



YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI

YATIRIM
SİGORTA GÜVEN
VİZYON
GELECEK
GAYRİMENKUL KAZANÇ
FİNANS POTANSİYEL

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

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

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr

İçin- deki- ler

18

ANALİZ |

Sigortalılarımıza ödediğimiz tazminat tutarımız 19 milyar TL'yi aştı.

20-21

HABER |

Ray Sigorta'dan, KOBİ'ler için "Akıllı" Sigorta

22

HABER |

Sompo Sigorta'nın Bütçe Dostu Kaskosu sektörde fark yarattı

24-25

GÜNCEL |

BNP Paribas Cardif Genel Müdürü Cemal Kişmir: "2023'te cazibesini artıran Bireysel Emeklilik Sistemine 1 milyon yeni katılımcı bekliyoruz"

26

HABER |

NN'den 18 yaş altı BES kampanyası

28-29

HABER |

"Sektöre Hasar Odaklı Çözümler Sunuyoruz"

10

HABER |

AXA Sigorta'ya Teknolojik ve Yenilikçi Hizmet Ödülleri

12-13

HABER |

Türk Reasürans'ın Öz Kaynakları 1,6 milyar TL Seviyesine Ulaştı

14

HABER |

Türkiye Sigorta, İftar Sofralarıyla Afet Bölgesindeydi

16-17

ÖZEL HABER |

Maher Holding tüm çalışanlarıyla "yeniliğe doğru" toplandı

12



30

HABER |

Bayramda Depremzede Çocuklarla
Buluşmalar

32-33

HABER |

Neova Katılım Sigorta, depremin ardından
DASK ve konut sigortasının önemine
dikkat çekti

34

HABER |

Türkiye Hayat Emeklilik Müşteri
Deneyimini Zirveye Taşdı

36-37

HABER |

Sigortacılığın geleceğine bu kitap ışık
tutacak “21. Yüzyılda Türk Sigorta
Sektörüne 21 Tavsiye”

38

HABER |

BES birikimleri değer mi kaybediyor?

40-41

MESAJ |

Barış Dolu Çocuklar, Güvenli Bir Gelecek
İçin Buluştu

42

SÖZLÜK |

Biliyor muydunuz?

44-45

HABER |

Sanayideki sürekliliğin sağlanmasında
sigortanın önemi çok büyük

46

MAKALE |

HAYIR! İklim değişikliği de olamaz!

48

LIFE |

Hava Kirliliği Sağlık Sorunudur!



50-51

HABER |

Motobike İstanbul'da Quick Sigorta
Coşkusu

52

KISA KISA |

Türkiye Sigorta Dayanışma Obası'nda
Bayram Coşkusu

54-55

HABER |

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık
Sigortası 70 Yaşa Kadar Güvence
Sağlıyor

56-58

LIFE |

Soru-Cevap

60-61

ÖZEL HABER |

Türkiye Sigorta Birliği: "BES büyümeye
devam ediyor"

62

HABER |

Yeni Nesil "Otomobil Doktorları" Yetiştiriyor!

64-65-66-67-68

ÖZEL

RÖPORTAJ |

Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz Sigorta
Life sohbetleri'ne konuk olarak sektörle
ilgili sorularımızı yanıtladı

70

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

S İ G O R T A L I F E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Editör

Nurgül Bozkurt

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Medya ve İletişim Sorumlusu

Oğuzcan Genç

oguzcan.genc@santramarketing.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com



| sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



Sigortanın nabzı burada atıyor!



Sigorta sektörüne her ay yaptığımız özel içerikler ve haberler ile yön verdiğimiz Sigorta Life dergi ile gündemin nabzını tutmaya Mayıs ayında da devam ediyoruz. Geçtiğimiz Nisan ayını dolu dolu bir şekilde geride bırakırken hem yoğun ilgi gösteren okurlarımıza, hem de dijital satış kanalları üzerinden gösterilen büyük talebe minnettarız. Yazılı olarak rağbet görmesinin yanı sıra dijital mecralarda da bizi en çok okunan ve indirilen dergilerden biri yapan takipçilerimize teşekkürü borç biliyoruz. Açıkçası bu ilgi, bizim her sayıda daha da çok heveslenmemizi sağlıyor. Artık sigorta deyince akla gelen ilk yayın olan Sigorta Life dergisi olarak sigorta bilincini tabana yaymak adına çabalarımızı Mayıs sayısında da keyifle sürdürdük.

Nisan ayı için sosyal medyada ve sektörde ses getirecek projelerimizi gerçekleştirdik, gelecek projelerimiz için hazırlıklarımız hız kesmeden Mayıs ayında devam edecek.

32. sayımızda da sektöre ışık tutmaya devam ediyoruz. Hem basılı yayınıımız, hem sigortalifedergi.com internet haber portalımız hem de konvansiyonel medyalarımızda gerçekleştirdiğimiz sektöre dair sohbetlerimiz ve canlı yayınlarımızla sektöre farklı bir soluk getirmeye bu ay olduğu gibi her ay devam edeceğiz.

Sözlerimi bitirmeden önce, başta annem ve eşim olmak üzere herhangi bir canlıya gönülden şefkat gösteren tüm annelerimizin günü olsun. İyi ki varsınız!

Herkeseye keyifli okumalar.

İsmail Öztürk
Kurucu
ismail@santramarketing.com


AXA SİGORTA


AXA Sigorta'ya Teknolojik ve Yenilikçi Hizmet Ödülleri

130 yıldır Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, alanında en teknolojik marka olarak gösterilmeye devam ediyor. AXA Sigorta; Tech Brands Turkey'de 3. kez "sigorta sektörünün en teknolojik markası" seçilirken, Stevie Awards'ta da yenilikçi iş birlikleri ve teknoloji geliştirme kategorilerinde olmak üzere 2 ayrı ödüle layık görüldü.

Sektörünün dijital dönüşümüne liderlik eden ve güncel teknolojileri iş süreçlerine başarıyla entegre ederek tüm paydaşları için değer yaratan AXA Sigorta, Türkiye'nin en teknolojik markalarının ödüllendirildiği Tech Brands Turkey'de 3. kez ödüle layık görüldü. Ödül töreninde kazananlar, 41 farklı sektörde markaların teknoloji alanındaki tüketici algısı ölçümlenerek belirlendi.

AXA Sigorta'nın iş ortaklarıyla gerçekleştirdiği projeler uluslararası ödüllere layık görüldü.

AXA Sigorta, dünya çapındaki müşteri hizmetleri, iletişim merkezi, iş geliştirme ve satış uzmanlarının başarılarının değerlendirildiği Stevie Satış ve Müşteri Hizmetleri Ödülleri'nde (Stevie® Awards for Sales & Customer Service) ödüle layık görüldü. Bronz ödülü alan Şirket, e-ticaret markası Trendyol ile iş birliği geliştirerek Techpoint teknoloji desteği ile hizmete sunduğu, Trendyol Gömülü Sigorta Programı (Trendyol Embedded Insurance Program) projesi ile Yeni Ürün ve Hizmet Kategorisi altında En İyi İş Birliği Çözümleri başlığında ödüllendirildi.

Ayrıca Şirket, Stevie Awards'ın 18 ülkeyi kapsayan, odak noktası inovasyon olan Orta Doğu ve Kuzey Afrika Stevie Ödülleri'nde (Middle East & North Africa Stevie® Awards) Finansal Servislerde Teknoloji Geliştirme Kategorisi'nde SESTEK ile kurguladığı "Yapay Zekâ ile Müşteri Talep Yönetimi" projesiyle de bronz ödül aldı.

AXA Sigorta Bilgi Teknolojileri ve İnovasyon Başkanı Ege Örer "Türkiye'nin En Etkin 50 Teknoloji Lideri" arasında gösterildi

Data Expert ve BMI Business School tarafından yürütülen en etkin liderler araştırmalarına bu yıl ilk kez "Türkiye'nin En Etkin 50 Teknoloji Lideri" kategorisi de eklendi. Sektör uzmanları ve akademisyenler tarafından belirlenen kriterler çerçevesinde performanslarıyla en dikkat çeken liderlerin seçildiği listede AXA Sigorta Bilgi Teknolojileri ve İnovasyon Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Ege Örer de yer aldı.

AXA Sigorta, inovasyonun en önemli başarı faktörlerinden ve temel büyüme stratejilerinden olduğu günümüzde, son teknolojileri benimseyerek iş süreçlerine entegre etmeye ve sigortalılar için çözüm ortağı olmaya devam edecek.

Zorunlu Trafik Sigortası Garanti BBVA'da.



*Türk Reasürans
Genel Müdürü*

*Selva
Eren*



Türk Reasürans'ın Öz Kaynakları 1,6 milyar TL Seviyesine Ulaştı

6 Eylül 2019 tarihinde Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak, sektörün olgunluğuna katkı sağlayacak projeler geliştirmek ve global bir reasürans markası olmak misyonuyla kurulan Türk Reasürans'ın öz kaynakları 3. yılında 3 katına yaklaşarak 1,6 Milyar TL seviyesine ulaştı.

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, kuruluşlarından bugüne kadar geçen süreçteki büyüme hakkında "6 Eylül 2019 tarihinde 150 milyon TL ödenmiş sermaye ile başladığımız yolculuğumuzda, 2022 yıl sonu itibarıyla 600 milyon TL olan kuruluş sermayemizin 3 katına yaklaşarak 1,6 milyar TL seviyelerine ulaştı. Aktif büyüklüğümüzü ise bir önceki yıla göre %115 oranında artışla 4,5 milyar TL'ye çıkardık." açıklamalarında bulundu.

Aktif Büyüme Her Zaman Varlık Dağılımı ve Kalitesi ile Destekleniyor

Aktif büyüklükteki bu denli büyümeyi varlık dağılımı ve kalitesiyle desteklemeyi her zaman öncelikleri arasında tuttuklarını belirten Selva Eren, "2022 yıl sonu cari oranımızı ise 3,84'e yükselttik." dedi.

Net Dönem Kârı 695 milyon TL

Türk Reasürans'ın kuruluşunda her mali yılı dönem kârı ile tamamlamayı hedeflediklerini dile getiren Selva Eren, 2022 yılında da elde edilen 695 milyon TL tutarındaki net dönem kârı ile bu amaca ulaştıklarını ve kâr üretme istikrarını bu yıl da koruduklarını ifade etti. Bununla birlikte, sigorta sektörünün EBITDA'sı olarak değerlendirilebilecek teknik bölüm dengelerinin 2022 yıl sonu itibarıyla 768 milyon TL olarak gerçekleştiğini dile getirdi. Selva Eren ayrıca "2022 yılında, bir önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında teknik bölüm dengemizi

%174; net dönem kârımızı ise %219 oranında artırma başarısını gösterirken %29,4 oranında teknik karlılığın yanı sıra %43,3 oranında öz sermaye karlılığına sahip olduk." açıklamasıyla da reasürans sektörü ortalamalarının oldukça üzerinde kârlılık rasyolarına sahip olduklarına dikkat çekti.

Türkiye Reasürans Pazarında Türk Reasürans'ın Payı Yüzde 49 Seviyesinde

2022 yılında Türkiye reasürans ve sigorta piyasasındaki oyuncuların yüksek hasar/prim oranına sahip olduğu ve buna bağlı olarak teknik karlılıklarının da önemli ölçüde olumsuz etkilendiği; yatırım gelirlerinin ise bu daralmanın dönem kârlarına etkisini 2022 yılı için engelleyebildiğinin gözlemlendiğini söyleyen Eren: "Bu durum sermaye yeterliliği için de tehdit oluştururken şirketlerin mali bünyelerinin güçlendirilmesi amacıyla yeni politikalar üretmesi beklenebilir. Hayat dışı sektörde karlılığın ciddi anlamda etkilendiği 2022 yılında konsolide olarak ürettiğimiz yaklaşık 4,3 milyar TL brüt primle Türkiye reasürans pazarında payımızı %49 seviyesine taşımış olduk. 21 ülkede yerleşik 35 sigorta ve reasürans şirketine reasürans kapasitesi sunuyoruz. Beş kıtada 68 farklı ülkeye güvence ihraç etmenin gururunu yaşıyoruz" dedi.

Başarılarımızın Arkasında Profesyonel Ekiplerimiz Var

Eren son olarak, "Kurulduğumuz günden bu yana tüm işlerimize deneyimlerimizi katarak, ortak aklın gücüyle büyük bir başarı hikayesi yazıyoruz. Büyümemizin ve başarılarımızın arkasında amatör ruhla profesyonelce çalışan ekibimizin emekleri ve büyük özverileri var. Attığımız güvenli ve güçlü adımlarla daha birçok başarıya doğru ilerleyeceğimize ve gurur duyacağımız işlere imza atacağımıza yürekten inanıyorum. Bu vesile ile, tüm çalışanlarımıza emekleri ve gayretleri için teşekkür ediyorum." diyerek başarılarının arkasındaki ekip desteğini belirtti.



Türkiye Sigorta, İftar Sofralarıyla Afet Bölgesindeydi

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, yüzyılın felaketinin ilk gününden itibaren yürüttüğü kapsamlı destek çalışmalarına devam ediyor. Türkiye Sigorta, Ramazan ayı boyunca Kızılay iş birliğiyle afet bölgesinde kurduğu iftar sofralarıyla ve Ramazan etkinlikleriyle vatandaşlarla bir araya geldi.

Sigorta sektörünün öncüsü Türkiye Sigorta, Kızılay iş birliğinde Ramazan ayında dayanışma ve birlikte paylaşmanın gücünü canlı tutmak için depremde etkilenen 11 noktada, 11 gün boyunca süren iftar organizasyonları düzenledi. İlk iftar sofrası 1 Nisan'da Osmaniye'de kurulurken; sırasıyla Hatay'da Kırıkhan, İskenderun ve Hassa; Gaziantep'te Nurdağı ve İslahiye ile devam etti. Türkiye Sigorta Gaziantep'ten sonra Adıyaman'da, Kahramanmaraş'ta merkez ve Pazarcık ilçelerinde ve son olarak Malatya'da vatandaşlarla iftar etkinliğinde bir araya geldi.

Ramazan ayının bereketini ve beraberlik ruhunu yaşatmak için düzenlenen iftarlarda ayrıca, gündüz çocuklar için hazırlanan basketbol ve futbol alanlarında oyunlar oynanırken; iftar sonrasında kurulan açık hava sinemasında patlamış mısır, kâğıt helva, pamuk şeker ve macun gibi geleneksel sokak lezzetleri ikramlarıyla birlikte film gösterimleri yapıldı.

Birlik ve beraberliğin çoğalarak devam ettiği her gün, tüm güçleriyle vatandaşların yanında olmaya devam edeceklerini belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Deprem yaralarını sarmak için ilk andan itibaren işimizi en iyi şekilde yapmak için sahadayız. Türkiye Sigorta olarak deprem nedeniyle açtığımız bireysel hasar dosyalarının yüzde 95'ini özveriyle çalışarak ödedik. Kalan bireysel hasar dosyalarımızı mayıs sonuna kadar ödeyeceğiz. Şu ana kadar 1.1 milyar TL hasar ödemesi yaptık, kalanları da mayıs sonuna kadar ödeyeceğiz. Bu zorlu günleri hep birlikte aşabilmek için tüm gücümüzle bölgedeki vatandaşlarımızın yanındayız" dedi.

Afetzedelerin barınma, beslenme gibi ihtiyaçlarının yanında sosyalleşebilmesinin de büyük önem taşıdığına değinen Benli, "Özellikle, çocuklarımızın bu afet durumunu atlatmaları ve bir nebze de olsa normalleşebilmeleri için onlara destek olmamız gerekiyor. Bu amaçla Türkiye Sigorta olarak, Ramazan ayında depremde etkilenen 11 noktada geleneksel ramazan şenliklerimizi düzenledik, birlikte film izledik, oyunlar oynadık, sohbetler ettik. Çocuklarımızın daha iyi ve güvende hissedebilmeleri için çalışmaya devam edeceğiz. Ayrıca Ramazan ayı boyunca, Kızılay iş birliğiyle 11 gün boyunca kurduğumuz kardeşlik soframızda vatandaşlarımızla bir araya gelmekten, manevi duyguları birlikte paylaşmaktan da mutluluk duyuyoruz. Ramazan'ın bereketini bizimle paylaşan herkese teşekkür ederiz" diyerek sözlerini tamamladı.

Yenilenen kapsamıyla ekonomik TSS, %50'ye varan indirimle Türk Nippon Sigorta'da!



Benzersiz imkanlarıyla Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kısa bir süre için %50'ye varan indirimli.

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

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

- Yeni işler ve 11-45 yaş aralığı için geçerlidir.
- Uygulanan indirim oranları, şirket tarifemiz üzerinden yapılmaktadır.
- Sigorta primleri ve uygulanacak indirim oranları yaş, cinsiyet, sağlık durumu ve geçmiş hastalıklara göre değişiklikler gösterebilir.

GENİŞ NETWORK
Anlaşmalı tüm hastanelerde
10 adet ayakta tedavi

EKONOMİK NETWORK
2 adet ayakta tedavi

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA

ŞİMDİ YENİ ŞEYLER SÖYLEMEK LAZIM.



Maher Holding CEO'su

Levent Uluçeçen

Maher Holding tüm çalışanlarıyla “yeniliğe doğru” toplandı

“Değişim, Dönüşüm, Etkileşim”

2023’ü “değişim, dönüşüm, etkileşim” yılı olarak belirleyen Maher Holding, Conrad İstanbul Bosphorus’ta düzenlediği toplantıda tüm çalışanlarıyla bir araya geldi. Maher Holding CEO’su Levent Uluçeçen’in Mevlana’dan aktardığı “Şimdi yeni şeyler söylemek lazım” dizeleriyle açılışı yapılan toplantıda Grubun 2015’ten bu yana gösterdiği gelişim çalışanlarla paylaşılrken bundan sonra izleyeceği değişim hep birlikte değerlendirildi.

Maher Holding ve iştirakleri Quick Sigorta, Corpus Sigorta, Quick Finans, Qpay, MHR GYO, Valde Bilişim ve Qtower’ın 300 ü aşan çalışanlarının bir araya geldiği toplantıyı Mevlana’nın “Yeniliğe Doğru” şiiriyle açan CEO Levent ULUÇEÇEN “Şimdi yeni şeyler söylemek lazım” dizesini öne çıkardı.

“Bu bize yakışır!”

Konuşmasında değişim için kişinin önce kendisini değiştirmesi gerektiğini vurgulayan Maher Holding CEO’su Levent ULUÇEÇEN, değişimin kaçınılmaz olduğuna şu sözlerle dikkat çekti: “Geride bıraktığımız yıllarda çok yol kat ettik. Bugün ise çok farklı bir yere geleceğimizi net bir şekilde görmek lazım. Ben sigortacılığın sistemi geliştirdiğine inanıyorum. Siz de mesleğinizi anlatmalı, onunla övünmelisiniz. Sektörümüz ise

her daim değişime açık olmalı. Sigorta hayatın her yerinde, son depremde bunu net bir şekilde gördük. Ayrıca gördük ki sektör olarak biz de her daim hazır olmalıyız, kendimizi geliştirmeliyiz.”

Quick Sigorta’nın holdingin amiral gemisi olduğunu ve bir sigorta şirketinden daha fazlasını ifade ettiğini belirten Uluçeçen, tüm iştiraklerin birbiriyle entegre ve birbirini geliştiren bir ekosistemde olduğunu söyledi. 2023’ün “değişim, dönüşüm, etkileşim” yılı olarak belirlenmesinde bu ekosistemin rolüne vurgu yapan Uluçeçen, holdingi şimdiki konumundan daha yukarıya taşıyacak olan kişilerin yine holdingin içinden yetişecek gençler olduğuna dikkat çekti. 5 yıl içerisinde şirketin geldiği büyüklüğe değinerek şimdi bu büyüklüğü sürdürülebilir kılma zamanı. Bu sayılara ulaşmak elbet kolay olmadı ancak burada kalabilmek daha da önemli dedi.

Birden fazla iş kolunda faaliyet gösteren holding, sigorta grubunun ardından Quick Finans ve Qpay’in kuruluşu ile gerçekleşen finansal market dönüşümüne dikkat çeken ULUÇEÇEN, diğer yandan dijital bir holding yapısına benzettiği “Q+” “SuperApp”’in, bankacılıktan ödeme sistemlerine, sigortacılıktan araç kiralamaya, borsa işlemlerinden QR kod ile

satın almaya kadar çok geniş fonksiyonlara sahip bir geliştirme sürecinde olacağını böyle bir uygulamanın, ihtiyaç duyacağı finans ve teknoloji şirketlerinin Maher Holding çatısı altında olmasının ise büyük avantaj olduğunu “Bu bize yakışır” sözleriyle kaydetti.

1 Nisan 2023 tarihinde gerçekleşen toplantıda çalışanlara konut edindirmek üzere bir vakıf çalışmasını tamamlamak üzere olduklarının müjdesini veren ULUÇEÇEN, daha sonra mikrofonu gençlere bıraktı.

Üç yeni şirket müjdesi

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, çok sayıda genç çalışanın kendi öneri ve beklentilerini paylaşmasının ardından holdingin vizyonu kapsamında yürütülen projeleri ve aşı geliştirmelerinden uzay çalışmalarına, otonom otobüs yazılımlarından şehir modellemelerine kadar uzanan yatırımları anlattıktan sonra proje geliştirme, mobilite ve risk yönetimi ve yapı teknolojileri dallarında hayata geçecek üç yeni şirketin müjdesini verdi. Ayrıca Avrupa’da kurulacak sigorta şirketiyle ilgili şunları söyledi: “Araya pandemi girince beklemeye aldığımız Avrupa’da bir sigorta şirketi kurma hayalimize kaldığımız yerden devam edeceğiz. O projeyi bekletirken boş durmadık ama başka şirketlerin kuruluşunu gerçekleştirdik. Avrupa’da ki sigorta şirketi yatırımını nasıl bir süreçle başlatacağımızın detaylarını görüşüyoruz.”

Yaşar, finansal market dönüşümüyle birlikte çağın dönüşümüne hızla ayak uydurulacağını ve büyük bir rekabet avantajı yakalayacaklarının altını ise şu sözlerle çizdi: “Q+ SuperApp ile adım adım belirginleşen finansal market, içine acentelerimizi de dahil edeceğimiz bir evren. Bu önemli çünkü bugün ülkemizin her il ve ilçesinde faal çalışan 5 bin 200 acentemiz bulunuyor.

Bunun dışında 102 Quick Finans satış ağı, 575 anlaşmalı hastane, 223 eksper, 80 avukat ve 2 bin 407 anlaşmalı servisten oluşan bir network’ümüz var. Yani ülkenin uçtan uca kılcal damarlarına kadar ulaşan bir yapıya sahibiz. Dolayısıyla finansal market deyince akla sınırları zorlayan büyüklükte bir oluşum gelmeli. Bugün artık bankaların bile şubelerini kapatıp merkezlerine çekildiği bir noktada, neredeyse PTT’den başka bu tür işlemlerin yapılacağı bir yer kalmamış durumda. Dolayısıyla halihazırda finansal işler yapan acentelerimizi network’ümüze dahil ettiğimizde belki birçok finansal kuruluşa da hizmet verir hale geleceğiz.”

Gün boyu devam eden toplantılarda Maher Holding Yönetim Kurulu Üyesi Gökay Erdemoğlu, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli, Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, Qpay Genel Müdürü Onur Baran Çağlar, MHR GYO Genel Müdürü Ş. Nurkan Kaçmaz, Valde Genel Müdürü Azak Yaşarkurt sorumlu oldukları şirketler adına sunumlar yaparak 2023 ve gelecek vizyonlarını ortaya koyarken çalışanlar da interaktif bir şekilde katılım gösterip önerilerini paylaştı. Toplantıda ayrıca grubun üst düzey yöneticileri ve iş ortakları da görüşlerini paylaştılar.

Maher Holding Sigorta Grubu:

Türk Sigorta sektörünün en büyük yerli ve bağımsız sigorta grubu Quick Sigorta ve Corpus Sigorta’dan oluşan Maher Holding Sigorta Grubu, 2022 yılını 15 Milyar 758 Milyon TL aktif büyüklük ve 4 Milyar 159 Milyon TL özsermaye büyüklüğü ile 5. sırada tamamladı.



Sigortalılarımıza ödediğimiz tazminat tutarımız 19 milyar TL'yi aştı



17 Nisan 2023 tarihi itibarıyla tarafımıza 469.035 adet hasar ihbarı ulaşmış, tazminat ödeme tutarımız ise 19 milyar TL'yi aşmıştır.

Toplamda hasar dosyalarımız içinde 54.609 işleme alınacak dosyamız kalmıştır.

*Eksik evraklı hasar dosyalarında, vatandaşlarımız eksik evrakları tamamlandığında bu dosyalar da işleme alınarak tazminat ödemeleri gerçekleştirilecektir.

OHAL BÖLGESİ DURUM BİLGİLENDİRMESİ

Türkiye Geneli

ÖDENEN DOSYA SAYISI **220.359**

İŞLMEME ALINMAYAN
DOSYA SAYISI **54.609**

ÖDEME DIŞI KAPANAN
DOSYA SAYISI **14.915**

EKSİK EVRAK DOSYA SAYISI **82.561**

HASARSIZ DOSYA SAYISI **37.530**

İŞLEME ALINACAK
DOSYA SAYISI **59.061**

TOPLAM İHBAR SAYISI **469.035**

ÖDENEN TAZMİNAT TUTARI **19.182.284.697 TL**

DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDA...

Türk P&I olarak başarımız dünyanın dört bir yanına ulaştı. 145 ülkede, 370'in üzerinde temsilcilikle dünyanın tüm denizlerinde yanınızda olan Türk P&I ile siz de dünyanın her yerine ulaşmaya hazır mısınız?



Türk P ve I Sigorta A.Ş.

Mehmet Akfan Sokak No:7/9 34718 Koşuyolu-Kadıköy/İstanbul

T. +90 850 420 8136 F. +90 216 545 0301 turkpandi.com





Ray Sigorta CEO'su

***Koray
Erdoğan***

Ray Sigorta'dan, KOBİ'ler için "Akıllı" Sigorta

Ray Sigorta, küçük işletmelerin iş yerlerini, ihtiyaçları doğrultusunda ve bütçe dostu primlerle güvence altına alan "Ray Akıllı Kobi" ürününü KOBİ'lerin hizmetine sundu.

Birçok farklı riskle karşı karşıya kalabilen küçük işletmelere, istenmeyen sürprizlere karşı güvence sunan Ray Sigorta, bütçe dostu "Ray Akıllı Kobi Sigortası" ürününü tanıttı. Ray Akıllı Kobi Sigortası sayesinde, iş yerinin içindeki sabit kıymetler, emtialar ve demirbaşlar; yangından hırsızlığa, depremde sel ve su baskınlarına, elektronik cihaz hasarlarından makine kırılmasına kadar birçok riske karşı güvence altına alınıyor. Böylece ekonomimizin büyük bir kısmını oluşturan KOBİ'ler, beklenmedik durumlarda büyük zarar görmekten korunuyor.

Artan maliyetler ve yüksek enflasyona karşı destek

KOBİler, Ray Akıllı KOBİ Sigortası sayesinde; mini, standart ve geniş paket olmak üzere üç farklı alternatiften, ihtiyaç duydukları paketi seçebilecek. Böylece bütçe dostu primlerle, artan maliyetler ve yüksek enflasyon da dâhil olmak üzere, karşılaşılabilecekleri olumsuz durumlar için teminat elde edecek ve gelirlerini etkileyebilecek riskleri ortadan kaldıracabilecekler. Sigortalıların gündelik hayatlarını kolaylaştırmayı da hedefleyen Ray Sigorta; su tesisatı, elektrik tesisatı, cam ve anahtar/çilingir işleri gibi asistans hizmetlerini polişe sahiplerine ücretsiz olarak sunuyor. Gelişen teknolojiyle birlikte artan siber risklere karşı da iş yeri sahiplerini koruyan şirket, siber asistans hizmeti bulunan Ray Akıllı KOBİ ürünüyle, siber asistans kapsamında 7/24 dijital veri izleme ve koruma yazılımı desteği veriyor.

"Son dönemde yaşadığımız kayıplar sigortanın önemini ortaya koydu"

Ray Akıllı KOBİ Sigortasıyla ilgili açıklamalarda bulunan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan; "Son dönemde yaşanan doğal afetler ve salgın hastalıklar ciddi kayıplara yol açtı. Öte

yandan döviz kurlarında yaşanan artış ve enflasyonun etkisi de göz önünde bulundurulduğunda KOBİ'lerin karşılaşılabileceği finansal riskler artıyor. Yaşanan süreçler her alanda olduğu gibi, iş yerleri için de sigortanın önemini bir kez daha ortaya koydu. Meydana gelebilecek risklere karşı işletmelerin sürdürülebilirliğini sağlamak ve kaybın önüne geçmek için sigorta olmazsa olmaz bir güvence. İş hacimleri ve istihdama katkıları ile KOBİ'ler, ülke ekonomisi için önemli bir yere sahip. KOSGEB verilerine göre; Türkiye'deki tüm işletmelerin %99.8'i KOBİ'lerden oluşuyor ve bu işletmeler toplam istihdamın %76.7'sini sağlıyor. Ekonomimiz için bu kadar önemli olan işletmeler, istenmeyen durumlara hazırlıksız yakalandıklarında her şeye sil baştan başlamak durumunda kalıyorlar. Tüm bu tecrübe ve birikimin bir anda yok olmasını hiç birimiz istemeyiz. Bu nedenle KOBİ'ler için "Akıllı" ürün tasarladık. Ray Akıllı KOBİ Sigortası sayesinde, bütçe dostu paketlerle risklere karşı güvence oluşturuyor, küçük bütçelerle, ihtiyaca yönelik teminat sunuyoruz." dedi.

"Acentelerimiz her zaman müşterilerimizin yanında"

Türkiye'nin dört bir tarafında hizmet veren Ray Sigorta acenteleri sayesinde sigortalıların kolaylıkla ürünlerine ulaşabileceğini anlatan Genel Müdür Erdoğan, "İş ortaklarımızı oldukça önemsiyoruz. Ray Sigorta olarak bulundukları coğrafyayı iyi tanıyan, ihtiyaç duydukları her an sigortalılarımızın yanında olan, işin ehli acentelerle çalışıyoruz. Müşterilerimiz iş ortaklarımız vasıtasıyla hem Ray Sigorta ürünlerine kolaylıkla sahip olabilir; hem de paket içeriğinde sunduğumuz, sigortalılarımızın işlerini kolaylaştıracak asistans hizmetlerimizle ilgili ayrıntılı bilgi edinebilir." şeklinde konuştu.



**Sompo Sigorta Bireysel Sigortalar
Genel Müdür Yardımcısı**

Ataman Kalkan

Sompo Sigorta'nın Bütçe Dostu Kaskosu sektörde fark yarattı

Sompo Sigorta, müşteri memnuniyetini merkeze alan anlayışla sunduğu Bütçe Dostu Kasko ile genişletilmiş kasko ürünlerindeki pek çok teminatı geniş anlaşmalı özel servis ağı ile uygun maliyetlerle müşterisiyle buluşturuyor.

Tüketici ihtiyaçları doğrultusunda hazırlanan Bütçe Dostu Kasko ürünü, yükselen fiyatlardan dolayı muzdarip olan araç sahiplerine uygun fiyatlarla güvence sunuyor.

Tüketicinin tercihi Bütçe Dostu Kasko'dan yana

Bütçe Dostu Kasko; 0-17 yaş arasındaki tüm hususi otomobiller için sağladığı geniş teminatları ile 5 ayda araç sahiplerinden büyük ilgi gördü. 10 Ekim itibarıyla satışa sunulan Bütçe Dostu Kasko'da, kısa sürede 30 binin üzerinde polişe üretilerek 120 milyon TL'yi aşkın prim üretimi gerçekleştirildi.

İndirimli oranlarla geniş teminat imkanı

Genişletilmiş kasko poliçelerinde yer alan tüm teminatları sunan ve anlaşmalı yetkili servis ağı ile yaygın hizmet ağına sahip Bütçe Dostu Kasko, genişletilmiş poliçelere nazaran %50'ye varan fiyat avantajı sağlıyor. Bu durum her meslek grubundan, özellikle araç yaşı 5-11 arasında olan araç sahiplerinin Bütçe Dostu Kasko ürününü satın almasında etkili oluyor.

"En önemli önceliğimiz, ürünlerimizi değişen müşteri ihtiyaçlarına göre tasarlamak"

Sompo Sigorta olarak tüketicileri yenilikçi, yüksek kaliteli ve hızlı hizmet anlayışı ile buluşturmaya devam edeceklerini belirten Sompo Sigorta Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan şöyle konuştu: "Her zaman en önemli önceliğimiz, tüm ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına göre tasarlamak. Son dönemde, ekonomik dalgalanmalar ve döviz endeksli maliyet artışları nedeniyle kasko primleri önceki dönemlere göre yükseliş trendi gösterdi. Bu durum da bazı tüketicileri kasko sigortasından vazgeçme düşüncesine sevk etti ancak yükselen araç ve tamir bedelleri de yine aynı tüketicinin zihnini yoran bir konu oldu. Müşterilerin polişe yaptırmama oranı 2022 yılı başında %12'ler seviyesindeyken bugün %25 seviyelerine ulaşmış durumda. Primlerin yüksekliği nedeniyle sigortasını yenileyemeyenlerin yanı sıra, daha önceki yıllarda da sigorta yaptırmayan geniş kitleye de güçlü bir alternatif olarak sunduğumuz Bütçe Dostu Kasko 5 ay gibi kısa bir sürede büyük ilgi gördü. Acente, banka ve online kanallarımızdan satışa sunduğumuz bütçe dostu kasko, ekonomik olarak zorlanan ve aynı zamanda kasko sigortası yaptırmak isteyen müşterilerimize nefes aldırان bir ürün haline geldi. Müşterilerimize sorunsuz bir hasar deneyimi sunarak hizmet kalitemizi yükseltme hedefimiz doğrultusunda sunduğumuz Bütçe Dostu Kasko ile hasar durumunda müşterilerimizi itinayla seçilmiş, sektör deneyimi yüksek, anlaşmalı yetkili servislerle yönlendiriyoruz. Sompo Sigorta olarak; rekabetçi primlerimiz ile kasko müşterilerinin tercihi olmaya, müşterilerimizin değişen talep ve ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünler tasarlamaya devam edeceğiz."

Rekabetçi primlerle kasko güvencesi

Sompo Sigorta'nın kalite standartlarından geçmiş, Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren, başta Ekspres Hasar Onarım Merkezleri (EHOM) olmak üzere anlaşmalı özel servislerde onarım imkanı sunan ürün; aracın daha ekonomik koşullarda güvence altına alınmasını sağlıyor. Bütçe Dostu Kasko, özellikle Full Kasko ürününde de olduğu gibi çeşitli meslek gruplarına sağladığı indirimler ile pazardaki benzer ürünlere göre oldukça rekabetçi primleriyle öne çıkıyor.

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!

Ailem • Evim • Aracım • Sağlığım • İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



BNP Paribas Cardif Genel Müdürü Cemal Kişmir: “2023’te cazibesini artıran Bireysel Emeklilik Sistemi’ne 1 milyon yeni katılımcı bekliyoruz”

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), %30 seviyesine artırılan devlet katkısının da desteğiyle cazibesini giderek artırıyor. BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, 2023’e hızlı bir başlangıç yapan Gönüllü BES sektöründe, yıl sonuna kadar 1 milyon yeni katılımcı daha beklediğini kaydediyor.

Cemal Kişmir, müşterilerine değer yaratan bir şirket olarak, BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonu ve BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. OKS Muhafazakar Değişken Emeklilik Yatırım Fonu ile BES’te en iyi getiriye sağlayan fonlar içinde ilk sıralarda yer aldıklarını vurguluyor.

Sosyal Güvenlik Sistemi’nin tamamlayıcısı özelliğinde olan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), sahip olduğu teşvikler, profesyonel fon yönetimi hizmeti ve şeffaflık gibi önemli avantajlarla diğer birikim araçlarından ayrılıyor. Özellikle de devlet katkısı desteğiyle cazibesini giderek artıran Gönüllü BES’e olan katılım sayısı hızla yükseliyor. Farklı fon seçenekleri ile her türlü risk düzeyine uygun fon çeşitliliğinin sunulduğu sektörde 2023 yılına da yüksek getiri sağlayan fon çeşitleri bulunmaktadır. BNP Paribas Cardif “Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonu” en yüksek getiri sağlayan bu fon türlerinin başında gelmektedir ve 28 mart itibarıyla yıllık bazda getirisi %51,2 seviyesindedir. BNP Paribas Cardif, yıl sonuna kadar 1 milyon yeni katılımcının daha eklenmesi beklenen Bireysel Emeklilik Sistemi içindeki payını bu yıl daha da güçlendirmeyi hedefliyor.

Sektör ile ilgili önemli değerlendirmelerde bulunan BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, “2018 ile 2020 yılları arasında katılımcı sayısı 6.8 milyon ile 7 milyon arasında seyrederken, 2021 ve 2022 yıllarına gelindiğinde önemli bir ivme yakalandı. Bireysel Emeklilik Kanunu’nda yapılan 18 yaş altı genç ve çocukların kapsama alınması, Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım (BEFAS) platformunun uygulamaya açılması, devlet katkısı teşviğinin yüzde 25’ten yüzde 30’a yükseltilmesi ve fon değişiklik hakkının artırılması gibi bir dizi önemli düzenleme, sektörün büyümesine katkı sağladı.

Devlet katkılarının da desteğiyle cazibesini giderek artıran Gönüllü BES, 2023 yılına da hızlı bir başlangıç yaptı. EGM verilerine göre; Mart 2023 itibarıyla 420 milyar TL fon büyüklüğüne ve 8 milyon katılımcıya sahip Bireysel Emeklilik sektöründeki fon büyüklüğünün yıl sonu itibarıyla 500 milyar TL’ye, katılımcı sayısının da 9 milyona ulaşacağı öngörülüyor” diye konuştu.

Cardif, “Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik Yatırım Fonu” ile en iyi getiri sağlayan fonlar arasında!

BES’te katılımcıların değer verdiği en önemli konunun, birikimlerinin uzun vadeli bu sistemde güvenilir ve onlara kazanç sağlayacak şekilde başarıyla yönetilmesi olduğunu vurgulayan Cemal Kişmir, “BNP Paribas Cardif Türkiye olarak bizim de hedeflediğimiz en temel stratejimiz, müşterisine değer yaratan bir şirket olmak. Bireysel Emeklilik fon yönetimimizi Portföy Yönetimi sektörünün tecrübeli ve yenilikçi şirketi olan TEB Portföy Yönetimi aracılığıyla katılımcılarımıza sunmaktayız. Katılımcılarımıza sunduğumuz fonların yönetimini yakından takip ederek, kullanıcılarımızın fon getirisi ile ilgili düzenli bilgilendirilmesini sağlıyoruz. Tüm bu çalışmalarımızın neticesi olarak BES’te en iyi getiriye sağlayan fonlar içinde ilk sıralarda yer alıyoruz. 2023 yılının başından bu yana da ilk sıralardaki yerimizi koruyoruz. Piyasadaki tüm fonlar içinde BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. Teknoloji Sektörü Değişken Emeklilik

BNP Paribas Cardif Türkiye
Genel Müdürü

**Cemal
Kişmir**

Yatırım Fonu'muz 4'üncü sırada yer alıyor. Ayrıca çalışanlara yönelik otomatik katılımlı BES sistemi kapsamındaki BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. OKS Muhafazakar Değişken Emeklilik Yatırım Fonu'muzla da en iyi getiriye sağlayan fonlar arasında 3'üncü sırada yer alıyoruz" dedi.

BNP Paribas Cardif olarak büyüyen Gönüllü BES sektörü içindeki paylarını artırmaya yönelik tüm planlama ve hazırlıklarını tamamladıklarını belirten Cemal Kişmir, "Sektördeki büyümeye paralel olarak hem katılımcı sayısında hem de fon büyüklüğünde önemli oranda büyüme kaydediyoruz. Müşterilerimizin sisteme girişini teşvik edici satış ve pazarlama kampanyaları ile de bu büyümeyi destekliyoruz. Tüm projelerimiz ve yatırımlarımız müşteri değerini artıracak şekilde planlanmaktadır. 2023 yılında da bu yöndeki kampanyalarımız devam edecek. Farklı kanallardan hizmet verdiğimiz tüm müşterilerimizin ihtiyaç ve taleplerini merkeze alan bir yaklaşım ile müşteri değeri kavramını, ürünlerimizde ve hizmetlerimizde üst seviyeye çıkaracak çalışmalara odaklanacağız. Tüm bu hedeflerimizin neticesi olarak da 2023 yılında 240 bin sözleşmeye 15 milyar TL BES fon büyüklüğüne ulaşmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.

BES katılımcıları nelere dikkat etmeli?

Açıklamasında Gönüllü BES katılımcılarına özel tavsiyelerde de bulunan BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bireysel Emeklilik sistemi içinde katılımcıların birikim ve yatırım yaparken risk profillerine uygun fon dağılımı seçmeleri ve yıl içinde 12 kez fon değiştirme hakkı olduğunu bilerek özellikle ekonomideki değişimlere paralel BES Planlarındaki fon dağılımlarında değişikliklere gitmelerini tavsiye ediyoruz. Bireysel Emeklilik sistemine yeni giren genç katılımcılar için göreceli yüksek riskli fon kategorileri tavsiye edilse de emekliliğe yaklaşıldığında riski minimumda tutmaya özen gösterilmesi öneriliyor.

Bunun yanında Bireysel Emeklilik Sisteminde emeklilik hakkını dolduran katılımcıların, koşul ve ihtiyaçlarını değerlendirerek özellikle devlet katkısı avantajını maksimum oranda devam ettirmelerini tavsiye ediyorum. Eğer çalışma hayatından çıkmışlarsa hala sistemin güvenli ve yüksek getirilerinden yararlanmaya ve de devlet katkısı avantajını kullanmaya devam edebilirler. Emeklilik Gelir Planları ile düzenli geri ödeme süreci içinde kendilerine en uygun şekilde maaş alabileceklerini de belirtmek isterim."



NN'den 18 yaş altı BES kampanyası

NN Hayat ve Emeklilik, 18 yaş altı Bireysel Emeklilik (BES) planı ile çocukların hayata güvenle adım atmasına destek oluyor. 18 Nisan 2023 - 18 Mayıs 2023 tarihleri arasında 18 yaş altı çocuklar ve gençler için yapılan yeni bireysel emeklilik sözleşmelerine, yüzde 30 devlet katkısı avantajının yanı sıra NN Hayat ve Emeklilik ilk katkı payı ödemesi kadar ek katkı payı ödüyor.

Her aile, hayattaki en değerli varlıkları olan çocuklarının yarınları için birikim yapmaya büyük önem veriyor. Çocuklarda tasarruf bilincinin artması ve eğitim başta olmak üzere gelecekteki pek çok ihtiyaçlarına yönelik hayata güvenle adım atmaları, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) uzun vadede sağladığı kazançlarla destekleniyor. Dünyanın köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group bünyesinde faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik de bu amaçla hayata geçirdiği kampanya ile çocukların ve gençlerin geleceğine katkı sunuyor.

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'na özel olarak hayata geçirilen kampanya kapsamında NN Hayat ve Emeklilik, 18 yaş altına yapılan bireysel emeklilik sözleşmelerine ek katkı payı desteği sağlıyor. 18 Nisan 2023 - 18 Mayıs 2023 tarihleri arasında 18 yaş altı çocuklar ve gençler için başlatılan bireysel emeklilik sözleşmelerinde, ilk katkı payı ödemesi kadar ek katkı payı tutarı NN Hayat ve Emeklilik tarafından bir defaya mahsus üst limiti 500 TL olmak üzere yatırılıyor. Kampanya, yenidoğan bebeklerden okul çağındaki çocuklar ve gençlere; kampanya süresince NN'den adına yeni bireysel emeklilik sözleşmeleri yapılan tüm 18 yaş altı katılımcılar için geçerli oluyor.

NN'in ödediği ek katkı payı tutarının yüzde 30'u da yine kampanya kapsamındaki emeklilik sözleşmesine devlet katkısı hak edışı olarak yansıyor. Yatırılan katkı payları, NN Hayat ve Emeklilik'in geniş seçeneklere sahip yatırım fonlarında işlem görerek daha da değerleniyor.

"NN Senin Mobilin" uygulaması ile 18 yaş altı çocukların BES işlemleri daha hızlı ve kolay gerçekleştirilebiliyor. NN Senin Mobilin'in ile hayatları kolaylaştıracak birçok özellik sunuyor.

"NN Senin Mobilin" uygulaması App Store ve Google Play üzerinden indirilebiliyor.

Kampanya detayları ve koşullarına aşağıdaki QR kod ile ulaşabilirsiniz.





Trafik – Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

#SigortasızOlmaz
Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

“Sektöre Hasar Odaklı Çözümler Sunuyoruz”

Başta sigorta, otomotiv ve finans olmak üzere pek çok sektörde milyonlarca müşteriye acil yardım hizmetleri sağlayan Tur Assist, asistans sektöründe yine müşteri odaklı bir projeyi hayata geçirmeye hazırlanıyor. Tur Assist, yapay zeka destekli TurApp uygulaması ile hasarlı araçlara yönelik hizmeti kolaylaştırmayı ve müşteriye güven sağlamayı hedefliyor. “Sadece zamandan tasarruf sağlamayacak, maliyette de müşterilerimizi düşündüğümüz bir uygulama olacak.” şeklinde konuşan Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, “En büyük motivasyonumuz müşteri memnuniyeti. TurApp, hem müşterilerimizin hem de sahadaki tedarikçilerimizin yol yardım süreçlerini aktif bir şekilde takip edebildiği bir uygulama. Biz bu uygulamaya şimdi hasar odaklı çözümlerimizi de entegre ediyoruz. Böylece hem doğru muallak hasar tespiti hizmeti kapsamında birden fazla olanak sunacağız hem de müşterilerimizin bu süreci güven içerisinde tamamlamasında en büyük yardımcıları olacağız.” açıklamasını yaptı.



2 7 yıldır asistans sektöründe faaliyet gösteren Tur Assist, TurApp uygulamasına entegre şekilde hayata geçirmeyi planladığı hasar odaklı hizmetler ile müşterilerine çözümler üretmeye devam ediyor. 365 gün 24 saat aralıksız hizmet sunan Tur Assist yeni projesiyle hızlı reaksiyon alımını gerçekleştirecek ve böylece sürecin daha hızlı ilerlemesini sağlayacak. Hasarlı araç çekiciye yüklenmeden önce fotoğraflanarak yapay zeka destekli TurApp uygulaması ile buluşacak ve aracın analiz süreci başlayacak.

Hasar odaklı çözümler müşteriye ne sunacak?

Türkiye'nin lider asistans şirketi olan Tur Assist, hayata geçirmeyi hedeflediği bu proje ile müşterilere değişim görecek yedek parça referans bilgisini doğru ve hızlı sağlayacak. Yapay zeka destekli yazılım sayesinde, araç ve donanım bilgisi şasi sorulmayla doğru bir şekilde tespit edilecek ve kişilere doğru muallak hasar rakamı verilecek. Hasar odaklı çözümlerin avantajlı yönlerinden biri de zamanda tasarruf sağlaması olacak. Uygulama sayesinde eksperlerin gerçekleştireceği hasar tespiti hızlanırken yedek parça tedarik süreci olağan akışa göre oldukça kısalacak. Uygulama aynı zamanda hasara göre efektif eksper ataması yapıp suistimallerin de önüne geçilmesini sağlayacak.

“Hem maliyet hem de zamanda tasarruf sağlayacağız”

Uygulamanın pek çok kolaylık sağlayacağından bahseden Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan ayrıca müşteri memnuniyetinin de önemine değindi. Turan, “Farklı, çok kanallı ve yenilikçi bir bakış açısıyla hareket ediyoruz. Sektörün ihtiyaçlarını doğru tespitlerle belirleyip, müşteri odaklı projeler gerçekleştiriyoruz.. 27 yıldır ilerlediğimiz bu yolda en büyük motivasyonumuz müşteri memnuniyeti. Bu uygulama ile hem ön ekspertiz hizmeti kapsamında birden fazla olanak sunacağız hem de müşterilerimizin bu süreci güven içerisinde tamamlamasında en büyük yardımcıları olacağız. Sadece zamanda tasarruf sağlamayacak, maliyette de müşterilerimizi düşündüğümüz bir proje olacak.” açıklamasında bulundu.

TUR | ASSIST



Timur Selçuk Turan
Tur Assist Genel Müdürü



Bayramda Depremzede Çocuklarla Buluştular

6 Şubat 2023 tarihinde meydana gelen Kahramanmaraş merkezli, 11 şehri etkileyen deprem tüm ülkeyi yasa boğdu. Yaşanan deprem milyonlarca insanı derinden etkilerken en çok etkilenenlerse şüphesiz çocuklar oldu. RS Otomotiv Grubu, bu zor günlerde deprem bölgesindeki çocukların yarasını bir nebze de olsa hafifletebilmek ve yüzlerini güldürebilmek için AİP (Acil İhtiyaç Projesi Vakfı) ile 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı ve Ramazan Bayramı'nda onlara sürpriz yaptı. Depremde en fazla yıkımın gerçekleştiği bölgelerden olan Antakya ve İskenderun'daki çocuklar ile buluşan RS Otomotiv Grubu çalışanları, birçok etkinlik düzenledi. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, "Çocuklarımızın yüzündeki gülümseme bizler için her şeye bedel." dedi.

Depremi yaşadığı ilk günden itibaren tüm imkanlarını bölgeye seferber eden RS Otomotiv Grubu, depremzede çocuklara bayram coşkusu-nu yaşatabilmek adına yola çıktı. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda Antakya ve İskenderun'da depremden etkilenen çocuklar ile bir araya gelen ekip, etkinlikler ve hediyelerle geleceğin mimarlarının gülümsemesine vesile oldu.

"Yüzlerindeki gülümseme bizler için her şeye bedel"

RS Otomotiv Grubu ekibi, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda "önceliğimiz depremzede çocuklarımız" diyerek İskenderun ve Antakya'yı ziyaret ederken, RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, "Yaşanan deprem hepimizi derinden etkiledi. Yaraları sarmak adına tüm imkanlarımızı seferber etmeye gayret ediyoruz. Çocuklar bizlerin geleceğidir. Bu yaşanan felakette çocuklar bizim her zaman önceliğimiz oldu. Çocuklarımıza bayram sevincini, birlik ve beraberliğini bir parça olsun yaşatabildiysek ne mutlu bize. Onların yüzlerindeki gülümseme bizler için her şeye bedel." dedi.

18 Yaş Altı Bes Kampanyası ile

Büyük Hayallerin Küçük Adımlarını

Atmaya Başlayın, Çocukların Geleceğini

Güvence Altına Alın.



Sizler 18 yaş altı Bireysel Emeklilik planı (BES) ile çocuklarınızın geleceğini güvence altına alın, biz de NN Hayat Emeklilik olarak 18 Nisan 2023 - 18 Mayıs 2023 tarihleri arasında BES hesabı açanlara, ilk katkı payı ödemesi kadar ek katkı payı ödeyerek çocuklarınızın geleceğe sağlam bir adım atmasına katkı sağlayalım.

150 TL 'den BAŞLAYAN
AYLIK ÖDEMELER

500 TL 'ye kadar
EK KATKI PAYI

%30 DEVLET
KATKISI



NN

Hayat ve Emeklilik

*Kampanya 18.04.2023 – 18.05.2023 tarihleri arasında geçerli olup, 18 yaş altı için yeni Bireysel Emeklilik hesabı açanlara NN Hayat ve Emeklilik A.Ş.' den ilk 1 aylık katkı payı kadar ek katkı payı ödemesi sağlanacaktır. Üst limit 500 TL'dir. 18 yaş altı çocuğu olan ebeveynler veya yasal vasilere (18 yaş altı Bireysel Emeklilik Sistemi için; katılımcı teklif tarihi itibarı ile 18 yaşını doldurmamış olmalıdır) katılabilir. Her katılımcı kampanyadan sadece 1 kez faydalanabilir. Kampanya yeni satışlar için geçerlidir. Cayma süresi geçtikten (60 gün) sonra üst sınır 500 TL olmak koşuluyla yatırılan ilk katkı payı tutarı kadar katkı payı 18 yaş altı sözleşmesine aktarılacaktır. Ek katkı payı yatırılmaya hak kazanan sözleşmelerin cayma süresi içerisinde de tahsilatlı olması gerekmektedir. Kredi kartı ile yapılan tahsilatlarda ilgili ödeme tutarı için valör süresi beklenmektedir. Kredi kartı dışındaki tahsilatlarda ödeme tutarlarının kampanya tarihleri içerisinde sözleşmelere intikal etmesi gerekmektedir. Ek katkı payının aktarılacağı tarihte sözleşmenin yürürlükte olması gerekmektedir, kampanya kapsamındaki ek katkı ödemeleri 1 Ağustos 2023 - 31 Ağustos 2023 tarihleri arasında ilgili sözleşmelere aktarılacaktır. İlgili katılımcının kampanya öncesine ait mevcut başka bir sözleşmesi var ise kampanya tarihleri içerisinde yeni yapılan Bes sözleşmesine ek katkı payı yatırılacaktır. NN Hayat ve Emeklilik A.Ş. nin Kampanya Koşullarında değişiklik yapılmasına yönelik hakkı saklıdır. 18.04.2023 / 18.05.2023 Bireysel Emeklilik sözleşmesi tanzim edilen sözleşmelere katkı payı ek faydası sağlanır. Kazanılan ödül devredilemez, ertelenemez. Kazanılan ödül nakde çevrelemez. Kampanya detaylarına www.nnhayatemeklilik.com.tr üzerinde ulaşabilirsiniz.



Neova Katılım Sigorta
Genel Müdürü

*Neslihan
Neciboglu*

Neova Katılım Sigorta, depremin ardından DASK ve konut sigortasının önemine dikkat çekti

Sigorta sektörünün deprem nedeniyle toplamda 2,5 milyar Euro civarında hasar ödemesi yapması beklenirken, bölgede DASK sigortalılık oranı yaklaşık yüzde 50, konut sigortası oranı ise yüzde 20 civarında yer alıyor. Verilere göre, zorunlu deprem sigortasının (DASK) yanında konut sigortası yaptırmanın önemi bir kez daha ortaya çıkıyor.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Katılım Sigorta, afet bölgesinde yer alan sigortalılar ve depremzedeler için üzerine düşen sorumlulukları yerine getirmeye devam ediyor. Deprem bölgesine yaptığı aynı ve nakdi yardımların yanı sıra şirket, bölgeden yaklaşık 100 milyon uro tazminat beklentisi olduğunu, bunun da en hızlı şekilde karşılanacağını ve ödemelerin hızla devam ettiğini açıkladı.

“Hasar ödemelerini hızlandırarak bölgedeki sigortalılarımızın yaşadığı mağduriyetleri azaltmak için gayret gösteriyoruz”

Neova Katılım Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları kaydetti:

“13,5 milyon vatandaşımızın etkilendiği deprem felaketinin acısını çok derinden yaşadık. Depremi ilk gününden itibaren AFAD ile koordineli çalışarak aynı ve nakdi yardımları bölgeye ulaştırdık ve hala ulaştırmaya devam ediyoruz. Sektör olarak 2,5 milyar Euro civarında tazminat beklentimiz var. Şirketimizin yaşanan afetten dolayı yaklaşık 100 milyon Euro tazminat ödemesi yapacağını öngörüyoruz. Sektör olarak hasar ödemelerini hızlı yapmak için gereken gayreti gösteriyoruz.”

“Bu felakette konut sigortasının ne denli önemli olduğunu bir kez daha gördük”

Depremle birlikte konut sigortasının önemine de değinen Neciboğlu, “Konut sigortası aslında DASK’ın devamı konumunda kritik bir koruma daha sağlıyor. Bilindiği üzere, ilgili kanunlarla 2000 yılından bu yana ev sahiplerinin DASK (zorunlu deprem sigortası) yaptırmaları zorunlu kılındı. DASK, sadece bina hasarını belirli bir tutara kadar ödüyor. Konut sigortası ise DASK’ın üzerine hem kalan bina teminatını ödüyor hem de poliçede yer alıyorsa, eşyalara gelen zararları da karşılıyor. Yaşadığımız felakette sadece binalar değil eşyalar da zarar gördü. Bu açıdan DASK ile beraber konut sigortasının ne denli önemli olduğunu bir kez daha gördük. Ayrıca, DASK ve konut sigortasında yanlış m2 beyanlarından dolayı sigortalıların mağdur olduğu da bir diğer önemli konu. Bu vesileyle, mevcut poliçe sahipleri ve yeni konut sigortası yaptıracak herkese konutların gerçek m2 verilerini beyan etmelerini hatırlatıyoruz. Son olarak, bu depremde kasko sigortasının sadece trafik kazaları için değil, aynı zamanda deprem için de çok önemli olduğunu gördük. Poliçesinde deprem teminatı içeren kasko sigortası sahipleri, bu teminat sayesinde depremde hasar gören araçları için ödeme alabiliyorlar.” dedi.

“Deprem bölgesinde kurduğumuz mobil ofislerimizle acentelerimizin yanındayız”

Depremi hemen ardından bölgedeki acentelerine ulaşmaya çalıştıklarını belirten Neciboğlu, “Depremden etkilenen acentelerimize mağduriyetlerini azaltmak için hızlıca avans komisyon ödemesi gerçekleştirdik. Depremden bir hafta sonra 3 adet mobil hizmet aracımızı acentelerimiz ve iş ortaklarımıza destek olmak amacıyla bölgeye gönderdik. 17 Mart itibarıyla bunlara mobil ofislerimiz de eklendi. Malatya, Kahramanmaraş ve Adıyaman’da yer alacak mobil ofislerimiz acentelerimiz ve tüm iş ortaklarımız için ofis olarak kullanılmak üzere hizmete alınmıştır. Bu amaçla mobil ofislere bilgisayar, yazıcı gibi donanımlar ekledik ve internet erişimi sağladık.” diye konuştu.

Türkiye Hayat Emeklilik, aldığı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Şikayetvar tarafından bu yıl 8.'si düzenlenen, müşteri memnuniyetini zirveye taşıyan markaların belirlendiği A.C.E. Awards'ta (Achievement in Customer Excellence) Türkiye Hayat Emeklilik, Gold ödülünün sahibi oldu.

Ceşitli sektörlerden çok sayıda markanın katıldığı ve müşteri deneyimini en iyi yaşatan markaların ödüllendirildiği A.C.E. Awards Ödüller 8. kez sahiplerini buldu. Şikayetvar tarafından gerçekleştirilen ve 1,5 milyonu aşkın müşteri memnuniyeti anketi baz alınarak hazırlanan "Müşteri Deneyim Endeksi" sonuçlarına göre Türkiye Hayat Emeklilik Gold ödüle layık görüldü.

Türkiye Sigorta Strateji, Dijital Dönüşüm ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, konuya ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "150 bin markanın ve ayda 20 milyon ziyaretçinin bulunduğu Şikayetvar, kullanıcıların geri bildirimlerini şeffaf bir şekilde gözlemleyerek doğru stratejiyi geliştirmemize katkı sağlayan bir platform. Müşterilerimize çözüm odaklı bir yaklaşım sunmaya gayret ediyoruz. Bunun karşılığında böylesine önemli bir platformda müşterilerimizin takdiri ile bu ödülü dördüncü kez kazanmak bizi oldukça mutlu etti. Kazandığımız ödüller bizi daha da iyisini yapmak için çalışmaya motive ediyor. Bu başarının arkasında özverili bir şekilde emek harcayan tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunuyorum. Herkes için en iyi müşteri deneyimini sunmaya devam edeceğiz."

*Türkiye Sigorta Strateji,
Dijital Dönüşüm ve Pazarlama
Genel Müdür Yardımcısı*

**Bilal
Türkmen**

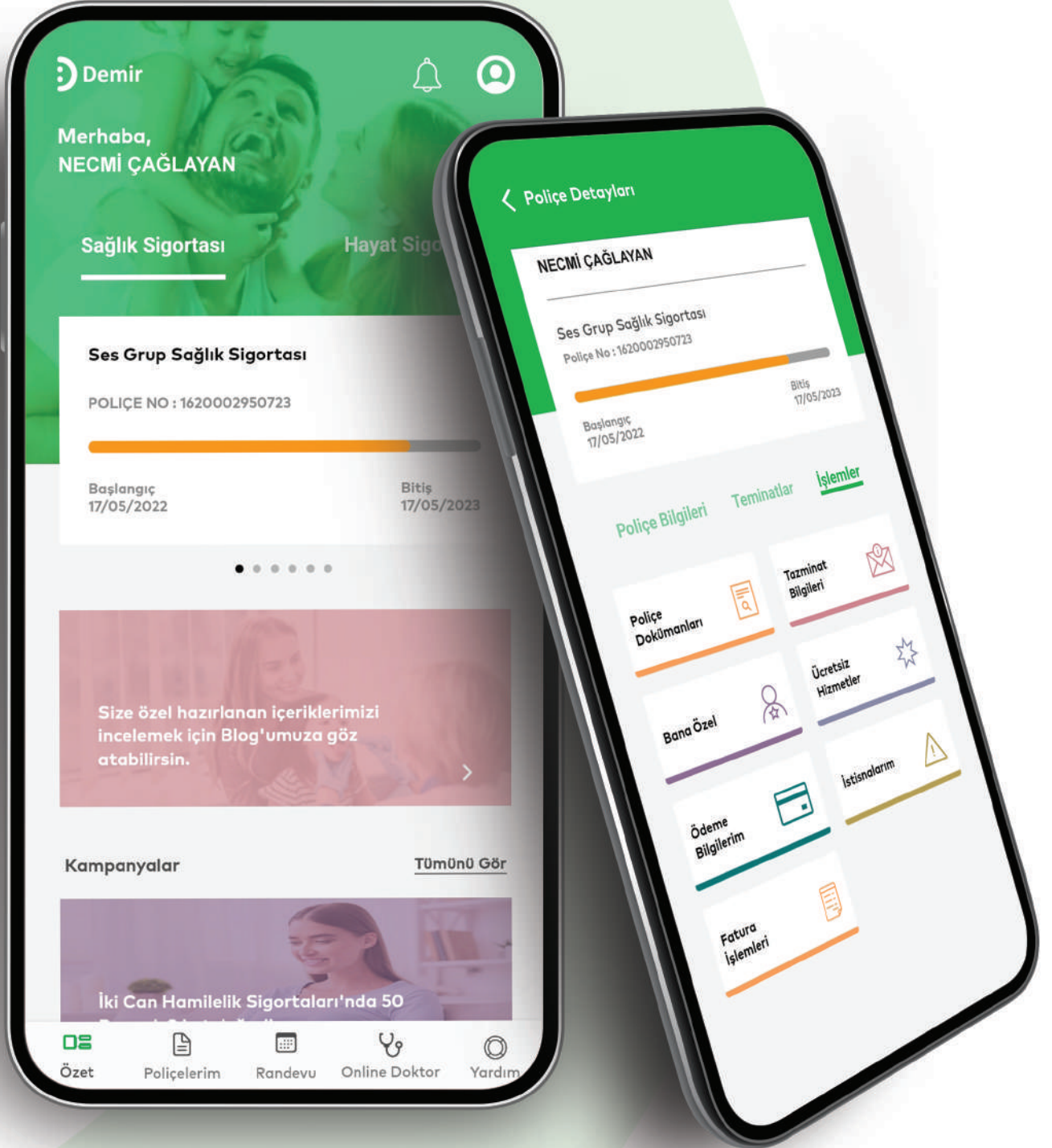
**Türkiye Hayat Emeklilik
Müşteri Deneyimini
Zirveye Taşdı**



Demir Sağlık Mobil

App Store ve Play Store'da

Yayında!



Available on the
App Store



GET IT ON
Google Play



*Türkiye Sigorta
Birliği Başkanı*

*Atilla
Benli*



Sigortacılığın geleceğine bu kitap ışık tutacak: “21. Yüzyılda Türk Sigorta Sektörüne 21 Tavsiye”

Sigorta sektörü için başvuru kaynağı olacak “21. Yüzyılda Türk Sigorta Sektörüne 21 Tavsiye” adlı kitap Türkiye Sigorta Birliği’nin sponsorluğunda yayınlandı. Kitap, akademi ve iş dünyasından 22 profesyonelin sigortacılığın bugünü ve geleceğine dair fikirlerini kaleme aldığı makalelerden oluşuyor.

2inci yüzyılda yaşanan teknolojik, ekonomik ve sosyal değişimler, sigortacılıkta yeni bir hizmet anlayışı geliştirmeyi zorunlu kılıyor. Son 20 yılda küresel sigorta sektörü yeni nesil teknolojilerin yaygınlaşmasından, tüketici ihtiyaç ve beklentilerindeki farklılaşmaya kadar pek çok değişime şahit olurken, Türk sigorta sektörünün bu gelişmeleri yakından takip etmesi ve yeni dönemin dinamiklerine ayak uydurması gerekiyor. Bu amaca uygun olarak üniversite-sektör iş birliğinde hazırlanan “21. Yüzyılda Türk Sigorta Sektörüne 21 Tavsiye” adlı kitap, Nobel Bilimsel Eserler etiketiyle raflardaki yerini aldı.

100. Yılda Atılan Anlamlı Adım

Sigorta sektörü için başvuru kaynağı olacak eser, Türkiye Sigorta Birliği’nin sponsorluğunda yayımlandı. Kitap, akademi ve iş dünyasından 22 profesyonelin, sigortacılığın bugünü ve geleceğine dair fikirlerini kaleme aldığı makalelerden oluşuyor. Eserin sigorta sektörünün tüm paydaşları için ufuk açıcı nitelikte olduğunu belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, “21. Yüzyılda Türk Sigorta Sektörüne 21 Tavsiye adlı bu kitap, Türk sigortacılık tarihiyle başlayıp, sigortacılıkta yönetim ve pazarlama stratejilerine uzanıyor ve oradan dijital dönüşüm ve yeni iş modellerine geçiyor. Türkiye Cumhuriyeti’nin 100’üncü yılında Türk sigorta sektörü için atılan anlamlı adımlardan biri olan eserin, genç sigortacılara yeni fikirler üretebilmeleri için ilham kaynağı olmasının yanı sıra tecrübeli sigortacıları Türk sigorta sektörünün 21’inci yüzyıldaki yolcuğuna düşünsel anlamda daha fazla katkı sunmaya teşvik etmesini bekliyoruz” dedi.

Sektör 21’inci Yüzyıldaki Dönüşüme Nasıl Uyum Sağlayacak?

Kitabın editörü Dr. Hasan Meral, Türk sigorta sektörünün gelişmekte olan sigorta pazarlarına kıyasla düşük sigortalılık oranlarından birine sahip olduğunu söyleyerek, “Öte yandan ülkemizde genç nüfus yoğunluğunun ve yeni teknolojilere adaptasyonun yüksek olması da önemli bir avantaj. Bu noktada, sektörün gelecek on yılda göstereceği performans Türkiye’de sigortacılığın gelişiminde belirleyici olacaktır” dedi.

Kitapta, Türk sigorta sektörünün 21’inci yüzyıldaki dönüşüme nasıl uyum sağlayabileceğinin yanıtının verilmeye çalışıldığını da belirten Meral, “Türk sigorta sektörünün dün ve bugün karşı karşıya olduğu, yarın karşılaşılabileceği fırsat ve tehditleri bütüncül bir bakış açısıyla ele almaya özen gösterdik. Akademisyen, araştırmacı ve iş insanı 22 yazarın katılımıyla hazırladığımız bu kitabın 21. yüzyıldaki Türk sigorta sektörüne ışık tutmasını amaçlıyoruz” şeklinde konuştu.

BES birikimleri değer mi kaybediyor?

Emekli olmak ya da birikim yapmak isteyenlerin tercih ettiği Bireysel Emeklilik Sistemi'n-den (BES) çıkışlar artınca BES'e ilgi azalıyor mu soruları gündeme geldi. Son yıllarda Türk lirasının hızla değer kaybetmesi bunun nedeni olarak görülüyor. Karşılaştırma sitesi encazip.com'un yaptığı araştırmaya göre, 2023'ün ilk üç ayında cayma ve çıkış nedeniyle BES'ten ayrılan sözleşme sayısı 224 bin 110 oldu.

Düzenli birikim yapmak ve devlet katkısı ile birikimleri artırmak isteyenler için hayata geçirilen Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), son yıllarda katılımcı kaybetti. Türk lirasının değer kaybetmesi ve yükselen enflasyon BES'e katılma olumsuz olarak yansıdı. Yaşanan değer kaybı nedeniyle yatırdıkları paranın birikimde eridiğini düşünen katılımcılar BES'lerini iptal ettirerek sistemden çıktı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin verilerine göre, 2023'ün ilk üç ayında cayma ve çıkış nedeniyle BES'ten ayrılan sözleşme sayısı 224 bin 110 oldu.

Emeklilik halinde katkının yüzde 100'ü alınabilir

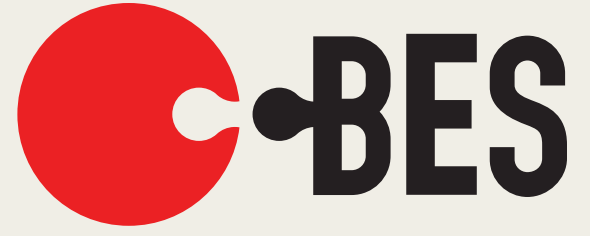
BES'te yararlanılabilinen en yüksek devlet katkısı tutarı, yıllık brüt asgari ücretin yüzde 30'u ile sınırlı. 2023 yılında asgari ücrette yapılan düzenlemeyle birlikte BES'te devlet katkısı tutarı da artmış oldu. Birikim yapmak ya da emekli olmak isteyenlerin tercih ettiği sistemde en az üç yıl kalırsa yüzde 15'i, altı yıl kalırsa yüzde 35'i, 10 yıl kalırsa yüzde 60'ı hak ediliyor. Emekli olma, maluliyet ya da vefat halinde ise yüzde 100'ü alınabiliyor.

2023'te cayma ve çıkışla BES'ten ayrılan sözleşme sayısı 224 bin 110

2023'te 35 bin 263 sözleşme cayma, 188 bin 847 sözleşme çıkışla BES'ten ayrıldı. 2023'ün ilk üç ayında cayma ve çıkış nedeniyle BES'ten ayrılan sözleşme sayısı toplamda 224 bin 110 oldu. 2022'de ise 33 bin 489 sözleşme caymayla, 216 bin 69 sözleşme çıkışla BES'ten ayrıldı. Toplamda 249 bin 558 sözleşmenin cayma ve çıkışla BES'ten ayrıldığı görüldü.

BES'ten çıkış sayısı 11 milyon 176 bin 757

31 Mart 2023 tarihli verilere göre, yürürlükte olan BES sözleşme adedi 9 milyon 758 bin 250 iken, katılımcı isteğiyle BES'ten çıkış sayısı 11 milyon 176 bin 757 olarak kayıtlara geçti. BES'te yürürlükte olan ve sonlanan BES sözleşmesi dağılımına bakıldığında yüzde 43,6'sının halen yürürlükte



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

olduğu, yüzde 50'sinin katılımcı istediğiyle sonlandırıldığı, yüzde 3,2'sinin şirketler arası aktarım ile sonlandırıldığı, yüzde 1,9'unun fesih, vefat, emeklilik gibi diğer nedenlerle sona erdiği, yüzde 1,3'ünün hesap birleştirmeye sona erdiği görüldü.

En çok katılım İstanbul'dan

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre, en fazla katılımcının olduğu ilk 10 il ise şöyle: Yüzde 27,49 ile İstanbul ilk sırada yer alıyor. Onu yüzde 8,43 ile Ankara, yüzde 6,48 ile İzmir, yüzde 3,89 ile Antalya, yüzde 3,77 ile Bursa, yüzde 2,50 ile Kocaeli, yüzde 2,23 ile Adana, yüzde 2,05 ile İçel, yüzde 1,99 ile Konya, yüzde 1,85 ile Muğla takip ediyor.

BES'ten ayrılmayana avantajlı kredi

İhtiyacı olanların BES'i sonlandırması nedeniyle yeni bir düzenlemeye gidilerek BES'ten ayrılmayana avantajlı kredi imkânı getirildi. Karşılaştırma sitesi encazip.com konunun detaylarını şöyle anlattı:

"Resmî Gazete'de yayımlanan yönetmelik değişikliğine göre, isteyenler BES birikimleri sayesinde sistemden ayrılmadan avantajlı koşullarla kredi çekebilecek. 'Alacağın devri' uygulamasıyla BES katılımcıları BES alacaklarını teminat gösterip daha ucuz kredi alabilecek. Katılımcılar, devlet katkısı hariç alacağının tamamını veya bir kısmını, alacağın devri sözleşmesi yoluyla bankalara devredebilecek. Kredi borcunun kapanmasının ardından alacağın devri sözleşmesi sona erecek. Bu süreçte kişiler BES'ten çıkamayacak ya da başka bankalara devredebilecek. Bu değişiklikler altı ay sonra devreye girecek."



EYT ile emekli olacaklara

Türkiye Hayat Emeklilik müjdesi!



%30
DEVLET
KATKISI

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

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

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**
Gücü, adında.



Barış Dolu Çocuklar, Güvenli Bir Gelecek İçin Buluştu

Cumhuriyetin 100'üncü, TBMM'nin açılışının 103. yılında geleceğimizin temellerini oluşturan çocuklarımız için Quick Sigorta ve Menova Gelişim iş birliği ile "güven dolu gelecek" temalı etkinlik yapıldı.

Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nda, Marmara Üniversitesi öğretim elemanı Dr. Elif Küçükoglu tarafından gerçekleştirilen etkinliğin bir diğer amacı da 23 Nisan 'da barış temeline dayalı gelecek tasarımı ile ilgili farkındalık kazandırmaktı.

Bu kapsamda çocukların nasıl bir gelecek düşlediklerine odaklı başlayan etkinlik, Atatürk'ün tüm dünya çocuklarına armağan ettiği Çocuk Bayramı'nda, "BARİŞ" dolu bir dünyada "GÜVENLE" yaşayacak çocuklar için coşku ve neşe dolu oyunlarla farkındalık kazandıracak içeriklerle sürdü.

Yaşadığımız bu günlerde deprem güvenliği ve alınacak tedbirlerin “güvenli bir dünya tasarımı” ndaki önemi uygulamalarla pekiştirildi. Ayrıca, evde, okulda, trafikte, günlük yaşamda güvenlik kültürünü kazandırmak amacıyla oyunlar düzenlendi.

Geleceğin dünyasının bugünün çocukları tarafından kurulacağı bilinci ile planlanan etkinlik, erken dönemde çocuklara kazandırılacak becerilerin güvenli bir dünya için en önemli yatırım olacağı üzerine kurgulandı. Anasınıfından 4. sınıf öğrencisi çocukların yaş gruplarına göre ayrı ayrı planlanan uygulamalarda, Tahmin Et Kim?, oyunu ile güvenli ve güvensiz davranışları ayırt etme, Nasıl Bir Dünya?, oyunu ile beyin fırtınası ile gelecek tasarımı ve risk faktörlerini fark etme çalışmaları yapıldı.

İkramlar müzik, oyun, dans ve kutlamalarla süren etkinlik Alanya Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nun farklı ülke ve kültürlerden gelen öğrencilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı coşku ile kutlamanın yanı sıra barış dolu bir dünyada güvenli yaşam kültürü için farkındalık sağlandı.

24 Nisan'da Alanya Mahmutlar Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nda gerçekleşen etkinliğin 23 Nisan'da açılışı yapılan ilk bölümünde ise çocukların kendilerini güvenli hissettikleri ortamları ifade etmeleri amacıyla, “En Güvenli Yer” temalı resimler yapmaları istendi. “Güvenli Bir Gelecek İçin Barış Dolu Çocuklar” sanal sergileri planlanarak sanal ortamda ziyarete açıldı. Bu resimler her sınıf için oluşturulan sanal müzeler ile okul içinde ve ailelerle paylaşıldı. Menova Gelişim öğrencilerinin 23 Nisan'a özel “Güvenli Bir Gelecek İçin Barış Dolu Çocuklar” sanal resim sergisini için QR kodu okutup sizde ziyaret edebilirsiniz.



Mine Erdemoğlu, “Burasi çok kültürlü bir okul. 26 ülkeden öğrencilerimiz var.”

“Ben Mine Erdemoğlu. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıyım. Biz bugün çocuklara ve okulumuza bir etkinlik düzenleme kararı aldık. Ouick Sigorta ve Me-Nova işbirliğiyle. Hem seminer hem de çocuklara 23 Nisan etkinliğinin, güvende olmanın, barış dolu bir ortamda olmanın, aynı zamanda çok kültürlü bir okulumuz olduğu için kültürel arası etkileşimin neler olduğunu anlatmak istedik. Tam 23 Nisan konularımızdan. Bu vesileyle herkesin 23 Nisanını kutlamak istiyorum ve bu vesileyle aynı zamanda Atamızı saygıyla, sevgiyle ve minnetle anmak istiyorum. 23 Nisan'ımız kutlu olsun.

Biraz önce de bahsettiğim gibi burası çok kültürlü bir okul. Sanırım 26 ülkeden öğrencilerimiz var, çeşitli ülkelerden Rusya, Almanya, Amerika, Ukrayna, Kazakistan ve daha sayamadığım birçok ülke var. Bu tabi ki bir arada yaşamının, aynı ortamda bulunmanın vermiş olduğu güzel bir örnek, tabi ki bu velilerimizi de etkiliyor. Uluslararası bir okulda bu etkileşim ile birlikte aynı zamanda dünya barışının da güzel bir örneği. Aynı zamanda biz bu etkinliklerimizle birazcık da geçmiş depremle ilgili vurgular da yaptık. Güvenli ve güvende olmak, nerede nasıl güvende olunur? Önünüzdeki gelecekte barış dolu güvenli bir gelecek arzu ettiğimizi çocuklara inşa etmeye çalıştık. Oyunlarla vs. bunu destekledik. Umarım yeterli olmuştur.” dedi.

Biliyor muydunuz?

• ABD’de 1987 yılından bu yana, “uzaylılar tarafından kaçırılma” tehlikesine karşı bir sigorta poliçesi olduğunu biliyor muydunuz?

• Sinemada film izlemenin ilk yaygınlaşmaya başladığı zamanlarda, insanların gülmekten ölme korkuları sebebiyle kendilerini sigortalattıklarını biliyor muydunuz?

• DASK’ın devlet tarafından yapılması mecburi kılınan bir sigorta türü olduğunu ve poliçenin her yıl yenilenmesinin mecburi olduğunu biliyor muydunuz?

• Özel sağlık sigortasını 18-65 yaş aralığında ki dileyen herkesin yaptırabileceğini biliyor muydunuz?

• Tamamlayıcı Sağlık Sigortasıyla ilaç masraflarının poliçe kapsamında ödenmediğini biliyor muydunuz?

• Eğitime Devam Sigortasının ebeveynin kaza sonucu vefatı veya tam ya da kalıcı sakatlığı durumunda çocuğun eğitimi için finansal destek sağlamayı amaçlayan bir sigorta türü olduğunu biliyor muydunuz?

• Ücretli çalışanlar ya da yıllık beyanname veren mükelleflerin, 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu’nun 63/3 ve 89/1 maddelerine göre sağlık sigortaları için ödedikleri primleri vergi matrahından indirebileceklerini biliyor muydunuz?

• Reasüransın, sigorta şirketlerinin üstlerindeki riskleri tekrar sigortalatarak kendilerini güvence altına alması olduğunu biliyor muydunuz?

• Doktor ve diş hekimlerinin karşı karşıya kalabilecekleri maddi, manevi tazminat ve yargılama giderlerini karşılamaya yönelik zorunlu bir mesleki sorumluluk sigortası olduğunu biliyor muydunuz?

• Ürün Geri Çağırma Sigortası ile ürünle ilgili bir kusur veya ayıp nedeniyle ürünün geri çağırılması sırasında gerçekleştirilecek ürün geri çekme masraflarını poliçe üzerinde belirtilen limitler dâhilinde teminat altına alındığını biliyor muydunuz?

Seyahat Sağlık Sigortamız ile

Tatiliniz Güvende

Doğa
sigorta

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



Nihat Kırmızı

*Doğa Sigorta
Yönetim Kurulu Başkanı*

Sanayideki sürekliliğin sağlanmasında sigortanın önemi çok büyük

Deprem felaketinin ardından geçen iki aylık dönemde hasar süreçlerine yönelik çalışmalar aralıksız devam ederken, yaşanan felaketin ardından can ve mal güvenliğinin korunmasında sigorta güvencesinin önemi bir kez daha anlaşılıyor. Depreme karşı en önemli hazırlıklardan birinin sigorta güvencesi olduğuna dikkat çeken Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Deprem felaketi hepimizi derinden üzdü. Ülkemizin bir daha böyle bir facia yaşamamasını dileriz. Fakat deprem kuşağında yer alan bir ülke olarak depremin beklenmedik bir olay olmadığını da unutmamamız gerekli. Gelecekte de farklı bölgelerde, yüksek şiddetlerde depremlerin olabileceği bir gerçek. Bu bilimsel öngörüler doğrultusunda hazırlık yapmalı, hasar ve kayıpları en aza indirecek önlemleri almalı ve buna yönelik afet senaryoları geliştirmeliyiz. Deprem felaketine karşı önlem aşamasında bina/yapı güçlendirmesi ilk öncelik olmakla birlikte sigorta farkındalığı da en önemli hazırlıklardan biri. Temennimiz

bu olası depremlerin en az yıkım ve hasar ile atlatılması yönünde. Beklenen depremlere karşı kentsel dönüşüm ve güçlendirme çabasının sigorta farkındalığı ile desteklenmesi gerek. %100 sigortalılık hedefinin yakalanması gerekiyor ki olası afetler sonrasında hayatın normale dönmesine hızlıca katkı sağlanabilsin” açıklamalarında bulundu.

Sigortalılık oranının düşük seviyelerde olmasının etkilerini paylaşan Kırmızı, “Zorunlu olan poliçelerde dahi %100 sigortalılık oranları elde edilememiş durumda. Deprem etkilediği illerde DASK oranlarının %48, DASK’ın üzerindeki limiti teminat altına alan ihtiyari poliçelerde ise sigortalılık oranının konutlarda %6 olduğunu görüyoruz. Sanayi tesislerini kattığımızda ise bu oran %10’a çıkıyor. Sadece yıkılan binalar değil altyapılar, sanayi bölgeleri, iş durması teminatları vb. diğer hasarlara bakıldığında deprem bölgesinde toplam 26-30 milyar dolar civarında hasar bekleniyor” dedi.

“Sigorta Ürünlerini İyi Tanımak, İyi Tanıtmak Şart”

“Deprem felaketinin ardından afet bölgesindeki çalışmalar kapsamında, sanayi bölgesindeki hasar tespit çalışmaları ve ödemelerinin ivedilikle gerçekleştirilmesi, ekonominin ve sanayinin sürekliliğinin sağlanması için destek verilmesi büyük önem arz etmekte” diyen Kırmızı, “Deprem bölgesinde 5 bin 600 tesisin ağır veya orta hasarlı olduğu, 34 Organize Sanayi Bölgesi’nin (OSB) 7’sinin altyapısında kısmi hasar tespit edildiği göz önünde bulundurulduğunda altyapı, bina hasarı, makine ve stok hasarına yönelik maliyetin 170 milyar lira olacağı tahmin ediliyor. Bölgedeki yaraları sarmak, sanayi ve üretim noktasında tekrar kalkınmak ve geleceğe en iyi şekilde hazırlanmak için hem sigorta sektörü hem de Doğa Sigorta olarak faaliyetlerimize aralıksız devam ediyoruz” şeklinde konuştu.

Sigorta gerekliliğinin afet ve hasarlardan sonra daha iyi anlaşılmasının üzücü bir sonuç olduğunu söyleyen Nihat Kırmızı, “Yaşadığımız acı felaket bizlere gösterdi ki; sigorta ürünlerini iyi tanımak ve iyi tanıtmak şart. Acentelerimize burada çok önemli bir görev düşüyor. Müşteri bilgisinin doğru ve eksiksiz olmasının, ek ihtiyaçların doğru tespit ve değerlendirilmesi ve poliçe içeriklerinin iyi aktarılması hasar anındaki süreçlerin hızlı ve sağlıklı sonuçlanması adına büyük gereklilik. İhtiyari deprem sigortaları ile hasar sonrası mağduriyetlerin tam anlamıyla giderilmesi için zorunlu sigortaların yaptırılmış olması gerekliliğinin altını da önemle çizmek gerekli. Sigorta bilincinin yaygınlaşması için kurum ve bölge çalışanlarımız ile beraber müşterilerimize doğrudan temas eden acente temsilcilerimizin bilgi donanımı ve çözüm odaklı hareket kabiliyetini artırmak için gerekli çalışmaları sistemli bir şekilde sürdürüyoruz” şeklinde sözlerini tamamladı.



Yazar

Dr. Zeynep Stefan

HAYIR! İklim değişikliği de olamaz!

Sigorta sektörünün son zamanlardaki en önemli inisiyatiflerinden biriydi B3i. Blok zincir teknolojisinin sigorta sektöründeki olası uygulamalarını değerlendirmek ve bütün sektörü kapsayacak ortak çözümler oluşturmak amacıyla 2016 yılında kurulmuştu. DACH Region (Almanya-İsviçre-Avusturya'yı tanımlamak için kullanılan Almanca bir terim) serüvenimiz nerdeyse aynı dönem başlamıştı, ancak B3i benden önce havlu attı. Bünyesindeki sigorta ve reasürans şirketlerinin maddi kaynakları ve personelleri aracılığıyla sağladığı entelektüel sermaye ile yoluna devam eden B3i, önce bu önemli teknolojiye beklentileri tam anlamıyla yönetememe sorunuyla yüzleşti. Sonrasında hissedarları teker teker ortaklıktan çekildiklerini açıkladılar. Hissedarlarla birlikte birbirinden değerli çalışanlar da akademik araştırmalarına sonlandırdılar. Kurum 2022'nin ikinci yarısında finansal çıkmaza girmişti bile ve nihayet faaliyetlerini tamamen durdurduğu bilgisini kamuoyu ile paylaştı. B3i'nin blok zincir alanında olası kapasiteyi belirlemesi ve geniş kapsamlı bir dönüşümü tetiklemesi beklenirken bu kadar erken yola veda etmesi, sigorta sektörünün dönüştürücü gücüne inanan biri olarak en çok beni hayal kırıklığına uğratmıştı sanırım. Tam bu durumun nasıl meydana geldiğini anlamaya çalışırken bu sefer de daha kritik bir alandan geri çekilme sesleri gelmeyi başladı: İklim değişikliği! Blok zincir teknolojisinin sigorta ve reasürans sektörlerindeki uygulamaları halen evrimleşmekte ve üzerinde uzun zaman çalışmamızı gerektirecek. Ancak iklim değişikliği çoktan hayatımızı merkezinde ve böyle bir

alandaki konsensusların durdurulmasının maliyeti kesinlikle blok zincir çalışmalarının durdurulmasının maliyetinden daha yüksek!

Birleşmiş Milletler inisiyatifinde öncelikle sekiz sigorta ve reasürans şirketinin katılımıyla Venedik İklim Zirvesi'nde 2021 yılında kurulan NZIA (Net Zero Insurance Alliance), yakın zamana kadar otuzdan fazla sigorta ve reasürans şirketini ve dünya genelinde toplam brüt prim üretiminin %15'ini temsil etmekteydi. Birçok sigorta ve reasürans şirketi iklim değişikliğinin portföyleri üzerindeki yıkıcı güçlerinin farkında ve özellikle artan kümülatif riski yönetebilmek adına karbon salınımını doğrudan kontrol edebilmek için harika çalışmalar gerçekleştirmekteler. Örneğin kömür temelli projelere verilen mevcut teminatların kademeli olarak azaltılması, petrol ve doğal gaz projelerinin sigortalınamaması, şirketlerin kurumsal kimliklerini ifade eden faaliyetlerinin ve çalışanlarının karbon ayak izlerinin azaltılması vb. NZIA'nın sektöre katkısı ise uygulamalarda ortak standartlar geliştirilmesi ve elde edilen bilgi birikiminin paylaşarak etkisinin artırılması. Munich Re ve Zurich Insurance Group öncülüğünde kurulan NZIA, 2030 yılına kadar üyelerinin operasyonlarının ve 2050 yılına kadar sigorta ve reasürans faaliyetlerine dahil olan her paydaşın 'carbon-free' (karbon ayakizinin sıfır olduğunu ifade eden terim) olması temel hedefiyle yola çıkmıştı.

'Çıkmıştı' diyorum çünkü NZIA'nın önce kurucularından birisi olan reasürans devi Munich Re, sonrasında iklim değişikliği alanındaki faaliyetleriyle her zaman övünen Zurich Insurance Group ve sonrasında Almanya piyasasının bir diğer devi Hannover Re konsorsiyumundan ayrıldıklarını açıkladılar. Ayrılış nedenleri ve 2050 hedefine bağlı kalacaklarını belirten açıklamaları birbirine benzer olsa da özellikle Munich Re'nin belirttiği bir detay dikkat çekiciydi. Mevcut çalışmaları ile 2050 hedeflerini erken yakalayacaklarını öngören Munich Re, önemli derecede anti-tröst riskinin ortaya çıkması temel motivasyonu ile iklim değişikliği ile mücadeleye yalnız devam edeceklerini belirtti.

Blok zincir, IoT (nesnelerin interneti) ve makine öğrenmesi gibi birçok konuda olduğu gibi iklim değişikliği alanında da ciddi bir patent dalgasıyla karşı karşıyayız. Tıpkı sanayi atılımının gerçekleştirilmesi için gereken icatların üretildiği, patentleşme yarışının başladığı ve böylelikle 20. yüzyılın şekillendirildiği 1800'lü yılların son döneminde olduğu gibi günümüzde de bir patent dalgasının içerisindeyiz ve yeni ekonomiyi şekillendirecek öncül kuvvet kesinlikle buradaki faaliyetlerle belirleniyor olacak. Munich Re'nin açıklaması önemli patentlere sahip olduklarını izlenimini verse de sektörde yön verici araştırmalar gerçekleştirerek öncü olan tek kurum da kendileri. Bu konuda patentlere sahip olmalarını şaşırtıcı bulmamakla birlikte elde ettikleri hedeflerine NZIA'nın kuruluşundan sonra elde ettiklerini düşünüyorum. Yakında ürünlerine uygulamalar hale gelince detaylarını da öğrenmiş olacağız. Bu önemli adımla birlikte iklim değişikliği gibi hayati bir konuda elde edilen patentlerin kurumların inisiyatifine bırakılmaması gerektiğini de düşünmekteyim. Tıpkı çocuk felci aşısını bularak patentini anonim hale getiren ve ileride dünyanın gidişatını değiştirecek birçok çocuğun hayatı kalabilmesini sağlayan değerli bilim insanı Dr. Salk gibi bu alanda elde edilen patentler de geleceğimizi şekillendirecek nice çocuğun hayatta kalmasını sağlayacaktır. Bekleyelim ve kurumların ne kadar sağduyulu olabildiklerini beraberce görelim.



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

*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

E K O L I F E

Hava Kirli- liği Sağlık Sorunu- dur!

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

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

FINANSAL SİGORTALARIN UZMANINDAN
İŞ İNSANLARINA TAKVİYE



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



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

Motobike İstanbul'da Quick Sigorta Coşkusu

27 Nisan'da büyük bir heyecanla açılışı yapılan Motobike İstanbul fuarı, dört günlük maratonun ardından sona erdi. 120 bini aşkın motosiklet meraklısının ziyaret ettiği organizasyonun sigorta sponsoru Quick Sigorta ise 2 Teker 2 Yürek olarak bilinen Quick Routes ekibi ve eğlenceli aktiviteleriyle yine fuarın ilgi odağı oldu.

Istanbul Fuar Merkezi'nde 27-30 Nisan 2023 tarihleri arasında düzenlenen Motobike İstanbul'un açılışı, Messe Frankfurt'un Başkan Yardımcısı Michael Johannes, Motosiklet Endüstrisi Derneği (MOTED) Yönetim Kurulu Başkanı Başarı Erbaş, Garanti BBVA Tüketici Finansmanı Direktörü Koray Öztopçu ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın konuşmalarıyla yapıldı. Moderatörlüğünü Yiğit Top'un üstlendiği açılış konuşmalarının ardından plaket töreni ve kurdele kesimi ile fuar resmi olarak açıldı.

Motosiklet tutkunlarıyla her yıl bu fuar aracılığıyla bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getiren Michael Johannes ve sektörle ilgili bilgiler veren diğer konuşmacıların ardından sözü Ahmet Yaşar'a devreden Yiğit Top ise şunları söyledi: "Bundan birkaç yıl önce, birazdan anons edeceğim firmanın adını bir iddiaları vesilesiyle duymuştum. Dediler ki 'Biz motosiklete sigorta yapacağız.' Çoğu kişi bunun yapılacağına inanmadı, yapılsa bile uzun soluklu olacağına inanmadı ama Quick Sigorta bu konuda ne kadar istikrarlı olduğunu gösterdi."

"Depremde motosikletçiler sayesinde yardımlarımızı köylere ulaştırabildik"

Bu yıl 14'üncü kez motosiklet tutkunlarını ve markaları bir araya getiren Messe Frankfurt'a, fuarı destekleyen sponsorlara, katılım gösteren firmalara ve tüm motosiklet dostlarına teşekkür ederek konuşmasına başlayan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Kahramanmaraş merkezli depremde motosikletçilerin gösterdiği özveriden bahsederek sözlerine başladı:

"6 Şubat'ta büyük bir deprem felaketi yaşadık ve motosikletin ve motosiklet sürücülerinin hayatımızda ne kadar büyük yerleri olduğunu gördük. Bizim de bizzat sigortacı olarak deprem bölgesinde önemli görev ve pozisyonlarımız oldu. Bu görevlerimizi yerinde getirmek üzere ilk günden itibaren deprem bölgesine ulaştık. Sizlerin de izleyip görüp tank olduğu üzere araçlarımız bazen yeterli olamadı. Depremde motosikletçiler sayesinde yardımlarımızı ve hizmetlerimizi köylere ulaştırabildik. Hatta yerleşim yerlerinin ara sokaklarına dahi onlar sayesinde ulaşabildik. Bizim de



Quick Routes ekibimiz var. Özgür ve Dilek'e buradan da bir kez daha teşekkür ediyorum. Gerçekten hem bu yardımların ulaşmasında hem ihtiyaçların toplanmasında motosiklet dünyası çok büyük bir rol üstlendi. Bu vesileyle her birine teşekkür ediyorum ve depremde kaybettiğimiz canlara Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı, yaralılarımıza da acil şifalar diliyorum. Bugün konumuz motosiklet ama şunun altını çizmek gerekir ki biz afetle yaşamayı öğrenmek zorundayız, maalesef hiçbirimiz bilmiyoruz. Bu nedenle 6 Şubat'tan itibaren ders müfredatına girmesi gereken bir konuydu bu. Ben bunu hem rica hem talep ediyorum. Afetle yaşama kültürünü, sigortadan motosiklete kadar birçok alt başlığı olacak şekilde müfredata almamız lazım."

Ahmet Yaşar, motosikletçilerin ÖTV indirimi talebini dile getirdi

Quick Sigorta'nın kurulduğu günden beri motosiklet dünyası ile birlikte olduğuna dikkat çeken Yaşar, konuyla ilgili alkış toplayan şu sözlerle konuşmasını tamamladı: "Bugün Türkiye'de her üç motosikletliden ikisi Maher Holding Sigorta Grubu şirketlerinde sigortalı. Hem bu çalışmalarımıza hem de yıl içerisinde yurdun her yerinde gerçekleşen fuar ve festivallerde onlarla birlikte olmaya devam edeceğiz. Ürün sayımız da giderek artıyor. Sadece araçların trafik sigortası konusunda değil, motosikletler için fatura koruma sigortasından tutun da birtakım finansal çözümlere kadar birçok ürünü de ürün gamımıza eklemiş durumdayız. Sözlerimi elçiye zeval olmaz diyerek şöyle tamamlamak istiyorum: Biliyorsunuz seçimler yaklaştıkça her gün yeni paketler açıklanıyor. Motosiklet dünyasının da bir ÖTV indirimi talebi var. Ben de onlara burada tercüman olayım."

"Grubun sinerjisini bu fuarda ilk defa gösterdik"

Fuarın dördüncü günü tiyatro ve sinema sanatçısı Yosi Mizrahi'nin sunumuyla gerçekleşen ödül töreninde ülkemizde yaşanan 6 Şubat tarihli Kahramanmaraş depreminde motorcular kasabasına verdiği destek için ödüllendirilen Quick Sigorta'nın teşekkür plaketi şirketin Genel Müdürü Eyüp Özsoy teslim aldı ve fuara gösterilen ilgiyi şöyle anlattı: "Yoğun bir ilgi vardı. Açıkçası yorulduk ama istediklerimizi elde ederek buradan ayrılıyoruz. Bu yıl biraz daha farklı bir misyonla geldik buraya. Maher Holding Sigorta Grubu'nun sinerjisini sadece sigorta özelinde değil, finansla doğru ilerleyen bir düzlemde gitmemiz gerektiğini görmüştük. Bu nedenle Quick Finans ile beraber grubun etkileşimini bu fuarda ilk defa gösterdik. Motosiklet kısmında hem nihai tüketiciye ulaşmaya hem de distribütörlerle iş birliği içinde bulunmaya çalıştık."



Özsoy, deprem illerindeki katkılarından dolayı Quick Routes ekibine de teşekkür ederek motorcular kasabasındaki Quick Sigorta sokağında depremzede vatandaşlarımızı hayatlarına kaldıkları yerden devam etmeleri yönündeki desteklerine devam edeceklerini belirterek ödül için de ayrıca teşekkür etti.

Fuarda 300'ün üzerinde marka yer aldı

Fuarı dört gün boyunca toplam 126 bin 94 kişi ziyaret etti. Geçtiğimiz yıl düzenlenen fuara göre ziyaretçi sayısında yüzde 30 oranında bir artış kaydedildi. Fuarın katılımcıları arasında Aprilia, Brixton, Harley Davidson, Husqvarna, JAWA, Kawasaki, KTM, Moto Guzzi, MV Agusta, Peugeot, Polaris, Suzuki, SYM ve Vespa gibi motosiklet markalarının yanı sıra motosiklet dernekleri, motosiklet ekipmanları markaları, kamp malzemeleri ve kimi karavan markaları da dahil 300'ün üzerinde marka yer aldı. Bu yıl Türkiye'de motosiklet satışının artarak 450 bin civarına yükseleceğini öngörülürken yeni ürün ve teknolojilerini tanıtmak adına markalar için Motobike İstanbul büyük önem arz ediyor.

Türkiye Sigorta Dayanışma Obası'nda Bayram Coşkusu

Türkiye Sigorta, Ramazan Bayramı'nı ve 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı Kahramanmaraş'taki Türkiye Sigorta Dayanışma Obası'nda çocuklarla bir araya gelerek, coşkuyla kutladı.

Türkiye Sigorta, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Aşar Kampüsü'nde kurulumu devam eden Türkiye Sigorta Dayanışma Obası'nda düzenlenen Ramazan Bayramı ve 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı etkinliğinde çocuklarla buluştu.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Türkiye Sigorta üst yönetimi ve bölge ekiplerinin katıldığı programda, yüz boyama, basketbol, futbol gibi oyunların yanı sıra YGA bilim atölyesi, Dünya Etnospor Konfederasyonu mas güreşi, binicilik, okçuluk ve daha birçok etkinlikle keyifli vakit geçiren çocuklar, sihirbaz gösterileriyle güne devam etti. Kütüphane ve etüt merkezinin faaliyete geçtiği obada, üniversiteye hazırlanan öğrencilere özel online eğitimler için de bir bilgisayar laboratuvarı kuruldu. Etkinlik süresince çocuklara bayramlık ve oyuncaklar hediye edildi.

Türkiye Sigorta Dayanışma Obası'nda düzenlenen bayram etkinliklerine katılan Atilla Benli, "Ramazan boyunca deprem bölgesinde vermiş olduğumuz iftar ve sahur etkinliklerinin yanı sıra Türkiye Sigorta Dayanışma Obamızda Ramazan Bayramı ve 23 Nisan coşkusuyla halkımızla birlikte yaşıyoruz." dedi.

Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye Sigorta olarak deprem bölgesine desteklerimizi sürdürülebilir kılmaya, yaralarımızı birlikte sarmaya ve depremden etkilenen vatandaşlarımızın, özellikle çocuklarımızın bayram sevincini yaşamaları için tüm gücümüzle yanlarında olmaya devam edeceğiz. Ramazan Bayramımızı ve geleceğimizin teminatı çocuklarımızın 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı kutluyorum."

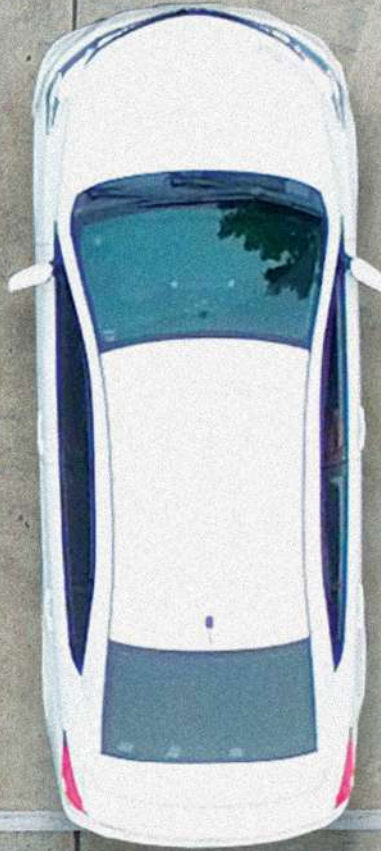


0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

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

Hesaplı, daha hesaplı ve çok daha hesaplı!



**Hesaplı Mini, Hesaplı Standart ve Hesaplı Plus paketleriyle
Anadolu Sigorta'da her ihtiyaca, her bütçeye uygun bir kasko var.
Aracınızı hesaplı primlerle güvence altına almak için
Anadolu Sigorta acentelerini veya Türkiye İş Bankası
şubelerini ziyaret edebilirsiniz.**

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

**Dr. E. Baturalp
Pamukçu**



Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 70 Yaşa Kadar Güvence Sağlıyor

**Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
ürününde yaşanan talep
artışı üründe çeşitliliğin
artırılmasına sebep oldu.
Her bütçeye hitap eden
planlarıyla TSS ürünü
büyümeye devam ediyor.**

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde Sağlığımız Bizde ve Türk Nippon Sigorta Standart TSS ile sektörde yer alan Türk Nippon Sigorta bu ürünlerle katılımcılarına ihtiyaçları doğrultusunda alternatifler sunarak, ürünlerini müşterilerinin ihtiyacına göre konumlandırmaya devam ediyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe artan talep nedeni ile sigorta şirketlerin bu talebi karşılamaya yönelik aksiyonlar almaya başladıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “TSS ürüne artan ihtiyaç sebebi ile bu branş için sunduğumuz ürünleri hem kampanyalarımızla hem de yaptığımız güncellemelerle ön plana çıkarak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz” dedi. Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde önemli değişiklikler yaptık. Bu değişikliklerden en önemlisi ise yaş sınırını 59’dan 70 yaşa yükselttik. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkesin bu üründen faydalanabilecek. Sektörde bu bir ilk.” şeklinde konuştu.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’na sahip müşterilerinin SGK’nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda da fark ücreti ödemediğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu TSS ürünümüze sahip müşterilerimiz, SGK ile anlaşmalı olup Şirketimizin de anlaşmalı olduğu hastanelerde fark ödemi-
yor. Ayrıca ürünümüzde gerçekleştirdiğimiz en önemli değişikliklerden biri de daha önce isteğe bağlı prim karşılığında tercih edilebilen check-up teminatının primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarımıza eklenmesi. Bu hizmeti de standart olarak sunuyoruz. Son olarak yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere mevcut olarak sunduğumuz diş tedavi hizmet içeriğini de genişlettik. Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler de sunmaktayız. Tamamlayıcı Sağlık poliçelerinde belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilmesi, sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2-10 adetli planlar ve tüm bunlara ek olarak her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleri ile daha ekonomik alternatifler sunarak ürünümüzü çeşitlendirdik. Bu şekilde tüm ihtiyaçlara cevap verecek komple bir ürün ortaya çıkardığımıza inanıyoruz.” dedi.

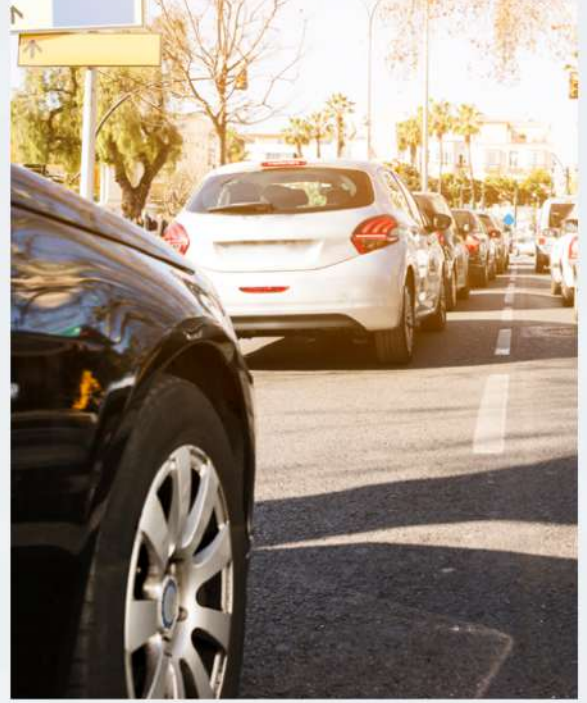
Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün 2015 yılında hayata geçmesinin ardından her sene düzenli olarak büyüdüğüne de dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu 2022 yılı yıl sonu verilerine göre şirket olarak Sağlık branşında 8. Sırada yer aldıklarının altını çizerek, sağlık sigortalarına artan talebi ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru yorumlayarak pazar payımızı artırmaya devam edeceğiz.” diye konuştu.

SORU - CEVAP

atölye | GYO
KATKILARIYLA

İşveren sorumluluk sigortası nedir?

Bir işyerinde işverene bir hizmet sözleşmesi ile bağlı ve sosyal sigortalar kurumu kanununa tabi çalışanların işlerini yaparken kendisine veya üçüncü şahıslara vereceği zararlar nedeniyle işverene düşen kanuni sorumluluğu teminat altına alan bir sigortadır.



Kasko araç bedeli nasıl belirlenir?

Araç rayiç değeri her ay Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketler Birliği tarafından yayınlanan Kasko Araç Değer Listesi baz alınarak belirlenmektedir.



ferdi kaza



gigit
cep telefonu



seyahat



Aklımız Hep Sizde!

Hayat daha kolay, gelecek daha güvenli olsun diye,
tüm ihtiyaçlarınıza uygun sigorta ürünlerimiz ve
sürekli güncellenen hizmetlerimizle **aklınız hep sizde.**



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gulfsigorta.com.tr

GULF
SİGORTA

GIG



TURKEY



Ev satarken DASK zorunlu mu?

“Ev satarken DASK zorunlu mu?” konusu, Afet Sigortaları Kanunu’na göre belirlenmiştir. Zorunlu olan sigortayı yaptırmayan kişilere yaptırım sunulmaktadır. DASK sigortası olmayan gayrimenkullerde; alım- satım, kiralama ya da tapu tescil işlemleri yapılamamaktadır.

Ev satarken tapu tescil belgeleri arasında DASK olması gerekli ve zorunludur.



Özel sağlık sigortası doğumu karşılıyor mu?

Özel Sağlık sigortalarından, kişilerin en çok satın almak istediği teminatlardan biri doğum teminatıdır. Bu teminat isteğe bağlı alınmaktadır. Tercihleriniz doğrultusunda kendinize en uygun limit ve katılım payı oranında seçimler yaparak doğum teminatını poliçenize dahil edebilirsiniz.

Doğum teminatı Normal Doğum, Sezaryen, Doğum ve Hamilelik komplikasyonlarında kullanabiliyor olmakla birlikte; tercihinize bağlı olarak Gebelik Rutin Kontrollerinizi de bu teminat kapsamında yaptırabilirsiniz.

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

RS Servis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

otoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com



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

www.garantiliotoservis.com

MET teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com



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

www.rsotomotivgrubu.com

444 40 77

Türkiye Sigorta Birliği: “BES büyümeye devam ediyor”

Türkiye Sigorta Birliği, BES hakkındaki bazı yanıltıcı haberlere ilişkin açıklama yaptı. Açıklamada, bireylerin tasarruflarını, emeklilikte yaşam standartlarını korumaları açısından olduğu kadar, ülke ekonomisi için de kritik değer taşıyan BES'in pozitif büyümesinin sürdürdüğü belirtildi.

Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), son yıllarda yapılan düzenlemelerle bütünsel yapıya kavuşarak 'tasarrufun merkezi' hâline gelen Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) hakkında önemli açıklamalarda bulundu. Birkaç gündür bazı mecralarda BES'e ilişkin yanlış bilgilere dayanan kamuoyunu yanıltıcı haberlere dikkat çeken TSB, BES'in pozitif büyümesinin sürdüğünü ve BES fonlarının uzun vadede enflasyonun üzerinde kazandığını vurguladı.

Söz konusu haberlerde yayınlanan istatistiklerin, resmi verilerle uyuşmadığını ve sistem hakkında yanıltıcı olduğunu vurgulayan TSB, iddia edildiğinin aksine; BES'e girişlerin önceki yıllara göre artarken çıkışların azaldığını belirtti. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin verilerine göre; 2023 yılının ilk çeyreğinde BES'e giriş yapan yeni katılımcı sayısı 460.044'e ulaşırken, vefat, maluliyet ve emeklilik gibi zorunlu nedenler de dâhil olmak üzere BES'ten çıkış yapanların sayısı 264.793 ile sınırlı kaldı. BES'teki son 5 yıllık değişim incelendiğinde ise özellikle Haziran 2021'de başlayan 18 yaş altı katılımcıların sisteme girişiyle, BES istikrarlı büyümesine devam etti.

TSB ayrıca, BES fonlarının ortalama getirilerinin son dönemde birçok alternatif yatırım aracını geride bırakması, özellikle de devlet katkısının %30'a yükseltilmesinin sisteme olan güveni daha da artırdığına dikkat çekti. Açıklamada, tüm bu nedenlere bağlı olarak sistemin ilk yıllarında yaşanan çıkış oranlarının hızla düştüğü belirtildi. Kurulduğu 2003 yılından itibaren düzenli olarak genişleyen BES'in katılımcı sayısı Otomatik Katılım Sistemi (OKS)'ndeki çalışanlarla birlikte bugün 15 milyona yaklaştı. BES ve OKS'de 2013-2022 yılları arasındaki bileşik yıllık büyüme oranı %37 olarak gerçekleşti.

Öte yandan bahsi geçen yanıltıcı haberlerde, "Emeklilik hâlinde katkının yüzde 100'ü alınabilir" ifadesi yer almaktadır. "Katkı" sözcüğü katılımcının ödediği katkı paylarını ifade emektedir ve mevcut sistemde BES katılımcıları, zaten hesaplarındaki birikimlerini diledikleri zaman sistemden tamamını alarak sözleşmelerini sonlandırabilmektedirler. Dünyada başka bir örneği olmayan, BES'in en önemli cazibe noktalarından biri olan yüzde 30'luk 'devlet katkısı'nın tamamı ise emeklilikte ve aynı zamanda vefat ve maluliyet durumlarında alınabilmektedir.

Ayrıca 2022 sonunda yapılan değişiklikle, yıllık limitin üzerinde ödenen katkılar için takip eden yıllarda ‘devlet katkısı’ alabilme imkânı getirildi. Böylelikle bir katılımcı, yatırmak istediği katkı payını yıllara bölüp erteleyerek yatırmak yerine, toplu yatırdığı tutar için ilgili yıla ait denk gelen ‘devlet katkısı’nı aldıktan sonra kalan katkı payını, bir sonraki takvim yılının ilk günü yatırmış gibi müteakip takvim yılının limiti dâhilinde faydalanabilecek ve varsa hâlâ limitini aşan katkı payını gelecek yıllara devredebilecektir. Bu sayede katılımcılar, katkı payının bir kısmını gelecek yıllarda yatırmak üzere bekletmek yerine, tamamını ilk andan itibaren fonlarda yatırıma yönlendirebilme imkânına kavuşmuşlardır.

Her türlü risk profiline uygun fonun bulunduğu BES’te kısa vadeli yatırım tercihleri ekonomik dalgalanmalardan etkilenebilse de uzun vadeli fonlar sayesinde ciddi kazanımlar elde edilebiliyor. TSB, sistemin uzun vadeli yapısına uygun tercihlerin katılımcıları koruduğunu ve birikimlerini ciddi anlamda büyüttüğünü vurguladığı açıklamasında şu bilgilere yer verdi:

“BES, bireylere uzun vadeli tasarruf alışkanlığı kazandırma ve ülke tasarruflarını artırma rolü ile katılımcılarımızın menfaatlerinin en iyi şekilde korunması, getirilerinin maksimize edilmesine yönelik tüm paydaşların desteğiyle önemli bir görevi yerine getirmektedir. Geçmişe dönük uzun vadeli getirilere baktığımızda 5 yıllık dönemde BES ve OKS fonlarının ortalama getirisinin (%252) TÜFE’nin (%208) üzerinde getiri sağladığı görülmektedir.”

2022 yılında sisteminin tabana yayılmasını teminen özellikle ‘devlet katkısı’nın %30’a yükseltilmesi ve toplu katkı paylarına ödenecek devlet katkısının yıllara sâri verilmesinin BES’in sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacağı vurgulanan açıklamada, OKS’ye 45 yaş üstü çalışanların da dâhil olabilmesi, kısmi çekişe ve birikimlerin temlik edilmesine imkân verilmesi ve hediye sertifika düzenlenmesi uygulamalarının, sistemi daha bütünsel bir yapıya kavuşturarak tasarrufun merkezi hâline gelmesine büyük katkılar sunmaktadır denildi.



Yeni Nesil “Otomobil Doktorları” Yetiştiriyor!

Satış sonrası hizmetlerde birçok teknoloji yeniliğini Türkiye’ye getiren RS Otomotiv Grubu, RS Oto Ekspertiz tarafından farklı bir istihdam modelinin de önünü açmış oldu. MR cihazı vasıtasıyla yapılan röntgen işlemi sonrasında aracın hasar geçmişi öğrenilebilirken, elektronik şasi kontrolü sayesinde ağır hasar alıp almadığı tespit edilebiliyor. “Tıpkı tıp alanında olduğu gibi bu sistemleri kullanabilen ve daha önemlisi MR çıktısını okuyabilen teknik personel ihtiyacı doğacak.” şeklinde konuşan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, “Bir aracın değişeni, boyası olup olmadığını, şasisinde bir sapma olup olmadığını tespit edecek, bilimsel yöntemleri kullanan yeni nesil otomobil doktorları yetiştiriyoruz.” açıklamasını yaptı.



Oto ekspertiz-oto check up tarafına yenilik getiren RS Oto Ekspertiz, teknolojik yöntemleriyle sektörde istihdam dönüşümünün de öncüsü olmayı hedefliyor. Sağlık sektöründe kullanılan MR yöntemiyle çok benzer prosedürlere sahip olan MR cihazıyla oto ekspertiz yöntemi, otomobilin geçmişte bir kaza yapıp yapmadığını tespit edebilirken, elektronik şasi kontrolü ise milimetrik şasi sapmalarını dahi tespit ederek ağır bir hasar geçmişi bulgusunu araştırıyor. Yeni teknolojilerin kullanıldığı oto ekspertiz sektöründe bu sistemleri kullanabilen teknik personellerin eğitimi ise önem teşkil ediyor.

Tecrübe kazanan, eğitimli yeni nesil otomobil doktorları yetiştiriyor

Ortalama 15 yıl gibi kısa bir geçmişi olan oto ekspertiz sektörünün rasyonel veriler sağlayabilecek, bilimsel sonuçlara dayanan yöntemlerle desteklenmeden eksik kaldığını ve bu sebeple oto ekspertize yeni teknolojiler getirdiklerini söyleyen RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, “Bir aracın ağır hasar görüp görmediğini gözle, elle, iptidai yöntemlerle tespit etmek yerine teknolojinin nimetlerinden faydalanarak ortaya çıkarmak, tüketicilerin mağduriyetini önlediği gibi trafikte can ve mal güvenliğine de katkı sağlıyor. MR cihazından çıkan röntgen çıktılarını doğru okuyabilecek, şasi kontrolü sistemini doğru kullanabilecek teknik personelin eğitimini de üstlenerek zamanla bu alanda tecrübe kazanan yeni nesil otomobil doktorları yetiştirmiş oluyoruz. Şimdiye kadar bu konularda eğitimli 100’ün üzerinde kişinin eğitimini üstlenip istihdam ettik. Teknoloji kadar istihdam da önemli. Nasıl ki doktora gittiğinizde check-up için doktorumuz MR çıktısıyla iç organlarımızı kontrol ediyor, aynı şekilde otomobil doktorları da aracın karoser parçalarından şasisine, her bölgesini izliyor. Şasi ise en önemli kısım, bizi ayakta tutan omurgamız, iskeletimiz gibi otomobilin iskeleti. Omurgamızda yaşadığımız sorun için hastaneye mi gidersiniz? Kırık çıkıkçıya mı? Oto ekspertizde teknolojinin farkı da burada ortaya çıkıyor.” açıklamasında bulundu.

Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

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

Gelin, Türkiye'nin en köklü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun.

www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**



Herkes İyi Gelecek



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Sigortam.net CEO'su
**Bora
Uludüz**

Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz Sigorta Life sohbetleri'ne konuk olarak sektörle ilgili sorularımızı yanıtladı

Bora bey kendinizden bahseder misiniz?

Ben Bora Uludüz, Beykent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunuyum. Yüksek lisansımı Amerika'da Harvard Üniversitesi'nde yaptım. 2008'de McKinsey 'de Danışman olarak kariyerime başladım ve en son yardımcı ortak olarak 2017 yılında oradan ayrıldım. 2017 yılında Garanti bankasına geçtim ve dijital bankacılığının direktörlüğünü yaptım. 2021 yılında yine dijital platform olan Sigortam.net'in CEO'su olarak göreve başladım ve iki yıldır da bu sektörün içerisindeyim.

2023 yılına kötü bir başlangıç yapmamıza sebep olan ve 6 Şubat'ta gerçekleşen deprem felaketi Şanlıurfa'da yaşanan sel felaketi üzerine siz sigorta net olarak bölgedeki ihtiyaçları karşılamak adına nasıl bir reaksiyon planı izlediniz?

Öncelikle ülkemizi çok derinden etkileyen bir olay yaşadık. İki tane üst üste deprem gördük. Bu röportaj vesilesiyle bir kez daha hayatımı kaybeden insanlara Allah'tan rahmet diliyor ve yaralanan herkese geçmiş olsun dileklerimi iletiyorum. Deprem ülke olarak çok zordu ve bu kriz karşısında sigorta sektörü hızla çok iyi karşılık verdi. Başta SEDDK ve Türkiye Sigorta Birliği olmak üzere bütün şirketler çok yoğun şekilde müdahale ettiler. Biz Sigortam.net olarak üzerimize düşen görevi en iyi şekilde yapmaya çalışıyoruz. Sigortam.net olarak iLab Grup'un bünyesindeyiz ve depremin yaşandığı ilk günlerde hızlı kararlarımız ile iLab çatısı altında başışlarda bulunduk. Kendi içimizde hızlı şekilde kriz masası oluşturduk ve bölgedeki insanlara en hızlı desteği nasıl veririz diye çalışmalarımızı sürdürdük. Güçlü bir markayız ve önemli bir iletişim gücümüz var. Bu iletişim gücünü kullanarak tüm mağduriyet yaşayan vatandaşları en iyi şekilde SEDDK'nın yol gösterdiği içeriklerle bilgilendirmeye çalıştık. Bununla yetinmedik biz kendimize bu süreçte sosyal misyon edindik. DASK ve konut penetrasyonunu daha yukarıya çekmek, insanları daha fazla bilinçlendirmek için pek çok iletişim çalışmalarına başladık. İnsanların ürünleri biraz daha iyi anlamasını sağlamak istiyoruz.

Sigortanın önemini daha iyi anlamış olduğumuz bu felaketlerden sonra sizler bir vatandaşın risklerini azaltmak için hangi sigortalara sahip olması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Bence normal bir vatandaşın konuya sigortadan başlaması gerekiyor. Başlaması gereken nokta temelde sahip olduğu varlıklar olmalıdır. Hangi varlıkları var, ne kadar risk barındırıyor ve psikolojik olarak kafasının ne kadar rahat olmasını istediğini düşünmesi gerekiyor. Bir hane halkı düşünelim evde iki tane araba olduğunu varsayalım iki arabasının da korunması lazım ve araba için zorunlu trafik sigortası ve kendi arabasını koruması için kasko lazım. Kasko ve trafik sigortası çok detaylı bilgi alınarak kapsamlı araştırılarak alınmak zorundadır. Birçok insanda Kasko almayayım trafik sigortası beni korur gibi bir algı var. Bu algı tamamen yanlıştır. Trafik sigortası karşı tarafı koruyan ve çok kısıtlı limitleri olan bir üründür. Kendi arabanızı korumak için kasko şarttır. Oturduğunuz ev kira olabilir ama kirada otursa bile o evin içinde yoğun uğraşlarla aldığı eşyalar var ve vatandaşın bunu güvence altına alması lazım. Bunu koruması için konut sigortası şarttır. Toplumda yaygın olan yanlış algılardan biri de konut sigortasını ev sahibinin yaptırmak zorunda olduğudur. Konut sigortasını kiracının kendi eşyalarını koruması için kendisinin yaptırması gerekiyor. Mesela vatandaşımızın İstanbul'da küçük yerde bir yazlığı vardır ve yazlığını koruması için yine konut sigortasına ve DASK'a ihtiyacı vardır. Dolayısıyla hem depreme karşı koruması lazım hem de konut sigortasıyla bunu destekleyerek eşyalarını koruma altına alması gerekiyor.

Varlıktan yola çıktım ve aslında en önemli varlık kendimizdir, sağlığımızdır. Vatandaş hem kendisinin hem eşinin ve çocuklarının sağlığını düşünerek bunları koruma altına alması gerekiyor. Bunun üst seviyesi hayat sigortasıdır. Bir vefat durumunda arkamızda bıraktıkları korumak için hayat sigortası yaptırmak çok önemlidir. İnsanların sigorta ihtiyaçlarını belirlerken üründen yola çıkmak yerine sahip oldukları varlıklarından yola çıkmaları gerekiyor. Herhangi bir varlık elde ettiğimiz zaman değerini artırmak isteriz ama esas değerini korumamız lazımdır, sigorta olmazsa olmazdır.

Hepimizi derinden üzen Kahramanmaraş depremi sonrasında hangi ürünlere talep arttı?

Depremden sonra herkesin aklında hem iyi hem kötü anlamda DASK'la ilgili çok büyük farkındalık oluştu. Birçok insan DASK'ın kapsamına çok hakim değildi ve sahip olduğu DASK poliçesinin binanın toplam değerini karşılayacak gibi bir algı vardı. DASK poliçelerinin belirli limitleri vardır o yüzden bu vatandaşların aklındaki kötü algı değişmelidir. 6 Şubat depreminden sonra DASK'ın konut sigortasıyla desteklenmesi konusunda daha çok bilinç arttı ve en çok talep artan ürünler: DASK ve konut sigortaları oldu. DASK'ta şubat ayında bir önceki seneye göre yüzde 235'e kadar artış gördük. Şubatta böyle bir artış varken mart ayında bu oran yüzde 78'e düştü ve nisan ayında sıfırlandı. Nisan ayında biz ülke olarak depremi, DASK'ın önemini unuttuk ve eski halimize geri döndük. Deprem bölgesinde zarar gören sadece binalar olmadı ve birçok insanın aracı enkaz altında kaldı ya da zarar gördü. Dolayısıyla araçlarını korumak için kasko sigortası çok önemlidir. Türkiye genelinde kaskolanma oranı yüzde 30 civarındayken deprem bölgesinde yüzde 19'a yakın civardadır. Yani 10 araçtan sadece 2 tanesi kaskoludur ve geriye kalan kişilerin bu deprem sonrasındaki zararları bütçelerine çok ciddi şekilde zarar verdi.

Türkiye'nin ilk ve lider dijital platformu Sigortam.net'in kuruluşundan bu yana gelişimini özetler misiniz?

Sigortam.net 2000 yılında kurulmuş ve o yıldan itibaren çok büyük dijital vizyonla gelişimini sürdüren bir şirkettir. 2000 yılına geri gittiğimiz zaman internetin daha ilk adımlarını gördüğümüz ve e-ticaretin adını daha yeni yeni duymaya başladığımız dönemde dijitalden sigorta satıp herkesin şirkete gelip karşılaştırmasını yapıp bilgi edinmesi gibi bir vizyon koymak çok büyük bir olaydır. O dönem için baktığımızda sadece lider dijital platformu Türkiye'de değil dünyada da iş modelinin öncüsü diyebileceğimiz bir yapıdır. İngiltere'de ve Almanya'da bu iş modeli oluşmadan sigortam.net kurulmuştur. Sigortam.net'in kurulduğu ilk günden itibaren lider dijital platformunun amacı; dijital üzerinden farklı şirketlerin poliçelerini tüketiciye sunarak hem bilinçlenmesini sağlamak hem de karşılaştırma yapmasını sağlamaktır.

Büyük bir şirketiz ve 600'den fazla çalışanımız var. Bugüne kadar 9 milyon müşteriye hizmet verdik. Türkiye'nin önde gelen 25 şirketiyle çalışıyoruz. Bu şirketlerin trafik sigortası, kasko, konut, sağlık, ferdi kaza gibi ürünlerini sunuyoruz. Müşterilerimize hem dijital hem de Tele satış üzerinden hizmet veriyoruz. Yeni nesil teknolojik çözümleri insan dokunuşuyla harmanlayarak sigorta alanında müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşıma hedefiyle yeniliklerimizi sürdürüyoruz. %100 dijital olacağız diye bir söylememiz yoktur. Sunduğumuz hizmet sadece poliçenin satılması değildir. Satış sonrası da bizim çok önem verdiğimiz konudur. Esas deneyiminin bir kaza anında yaşandığı bir sektörde,

satış sonrası da hizmetimizi en iyi şekilde tutarak müşteriye hak ettiği değeri vermeye çalışıyoruz.

Sigortam.net özellikle hangi ürünleriyle müşterisinin yanında oluyor?

Sigortam.net bütün ürünleri ile müşterisinin yanında oluyor ama trafik, kasko, sağlık sigortası bizim en önemli ana branşlarımızdır. Bunun yanında müşterilerimize DASK, konut, ferdi kaza, pet, seyahat, sağlık sigortası gibi ürünler sunuyoruz. Ürün gamımızı artırmaya başladık ama odağımız hep bireyselde kalacaktır.

Amacımız, bireysel müşterilerin bütün sigorta ihtiyaçlarını tek bir platformdan karşılayabilecekleri bir noktaya dönmek. Bütün ürünlerle ilgili gerek dijitalde gerekse çağrı merkezlerinde en iyi danışmanlığı vererek bunların sahipliğini sağlamak olacaktır.

Türkiye'nin önde gelen Insurtech markası olarak dijitalleşmeye bakış açınızdan ve dijitalleşmenin avantajlarından bahsedermisiniz?

Dijitalleşme benim için bir tutku konusudur ve 2014'ten bu yana peşinden gittiğimiz büyük bir temadır. Dijitalleşme benim için birkaç tane önemli bir şey ifade ediyor. Bunlardan ilki hızdır. Dijitalleşme teknolojiyi kullanarak çok yavaş, zaman alan şeyleri hızlandırma fırsatı sunuyor. Bankacılıkta bir yatırım sözleşmesi normal şartlarda bir saat sürerken dijitalleşme sayesinde bir dakikaya indi. Sigorta sektöründe de müşterilerinin bilgilerini aldıktan bir dakika sonra poliçe kesebilir durumdayız. Çağımız artık zamanı çok hızlı kullandırmayı gerektiriyor ve dijitalleşme bunun için önemlidir. İkincisi dijitalin kolay olmasıdır. Yani normal bir yerde kâğıt kalemle bütün bilgileri toplamak hem zaman açısından sıkıntıyken hem de zorluk yaratıyor. Dijitalde bunların hepsinin hazır gelmesi, çok daha basit, okunabilir, kullanıcı odaklı olması süreci müşteriler için basit hale getiriyor. Üçüncüsü fiyat avantajıdır. Dijitalleşme çok tüketici dostudur çünkü dijitalleşme teknolojiyi kullanarak verimli hale getirdiği ve süreçleri çok daha hızlı, yalın hale getirdiği için şirketlere ciddi bir maliyet avantajı sağlıyor. Şirketler de büyük ölçüde maliyet avantajını tüketiciyle paylaşıyor. Dolayısıyla tüketici için de zaman için de çok iyi avantaj sağlayan bir temadır. Dördüncüsü de şeffaflıktır. Benim kişisel olarak çok önem verdiğim ve dijitalleşmeyi bu kadar çok sevmemin önemli sebeplerinden biridir. Tüketiciye bilgileri en doğru en yalın en objektif bir şekilde sunmamızı sağlar. Herhangi bir insanla temasta birtakım bilgiler havada ve eksik kalabilir ancak dijitalde her şey ekranda ve kayıtlıdır.

Şeffaflık ve bu söylediğim avantajlar gücü şirketlerden tüketiciye veriyor. Tüketicilerin çok daha güçlendiği bir yapıya sürüklüyor. Sigorta sektörü olarak olmamız gereken

noktanın çok gerisindeyiz. Türkiye’de sigorta sektöründe dijitalleşmenin payı yüzde 8 civarındadır. Bankacılıkta yüzde 50’nin yukarısında dijitalleşmede ürün satışı vardır. Sigorta çok daha teknoloji olarak geriden gelen bir sektördür.

Sigortam.net’le müşteri odaklı bir yaklaşımla gerçekleştirdiğiniz dönüşüm yolculuğunuzdaki yeni çalışmalarınız neler?

Sigortam.net’te 2021 yılında çok büyük dönüşüm yolculuğuna başladık. Bu döneme “Müşterinin Şampiyonu Olmak” adında bir vizyon koyduk. Bu vizyon sigorta gibi komplike bir dünyayı müşterilerimiz için netleştirmek, karmaşık bir ürün olan sigortayı çok daha anlaşılır, basit, uygun ve erişilebilir hale getirmektir. Vizyon çerçevesinde önemli adımlar attık. Geçen sene web sitemizi müşteri odaklı, kullanıcı odaklı bakış açısıyla yeniledik. Deneyim tarafında birçok önemli adım attık. Web sitesi tarafında attığımız önemli adımlardan bir tanesi web sitemizi uçtan uca düzenledik ve bunu yaparken dünyadaki en iyi web sitelerini inceleyerek onlardan esinlenerek müşterilerimize çok daha iyi deneyim sunmaya çalıştık.

En merkezde olan değişiklik, müşteriye teklifleri sunduğumuz, karşılaştırdığımız ekrandır. Müşteri odaklı olarak bizim teklifleri en ucuzdan en pahalıya sunmamız doğru bir yaklaşım değil. Müşteriye sigortanın ürünlerini, kapsamını, içeriğini çok iyi bir biçimde aktarabilmemiz gerekiyor ve biz de müşterinin çok seçenek arasında kolay tercih yapmasına aracılık etmemiz gerektiğini düşündük. Bu bakış açısıyla karşılaştırma ekranına 3 tane kart koyduk. En ucuz kartımızı koyduk. Bütün teklifler arasında en ucuz fiyat neredeyse onu gösterdik. İçeriğine göre en dolu poliçeyi gösterdiğimiz en kapsamlı bir kart koyduk. İkisinin ortasına da en iyi fiyat performansı koyduğumuz önerilen kartımızı koyduk. Bu kartlar içinde, içindeki önemli teminatları çok basit şekilde özetlediğimiz bir tablo oluşturduk. Müşteri gözüyle baktığımızda bu çok değerli bir şey çünkü 30-35 tane teklif arasında her bir teklifi tek tek inceleyip her birinin kapsamını çok iyi anlayıp fiyatlarıyla karşılaştırarak bir karar vermek oldukça zor bir süreçtir ve normal bir müşteriden bunu beklemek gerçekçi değil. Teknolojiyi ve veri bilimini kullanarak bunları özet bir şekilde basit bir şekilde müşterinin karşısına getirmek çok büyük değer yaratıyor. Bunun çok iyi sonuçlarını gördük ve şuanda yaptığımız satışlarda kasko için örnek verecek olursam satışların yaklaşık yüzde 80’i üç karttan geçiyor ve bu üç kart içinde de yaklaşık yüzde 50’si ortadaki önerilen karttır. İnsanlar kendi arabasını korumaya çalışıp bir kasko alırken doğrudan en ucuza gitmiyorlar. Yüksek oranda önerilen kartını seçiyorlar. Dolu olsun ama iyi fiyatta olsun şeklinde bir tercihleri var.

Hasar sebebiyle sizlere ulaşmaya çalışan müşterilerinizin 3 saniyede müşteri hizmetlerine bağlanabildiniz ve hizmet alabildiğinizi söylüyorsunuz. En önemli ürün odağımızın hasar olduğunu söyleyebilir miyiz? Hasar sürecine ilişkin adım ve planlarınız nelerdir?

Hasar bu işin kalbidir çünkü sigorta, aldığınız zaman aslında ilk gün itibarıyla bir kağıt parçasından ibarettir ve ne zaman ki bir kaza yaşarsanız hasar olursa ya da bir sağlıkta bir hastaneye gitmek zorunda kalırsanız, o zaman sigortanın değeri anlaşılıyor. Bu anlarda bir sorun yaşadığınızda çok hızlı bir şekilde destek almak, bir insan sıcaklığıyla o desteği görebilmek çok değerlidir. Bunun farkında olarak hasar anında müşterilerin bize çok hızlı bir şekilde ulaşmasını önemsiyoruz. Arka plandaki süreçlerimizi iyileştirdik, kargomuzu genişlettik ve 3 saniyede hasar hizmet servisi vereceğiz taahhütünde bulunduk. Bir yıldır bu hizmetimizin arkasındayız ve yüzde 99 oranında 3 saniye içinde bütün hasar çağrılarımıza cevap veriyoruz ve bunu 7/24 yapan muhtemelen tek şirket biziz.

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

Rekabetin artması iyi bir şey çünkü sigorta şirketlerini kaliteli işler çıkartmaya iten şeylerdendir ve günün sonunda rekabetten kazanacak tek kişi müşteridir. Rekabet, bizim desteklediğimiz hoşumuza giden bir şeydir. Dijital plat-

formda çok kişilerin olması dijitalle ilgili farkındalığı, bilinci daha fazla arttıracak ve müşterinin bu platforma daha fazla güvenmesini sağlayacaktır. Farklı rakiplerin işin en iyisini yapmaları ve güvenlik konusunda standartları çok yüksek tutmaları çok değerlidir. Türkiye’de sigorta şirketinde güven damgasını alan ilk şirketiz. Bizim bakış açımız, kendi içimizde önceliklerimizi belirlerken ve yaptığımız projelere karar verirken tamamen müşteri odaklı karar vermeye çalışmamızdır. Yapacağımız işlerin müşteriye fayda sağlaması ve müşteri gözüyle doğru şeyi yapıyor olduğumuzu bilmek ve buna göre işlerimizi önceliklendirmek bizim için çok değerlidir. Kayıt odağımızı ve müşteri odağımızı koruduğumuz sürece fark yaratmaya devam edeceğimizi düşünüyoruz.



sigortam.net



2023 yolu için hedef ve planlarımızdan bahsedermisiniz?

2023 yılı tüm dünya için zor bir senedir ve bu zor sene içinde geleceği düşünerek, uzun vadeli bakış açımızı koruyarak yatırımlarımızı yapmaya devam edeceğiz. “Müşterinin Şampiyonu” vizyonuna daha fazla yaklaşmak için elimizden gelen bütün çabayla çalışmalarımızı sürdüreceğiz. 2023'te büyük tamamımız, ürün odaklı yapıdan çok daha müşteri odaklı yapıya geçmektir. Bu da müşteriye çok daha iyi tanımayı, çok fazla veri toplamayı ve bu verileri en iyi şekilde kullanarak müşterilerinin faydası için doğru danışmanlığı gerektiriyor. Dijitalleşme konusunda birçok çalışmamız var ve var olmaya devam edecek ama biz bütün ürünlerde maksimum dijitalleşmeye ulaşmaya çalışmayacağız. Elimizde çok iyi uzman sigorta danışmanlarımız var, bu arkadaşlarımızı veriyle ve teknolojiyle besleyerek müşterilerimize çok daha iyi bir deneyim sunmaya çalışacağız.

Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.



Bora Uludüz ile Kısa Kısa...

Hangi tür kitaplardan hoşlanırsınız?

Kişisel gelişim kitaplarını okumayı çok seviyorum. Çok fazla roman okumaya fırsatım olmuyor.

Hangi tür filmleri izlemekten hoşlanıyorsunuz?

Basit beni çok yormayan sadece eğlendiren filmler tercih ediyorum. Benim için aksiyon ve gerçek hikayeye dayalı filmler ön plandadır.

Seyahat etmekten en keyif aldığınız yer neresiydi?

Seyahat etmekten en çok keyif aldığım yer: Güneydoğu Asya bölgesidir.

Çay insanı mı yoksa kahve insanı mısınız?

Her ikisini de günlük hayatımda çok fazla tüketiyorum.

Size göre ilginç bulduğunuz bir hobiniz var mı?

Marangozluktan çok keyif alıyorum.

Sigorta sektöründe çalışmamış olsaydınız, kariyerinizi hangi meslek üzerine yapardınız?

Yine teknoloji ve dijitalleşmeyle ilgili bir sektör olurdu. Teknolojiyi ve dijitali gerçekten seviyorum.

İlgilendiğiniz bir spor dalı var mı?

Suanda fitness ama geçmişte basketbola bir ilğim vardı.

Sigorta Life izleyicilerine vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Öncelikle bu röportaj için Sigorta Life dergisine çok teşekkür ederim. Sektörümüze ve ülkemize sağlık, huzur, mutlu bir sene diliyorum. Umarım 2023 senesi ve sonrası bizim için çok daha keyifli olur.

SigortaShop Var, Endiře Yok!



SİGORTASHOP

Tel:+90 312 442 08 80 Adres: Güvencvler Mh. Farabi Sk. No:40/1 Çankaya/Ankara

www.sigortashop.com

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?

• Hasarı Önleme

Meydana gelmesi muhtemel hasarın nedenlerini araştırarak, bu nedenleri ortadan kaldırmak üzere sigortalıya tavsiyelerde bulunmamak, bilgi ve donanım sağlamak ve sigorta poliçesine, tedbir öngören bazı şartlar ilave etmek gibi sigortacı tarafından alınan tedbirlerin tümü, hasarı önleme faaliyetleridir. Ayrıca, hasar sonuçlarını en aza indirme çabaları da, bu tür faaliyetlerin kapsamında düşünülmelidir.

• İptal

Bir yıl veya daha kısa süreli yaşam, sağlık ve kaza sigortalarında; sigorta ettiren, sözleşmede belirtilen vadelerde prim borcunu ödemediği takdirde, poliçe temerrüde düşer. Temerrüt tarihini izleyen 15 günün sonunda prim borcu ödenmezse, poliçenin teminatları durdurulur. Durdurulma tarihinden itibaren geçen 15 gün içinde de borç ödenmezse, ihtara gerek kalmaksızın poliçe iptal edilir.

• Kloz

Poliçenin bir bölümü veya poliçeye ekli, özel şarttır ve taraflar arasındaki sözleşmenin gerçek sınırlarını belirlemek amacıyla kullanılmaktadır.

• Ödenen Hasar

Sigorta şirketi tarafından kabul edilmiş hasar talebine ilişkin olarak, sigorta şirketi tarafından yapılan hasar ödemesini ifade etmektedir. Ödenen hasar, hasarın tamamen tasfiye edildiği anlamına gelmemektedir. Aynı hasar ile ilgili olarak, sigorta şirketi tarafından muallak hasar karşılığı da ayrılabilir. Bunun yanı sıra, bu terim belli bir dönem itibarıyla tasfiyesi yapılmış hasarları ifade etmek için de kullanılmaktadır.



ZOR ZAMANLAR İÇİN PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

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

**GAYRİMENKUL DEĞERLEME UZMANI
MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI**

KLİNİK ARAŞTIRMALAR
SORUMLULUK SİGORTASI

ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASI

ETKİNLİK SİGORTASI



C O R P U S
S İ G O R T A

ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!



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

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

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.