

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/44

MAYIS 2024 • sigortalifedergi.com • 100 TL



KASKO ENFLASYONA YENİK DÜŞTÜ!

hepsiburada

trendyol

CicekSepeti

amazon

**You
Locally
~~Risk,~~**

**We
Globally
Value**

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Sektör Uğur Gülen ile Devam Dedi!



Sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi'nin 44'üncü sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz.

“Sigortalı Yaşayanların Dergisi” denildiğinde akla gelen Sigorta Life, sigortaya bir de buradan bakın diyerek, sigorta bilincini tabana yaymak için yeni nesil bir perspektifle yayın hayatına devam ediyor. Bu sayımızda da sigorta ve bireysel emeklilik sektöründeki tüm gelişmeleri okuyucularımız için derledik.

Mayıs sayımızın kapağında, kaskolanma oranlarının enflasyon karşısında nasıl gerilediğine değindik. Neredeyse ziyaret ettiğimiz her sigorta şirketinin de temel gündem maddelerinden birisi bu konu. Evet zorunlu trafik sigortasında denetlemelere bağlı olarak bir artış söz konusu, ancak kaskonun gerilemesi de bir o kadar endişe verici. Umarım ülkemizdeki enflasyon sorunu kısa zamanda sabitlenerek geriye doğru bir ivmelenme başlar ve trafik branşında çalışan sigorta şirketleri de kasko konusunda vatandaşları yine daha kolay ikna edebilir.

Bu sayıda tabii ki en önemli gündemimiz Türkiye Sigorta Birliği'nin seçimli olağan genel kuruluydu. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, oyların çoğunluğunu alarak yeniden başkanlık görevini üstlendi. Seçim sonuçlarının hemen ardından ilk röportajını Sigorta Life mikrofonlarına veren Uğur Bey'e görevinde başarılar diliyorum. Seçimdeki diğer aday olan Arex Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Süphanoglu da önceki seçime göre oylarını artırdı. Açıkçası Adnan Bey de seçimdeki seviyeli ve şık muhalif tavrı nedeniyle bir alkış hak ediyordu. Adnan Süphanoglu da Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulundu. Aynı zamanda seçimde bir sunum yapan SEDDK Başkanı Davut Menteş de Sigorta Life izleyicileri ve okuyucuları için seçimi değerlendirdi.

Bu ay dergimizde Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu özel röportajını okuyabilirsiniz. Sigorta Life Sohbetleri'nin konuğu olan Sağıroğlu, her zamanki gibi nazik tavırlarıyla bizler mutlu etti. Hem kendisi ile ilgili bilinmeyenleri anlatan Süleyman Bey hem de Gulf Sigorta'nın sektördeki diğer sigorta şirketlerinden oldukça farklı olan hedeflerini anlattı. Yine dolu dolu bir Sigorta Life Dergi için şimdiden herkese keyifli okumalar...

Haziran'da görüşmek üzere...

Sevgiler

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler

8-9

HABER |

Magdeburger Sigorta İstanbul Anadolu Bölgesi'nde İş Ortaklarıyla Bir Araya Geldi

10

HABER |

Quick Sigorta'dan KASİDER'e tam destek!

12

HABER |

Anadolu Sigorta'nın Düzenlediği Anadolu Buluşmaları Konya'da Başladı

14-15

HABER |

Quick Sigorta'ya YAPDER'den Ödül

16

HABER |

Türkiye Sigorta Mobil Uygulaması 4.8 Milyon Kez İndirildi

18-19

HABER |

QNB Sigorta'dan 'Geleceğe Değer' Katan Proje

20

HABER |

Anadolu Sigorta BlindLook'un EyeBrand – Beyond Darkness Ödül Töreni'ne Katıldı

22

HABER |

Bayramda Hatay'daki Çocuklarla Gökyüzünü Renklendirdiler

24-25

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü 189 Milyar TL'ye Ulaştı



26

HABER |

Quick Sigorta Sağlık Branşında Süper Yatarak Tedavi Dönemini Başlattı

28-29

HABER |

Ray Sigorta'dan Devrim Gibi Proje: Trink Komisyon

30

HABER |

Unico Sigorta, Türkiye'nin En İyi İş yerleri Arasında Yer Aldı!

32-33

HABER |

Uğur Gülen Yeniden TSB Başkanı

34

HABER |

Garanti BBVA Emeklilik'ten Çocuklara BES Kampanyası

36-37

KAPAK |

Kasko Enflasyona Yenik Düştü

38

ARAŞTIRMA |

Konut Satışları Azaldı, Konut Kredisi Borçlanmaları Arttı

40-41

HABER |

Türk Nippon Sigorta Kasko Branşında Büyümeye Devam Ediyor

42

HABER |

Türk Reasürans'tan Underwriting&Reinsurance Training

44

HABER |

NN'den Ek Katkı Payı Kampanyası



46

HABER |

Ankara Sigorta Acentelerini Antalya'da Ağırladı

48

HABER |

Kasko ve Trafik Sigortası'nda Hasarsızlık İndirimi Avantajı

50

HABER |

Özgür Obalı "Sigorta Sektörü Sürdürülebilir Bir Gelecek İçin Kararlılıkla Çalışıyor"

52

ARAŞTIRMA |

İnsanların Stres ve Kaygı Oranları Her Geçen Yıl Artış Gösteriyor!

54-55

HABER |

Türkiye Sigorta'dan, 2024'ün İlk Çeyreğinde Rekor Performans

56

HABER |

Mapfre Sigorta, Acenteleriyle Geleceğin Sigortacılık Vizyonunu Şekillendiriyor

58

HABER |

Doğa Sigorta, Acentelerini Sırbistan Belgrad'da Ağırladı

60

HABER |

AcnTURK Sigorta A.Ş., Sermayesini 310 Milyon TL'ye Yükseltecek

62

RAPOR |

Quick Finans 2. El Oto Raporu

64

SÖZLÜK |

Sigorta Sözlüğü

66-68

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası mı? *iyi fikir*



TRAFİK KAZASI TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İster yaya olun ister araçta, trafik kazası halinde acil ve sonrası anlaşmalı kurumlardaki yatarak sağlık giderlerini karşılayan kişi bazlı trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası... Üstelik cinsiyet, il ve yaş sınırı yok.

Tabii ki bir ilk, tabii ki Quick'ten!

İYİ FİKİR
500 TL
İYİ FİYAT



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA



Magdeburger Sigorta İstanbul Anadolu Bölgesi'nde İş Ortaklarıyla Bir Araya Geldi

Türkiye'de sigortacılık sektörünün köklü şirketlerinden Magdeburger Sigorta, “Bölgeler Buluşması” toplantıları kapsamında İstanbul Anadolu Bölgesi'ndeki iş ortaklarıyla bir araya geldi. Buluşmada Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, göreve başlamasından bu yana geçen sürede neler yaptıklarını ve geleceğe yönelik neler hedeflediklerini anlattı. Nasıl Bir Ekonomi Medya Haber Basın A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Gültaş da katılımcılarla güncel ekonomi hakkında bilgiler paylaşarak, ekonomi alanında gelen soruları cevapladı. Bu toplantıyla birlikte Magdeburger Sigorta, yılın ilk yarısındaki toplantı serisini noktalamış oldu.

“Sektörün üzerinde büyüme gerçekleştirdik”

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, büyüme stratejilerini detaylı bir şekilde aktarırken “Pazarın üzerinde büyümeye devam ediyoruz. Pazar yüzde 93 büyürken, aynı dönemde biz yüzde 265 büyüdük. Başarıya giden yoldaki en önemli katkıyı her zaman acentelerimiz sağlıyor. Sizlere sunduğumuz destek ve iş birliğine dair çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Sektörümüzdeki rekabetin kızışmasıyla birlikte müşteri memnuniyetini artırmak ve pazarda daha güçlü bir konum elde etmek için stratejik adımlar atmaya hep birlikte devam edeceğiz. Büyüme, yenilik ve verimlilik stratejimiz çerçevesinde acente sayımızı son 6 ayda eklenen yeni iş ortaklarımız ile güçlendirdik. Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye’de ilk 10 sigorta firması içerisinde olmayı zorlamaktır” şeklinde konuştu.

“Türkiye’de güzel bir yatırım imkânı oluştu”

Magdeburger Sigorta “Bölgeler Buluşması” toplantısına katılarak bir konuşma yapan Nasıl Bir Ekonomi Medya Haber Basın A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Gültaş ise “Döviz kurlarında yılbaşına kadar beklenen artışın yaşanmayacağını düşünüyorum. Yılbaşından itibaren faizlerde de indirimler başlayabilir. Yabancılar için Türkiye’de çok güzel bir yatırım imkânı oluştu. Türkiye’ye sıcak para girişi olabilir. En az aylık yüzde 4-5 faizle para kazanmak mümkün hale geldi. Bu çok güzel bir kazanç ve bu yüzden dışarıdan para gelmeye devam edecektir. Sigorta sektörüne baktığımızda ise bu dönemde eğer sorunları anlıyorsanız, çözüm üretebiliyorsunuz. Bu sene dostluğa yatırım yapmak, iyi ilişkilere, iletişime yatırım yapmak gerekir. Bugün burada gördüğüm kadarıyla siz bu iletişimi zaten kurmuşsunuz” şeklinde konuştu.



Quick Sigorta'dan KASİDER'e tam destek!



KASİDER & Kadın Sigortacılar Derneği'nin Quick Sigorta desteğiyle düzenlediği Yangın Sigortalarında Etkin Hasar Yönetimi Eğitim Serisi, 17 Nisan 2024 Quick Tower ev sahipliğinde gerçekleşti.

Türk sigorta sektörünün duayen hasar yöneticilerinin katkılarıyla zenginleşen eğitim serisi, sektör profesyonellerine yangın sigortalarında etkin hasar yönetimi konusunda kapsamlı bir bilgi sundu. Quick Tower'ın ev sahipliğinde gerçekleşen etkinlikte 20'den fazla eğitmen yer alırken katılımcıların eğitim sertifikalarının TSEV'de yapılacak sınav sonrası Sigorta Haftası'nda dağıtılacağı duyuruldu.

Eğitimde Türk Ticaret Kanunu & Genel Şartlar ilgili bölümleri, yangın restorasyonlarında dikkat edilmesi gereken tüm hususlar, Türkiye'de bir ilk ve tek olan ve yangın hasarlarında hasar mahalline götürülerek önemli bir fark yaratan ve büyük katma değer sağlayan gezici tir laboratuvarının Hendek'te ziyaret edilmesi ve burada canlı örnekler ile saha eğitimi alınması, bugüne kadar yapılan büyük restorasyon hasarlarının incelenmesi gibi birçok konu ele alındı.

"Quick Sigorta gibi kuruluşların desteği önemli"

KASİDER Başkan Sema Tüfekçiler, "Eğitime katılan tüm eğitmenlerimize bizlere aktardıkları tecrübe ve deneyimleri için çok teşekkürlerimizi sunuyoruz. Sektörde eğitime verdiğimiz önem kıymetli sponsorlarımız ile hayata geçiriliyor. Bu eğitimde mekanı ve öğlen yemeği için bize destek veren, bizlerin her daim yanında olan ve KASİDER'in kıymetli bir partneri olan Maher Holding Sigorta Grubu'na çok teşekkür ediyoruz" dedi.

BİMTES CEO'su Cemil Işıklı ise şunları aktardı: "KASİDER'in düzenlediği bu kıymetli eğitime sponsorluk yapmaktan dolayı gurur duyuyoruz. Eğitimde yer alan tüm eğitmenlere ve katılımcılara teşekkür ederiz. Quick Sigorta gibi önemli kuruluşların desteğiyle, sektördeki eğitim ve bilgi paylaşımı daha da güçleniyor."

"Daha güçlü bir sigorta topluluğu oluşturmamıza yardımcı oluyor"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, ev sahipliği yapmaktan duydukları memnuniyeti şöyle ifade etti: "Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'dan oluşan Maher Holding Sigorta Grubu olarak, eğitime ve KASİDER'e destek vermekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Bu tür inisiyatifler, sektördeki bilgi ve deneyimi artırarak daha güçlü bir sigorta topluluğu oluşturmamıza yardımcı oluyor. Bu değerli eğitim serisinin, sektördeki genç yeteneklerin yetişmesine ve bilgi birikiminin artmasına katkı sağlayacağını düşünüyorum. Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ileriye dönük olarak da sektörün eğitim ve gelişimine olan desteğini her zaman sürdürmeye devam edecek."

Sağlık Sigortasında Milyonların Güvencesi

Herkesi düşünür, daha fazla ne yapabiliriz diye çalışır, işimize hız ve yenilik katarız. Çünkü biz adımızın verdiği sorumlulukla sağlık sigortasında milyonların güvencesiyiz.



Anadolu Sigorta'nın Düzenlediği Anadolu Buluşmaları Konya'da Başladı



Anadolu Sigorta, sigortacılık sektöründeki gelişmeleri paylaşmak ve sigortacılığın geleceğini şekillendirmek için Anadolu Buluşmaları'na başladı. İlk Konya KTO Karatay Üniversitesi'nde düzenlenen panelde Anadolu Sigorta üst yönetimi, öğrenciler, KOBİ'ler ve sigorta acenteleri ile bir araya geldi.

"Türkiye'nin sigorta okulu" olma misyonuyla çalışmalar yürüten Anadolu Sigorta, sigorta bilincini yaygınlaştırmak ve sigortacılık sektörünü geleceğe taşımak amacıyla Anadolu Buluşmaları'na başladı. İlk 16 Nisan'da Konya KTO Karatay Üniversitesi'nde gerçekleştirilen etkinlikte Anadolu Sigorta üst yönetimi, öğrenciler, KOBİ'ler ve sigorta acenteleri ile buluştu.

Etkinlik kapsamında konuşmacı olarak Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Fevzi Rıfat Ortaç, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan ve Türkiye İş Bankası KOBİ ve İşletme Bankacılığı Pazarlama Bölüm Müdürü Özge Küllah Kurtuluş yer aldı. Konuşmacılar, sanayi ve ticaretin gelişimi için sigorta sektörünün önemine, sektörün yaşadığı dijital dönüşüme ve Konya ekonomisinin dinamiklerine değindiler. Panelin ikinci bölümünde Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcıları Fatih Gören, Taylan Matkap ve İdil Pamir'in de katılımıyla KOBİ'lerden, sigorta acentelerinden ve Konya KTO Karatay Üniversitesi öğrencilerinden gelen sorular yanıtladı.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan:
"Konya'da sigortacılık alanında önemli branşlarda belirli bir bilinç ve uyum var"

Konya ve bölge üreticilerinin sigortalılık oranlarını değerlendiren Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, mevcut oranların ildeki sigorta bilincinin artırılması için potansiyel bir fırsat sunduğunu belirtti. Tuğtan "TÜİK ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi verilerine göre, Konya ilimizde bulunan konutların %43'ünün Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) sahibi olduğu görülüyor. Türkiye ortalamasına baktığımızda bu oran yaklaşık %57. Kasko Sigortalarına baktığımızda ise, TÜİK ve SBM verilerine göre Konya ilinde trafikte kayıtlı araçların kasko sigortalılık oranı yaklaşık %13. Türkiye ortalamasına baktığımızda bu oran %25. Konya ilindeki sigortalılık oranları, Türkiye genelinden biraz daha düşük olsa da Zorunlu Deprem Sigortası ve Kasko Sigortası gibi önemli branşlarda belirli bir bilinç ve uyumun olduğunu görüyoruz" şeklinde konuştu.

KOBİ'lere işletmelerini korumak ve büyütmek için sigorta ve risk yönetimi konularında önerilerde bulunduklarını aktaran Tuğtan şunları söyledi: "Üreticilere ilk adım olarak, işletmenin karşılaşılabileceği riskleri belirleyip uygun sigorta ürünlerini seçmelerini öneriyoruz. KOBİ'lerin karşılaştığı riskler arasında doğal afetler, finansal yönetimdeki zorluklar, rekabet baskısı, operasyonel riskler, iş güvenliği ve sağlık ile ilgili hukuki riskler ve pazar değişiklikleri gibi faktörler bulunuyor. Özellikle ekonomik belirsizlikler, faiz oranlarındaki dalgalanmalar ve döviz kurlarındaki değişimler gibi faktörler KOBİ'leri olumsuz etkileyebilir. Nakit akışını düzenlemek ve beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı olmak son derece önemli. Dijital güvenliği sağlamak ve siber risklere karşı önlem almak da giderek daha fazla önem kazanıyor. Bu nedenle, KOBİ'lerin bu risklere karşı korunması ve işlerini sürdürülebilmeleri için uygun sigorta poliçelerine sahip olmaları büyük önem taşıyor."



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



Quick Sigorta'nın "Sigortalı Kentsel Dönüşüm Projesine" YAPDER'den anlamlı ödül

Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği'nin (YAPDER) koordine ettiği Kent ve Yaşam Ödülleri bu yıl 16'ncı kez sahipleri buldu. Bina tamamlama sigortası ürünüyle "sigortalı kentsel dönüşüm" kavramının önünü açan Quick Sigorta'nın ödülünü Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar teslim aldı.

"Daha Yaşanabilir Kentler ve Mutlu İnsanlar" sloganıyla proje üretmiş kişi ve kurumları onurlandırmak amacıyla hayata geçirilen Kent ve Yaşam Ödül Töreni, 30 Nisan'da İstanbul'da gerçekleşti. YAPDER Başkanı Celal Toprak, Ege Yapı Yönetim Kurulu Başkanı İnanç Kabadayı, Niziplioğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Niziplioğlu ve Royal Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Türkes Öngel'in açılış konuşmalarının ardından panele geçildi. Tören kapsamında yapılan "Yeni Yaşam Biçimi, Kentler ve Dönüşüm" başlıklı panelde, moderatörlüğü Altınordu Belediyesi Başkan Yardımcısı Bahadır Baş üstlenirken Quick Sigorta Finansal Sigortalar Direktörü Serkan Dedik, Ege Yapı Proje Geliştirme ve Dizayn Ofis Direktörü Haydar Şükrü Tokel ve Akvaryum Genel Müdürü Dilek Çapanoğlu konuşmacı olarak yer aldı.

“Kötü bir senaryoda güvence biziz”

Bina tamamlama sigortasıyla kentsel dönüşüm projelerini tüm paydaşları açısından tamamen güvenli bir hale getirmeyi amaçladıklarını söyleyen Quick Sigorta Finansal Sigortalar Direktörü Serkan Dedik, konuşmasında bina tamamlama sigortası ürünündeki gücün aslında Maher Holding’in güçlü yapılanmasında saklı olduğunu ve kentsel dönüşüm konusuna yaklaşımlarını şöyle anlattı: “Quick Sigorta ve Maher Holding’in farkı, alanında uzman kişilerle çalışmasıdır. Ben bankacılık kökenliyim ve uzman bir finansal ekibimiz var. Dolayısıyla biz aslında öncelikle bina tamamlama sigortasında müteahhit firmanın finansal analizini ortaya koyuyoruz. Diğer yandan Maher Holding’in sigorta finans şirketlerinin yanı sıra MHR GYO iştirakinin de olması, holdingin güçlü bir diğer kısmının da inşaat olması demek. Bu da aynı zamanda projenin müteahhit açısından kârlı olup olmadığını da cevap verebilmeyi beraberinde getiriyor. Yani proje kârlı, müteahhit finansal açıdan bunu yapabilecek kapasitedeyse biz hak sahiplerine ve müteahhitlere diyoruz ki ‘Bu projeye bina tamamlama sigortası yaparız. Olası kötü bir senaryoda güvence biziz, işin garantisi bizde.’ Özetle bina tamamlama sigortası, bir kefalet sigortası ürünü ve hem konut sahibi olacakları hem konut yatırımcılarını ve hem de inşaat firmalarını koruyor. İnşaat şirketi veya müteahhitin bankadan isteyecek olduğu teminat mektubuyla sağlanamayacağı güvenceyi Quick Sigorta olarak biz sağlıyoruz.”

“Güvenli binalarda oturmaya ihtiyacımız var”

Quick Sigorta’nın ödülünü alan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise Türkiye’de bina tamamlama sigortasının önemli bir role sahip olacağı deprem gerçeğine de dikkat çekti. Ürünün yer aldığı projelere sigortalı kentsel dönüşüm olarak vurgulamak çok daha yerinde olduğunu belirten Yaşar, şöyle devam etti: “Panelde yapılan konuşmalarda yaşamdan, kentsel dönüşümden, binalardan ve devletten bahsettik. Bunların hepsini birleştirdiğimizde deprem gerçeği ve beklenen Marmara depreminde bir beka problemi ortaya çıkıyor. Rakamlarla çok kısa örnekler vermek istiyorum. 6 Şubat depremlerinde 103 milyar dolarlık hasar gerçekleşti. Maalesef bunun sadece 5 milyar dolarlık kısmı sigortalıydı. Geri kalan rakamın tamamını ülkemizin bütçesinden karşılamak zorunda kaldık ki bundan sonraki yıllarda da karşılamaya devam edeceğiz. Bu rakamlar kenarda dursun. Bizim güvenli binalarda oturmaya ihtiyacımız var. Çünkü vatandaşın şöyle bir derdi var: ‘Acaba Dimyat’a pirince giderken evdeki bulgurdan olur muyum?’ Yani evini kentsel dönüşümle yenilemeye çalışırken müteahhite, ranta kaptırma korkusu yaşıyor. İşte bina tamamlama sigortası tam da bu korkuyu bertaraf etmek için var. Bina teslim edilmezse sigorta şirketi teslim garantisi veriyor çünkü; arkasında reasüransı var. Müteahhit veya sigorta şirketi evi teslim edemezse de faiziyle birlikte, o güne kadar ne harcanmışsa ödemeyi taahhüt ediyor. Bu böyle bir poliçe. Fakat Çevre Bakanlığının genel şartı sebebiyle uzunca bir süredir bekliyoruz. Umuyorum kısa bir süre içerisinde bu sorun çözülecek ve teminatları çok daha aktif bir şekilde sağlamaya başlayacağız.”



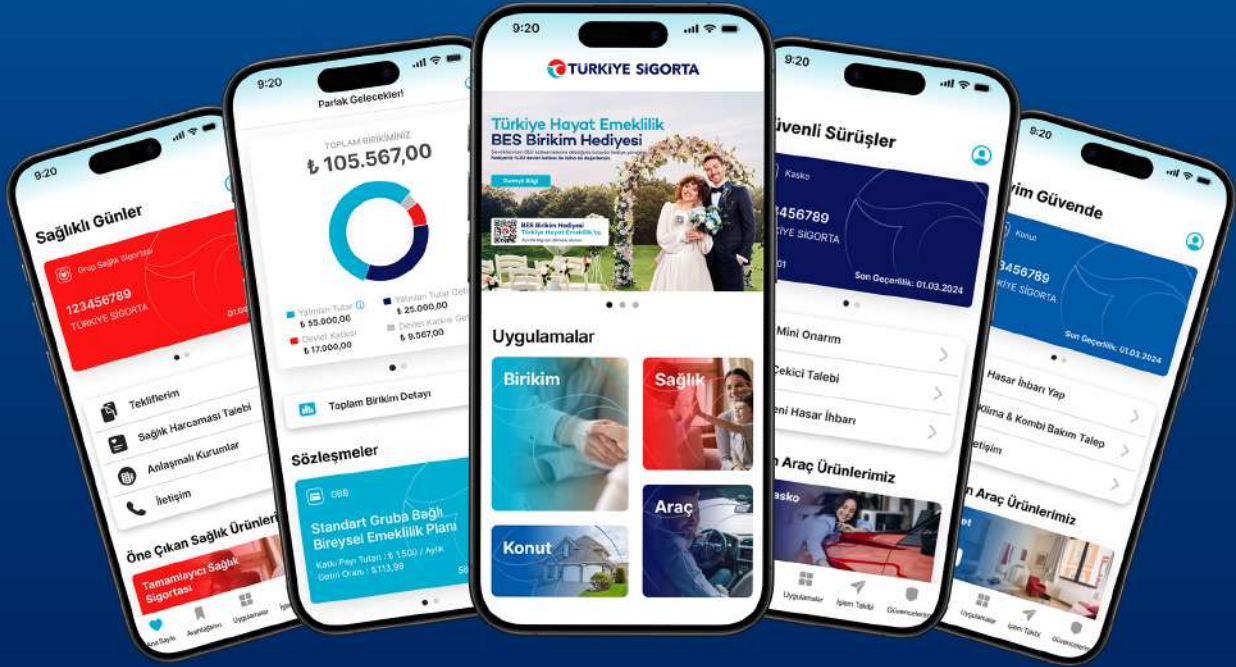
Türkiye Sigorta Mobil Uygulaması 4.8 Milyon kez indirildi

Yenilikçi çözümleriyle müşterilerinin yanında olmaya devam eden sigorta sektörünün öncü ve lider şirketi Türkiye Sigorta'nın mobil uygulamasını günlük 200 bin kişi ziyaret ediyor. Sigorta sektörünün ilk süper uygulamasının kullanım oranı geçen yıla kıyasla yüzde 110 artış gösterirken, bugüne kadar toplamda 4,8 milyon kez indirildi.

Türkiye Sigorta'nın 2022 yılında lansmanını gerçekleştirdiği ve sigortacılık sektörünün ilk süper uygulaması olan "Türkiye Sigorta Müşteri Platformu" büyümeye devam ediyor. Sadece bir mobil uygulama değil, ortak pazar alanı olarak kurgulanan Müşteri Platformu 2 yılda 4,8 milyon kez indirildi.

Günlük ziyaretçi sayısı 200 binin üzerinde olan mobil uygulamaya kayıt olanların 2,2 milyonu Türkiye Sigorta müşterisi iken 800 bin kişi ise uygulamada sunulan kampanya ve avantajlardan faydalandı.

Türkiye Sigorta Müşteri Platformu'nun kullanım oranı geçen yıla kıyasla yüzde 110 artış gösterdi. Her gün 10 binin üzerinde işlem gerçekleştirilen Müşteri Platformu'nda en çok yapılan işlem bireysel emeklilik ve otomatik katılım sözleşmelerine bağlı fon dağılımı değişikliği olurken, platform üzerinden birikim detaylarını görüntüleme, ara ödeme, hediye BES, katkı payı değişikliği, geçmiş veya gelecek vade ödeme, makbuz görüntüleme, sağlık, araç ve konut poliçe görüntüleme, anlaşmalı servis ve sağlık kuruluşlarına erişim, poliçe kullanımları ve harcama işlemleri, çekici işlemleri, hasar talepleri, mini onarım ve kombi-klima talepleri gibi birçok işlem de yapılıyor. Müşteri ihtiyaçları ve geri bildirimleri doğrultusunda, düzenli olarak güncellenen platform Android, App Store ve Huawei Store uygulamasından kolaylıkla indirilebiliyor.



TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.



Aklımız Hep Sizde!

Eviniz Gulf Sigorta Güvencesinde!

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



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gulfsigorta.com.tr

GULF
SİGORTA



TURKEY

QNB Sigorta'dan 'Geleceğe Değer' Katan Proje: “Bugünden Yarına, QNB Sigorta Hayat Ormanı”

Sigortacılık hizmetleriyle müşterilerinin gelecek endişelerini azaltarak hayatlarının her anında yanında olmayı hedefleyen QNB Sigorta, yeşil bilincini toplumun her kesimine yayma ilkesi ile faaliyet gösteren Ege Orman Vakfı ile birlikte “Bugünden Yarına, QNB Sigorta Hayat Ormanı”nı oluşturdu. Mersin – Silifke Yeşilovacık ağaçlandırma sahasında hayata geçen proje kapsamında ilk etapta 10.000 fidan bağışlanırken, ormanın dikim ve bakım sürecinde öncelikli kadınlar olmak üzere yöre halkına istihdam sağlanıyor. QNB Sigorta, sürdürülebilirlik çalışmalarına devam ederek hem müşterilerinin hayat boyu yanlarında olmayı hem de çevreye katkı sağlamayı sürdürecektir.





“Bugün, bugünü yaşı” söylemiyle sigortacılık hizmetleri sunan QNB Sigorta, müşterileri ve çalışanlarının yanı sıra topluma ve geleceğe de değer katma hedefiyle hayata geçirdiği çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. Tüm çalışmalarında insanın, dünyanın ve iş yaşamının iyiliğini gözetken marka, kurumsal anlayışının içinde yer alan ‘Geleceğe Değer’ ilkesiyle “Bugünden Yarına, QNB Sigorta Hayat Ormanı”nı hayata geçirdi. Orman, Ege Orman Vakfı iş birliğiyle Mersin – Silifke Yeşilovacık ağaçlandırma sahasında 10.000 fidan bağışı ile oluşturuldu.

Gelecek nesillere daha iyi bir dünya bırakmak hedefiyle sürdürülebilirliği sosyal, ekonomik ve çevresel olarak ele alan QNB Sigorta, bu çalışma kapsamında Ege Orman Vakfı ile hatıra ormanında bir araya gelerek fidan dikim etkinliği gerçekleştirdi ve son fidanları toprakla buluşturdu.

Etkinliğe QNB Sigorta gönüllü çalışanları ile birlikte katılan QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, “QNB Sigorta olarak, geçtiğimiz yıl ‘Bugün, Bugünü Yaşı’ söylemimizle yeni bir sigortacılık anlayışı benimsediğimizde bunun bir söylemden çok daha fazlası olmasını hedefledik. Bir hayat tarzı olarak gördüğümüz bu anlayışla, attığımız her adımda sadece bireylere değil, tüm canlıların hayatına dokunma hedefimizi güçlendiriyoruz. Yalnızca müşterilerimizin sağlığını ve hayatını sigortalamak değil; aynı zamanda sürdürülebilirlik çalışmalarımızla ortak geleceğimizi de güvence altına alma sorumluluğu taşıyoruz. ‘Geleceğe Değer’ vizyonumuz kapsamında çalışmalarımızı Güzel Toplum, Güzel Çevre ve Güzel Yaşam değerlerimiz altında hayata geçiriyoruz. Güzel Toplum başlığı ile; çocuk ve kadınları odağına alan sosyal sorumluluk projeleriyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Güzel Çevre ile ise; arıtma su kullanımı, fotoselli aydınlatma, süreçlerin kağıtsız kullanımı gibi projeleri hayata geçirdik. Yine Güzel Çevre diyerek, bugün fidanlarına can suyu verdiğimiz QNB Sigorta Hayat Hatıra Ormanı’nın da bu anlayışımızın bir yansıması olarak gelecek nesillere nefes, umut ve sağlık getirmesini diliyorum. Bugünümüzü yarınlar için sürdürülebilir kılabilmek düşüncesini aklımızdan hiç çıkartmadığımızın bir göstergesi olarak büyüyecek olan bu fidanların her biri, QNB Sigorta ailesine katılan müşterilerimizi temsil ediyor ve müşterilerimiz bugünlerini yaşarken, bu fidanlar yarınlarına nefes olmaya devam edecek” dedi.

Doğaya katkılarından dolayı teşekkür ederek QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş’e plaket takdim eden Ege Orman Vakfı Genel Müdürü Perihan Öztürk ise “Vakıf olarak kuruluşumuzdan bu yana orman ekosistemlerinin sürdürülebilirliği üzerine çalışıyoruz. Var olanı korumanın zorunluluğu ile binlerce çocuğa yetişkine, orman – karbon döngüsü – yenilenebilir enerji – biyoçeşitlilik gibi konularda eğitimler veriyoruz. Doğa dostu kişi ve kuruluşlarla bir araya gelerek Orman Genel Müdürlüğü ile imzaladığımız protokoller çerçevesinde günümüze kadar tüm Türkiye’de 14 Milyon fidanı bulan yeni orman alanları oluşturmamızın gururunu yaşıyoruz. QNB Sigorta gibi dünyanın geleceğini önemseyen ve bu konuda somut adımlar atan kişi ve kuruluşların bağışlarının geleceğin sağlıklı inşasında oldukça önemli olduğunu biliyoruz. İklim krizi ile birlikte yaşanan doğal afetlerin felakete dönüşmesiyle birlikte sektörün öncü kuruluşlardan QNB Sigorta’nın çözümünün bir parçası olmasından dolayı mutluyuz. Müşterilerinizin hayatını sigortalarken ormanımız ile doğada da yeni fidanlara hayat verdiniz. Ormanda Kızılçam, Harnup, Kara Servi, Mavi Servi, Badem cinsi fidanlar dikildi. Dikilen her fidan gelecek kuşaklara umut dünyamıza nefes olacak. Vakfımıza ve dünyamıza verdiğiniz katkı ve destek için teşekkür ediyor ve Türkiye’nin farklı bölgelerinde sürdürülebilirlik kapsamında yeni projelerle birlikte hayata değer katmayı diliyorum” dedi.

Müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun yenilikçi çözümler üretmek amacıyla daha önce görme engelli kullanıcılar için BlindLook ile iş ortaklığı gerçekleştiren Anadolu Sigorta, kapsayıcı markaların bulunduğu EyeBrand Beyond Darkness Ödül Töreni'ne katıldı. Kısa süre evvel Engelsiz Çeviri ile iş birliği yaparak ürünlerinin bilgilendirme dokümanlarına seslendirme ve yapay zeka destekli işaret dili ekleyen Anadolu Sigorta, herkes için erişilebilir olmayı hedefliyor.

Toplumun her kesimine hizmet edebilecek kapsayıcı ürünler geliştirerek sosyal refahı yükseltmeyi amaçlayan Anadolu Sigorta, görme engelliler için yapay zekâyı ve sesi bir araya getiren teknolojiler üreten BlindLook'un, kapsayıcı markaları ödüllendirdiği, bu sene üçüncüsü düzenlenen EyeBrand Ceremony'de yer aldı.

15-16 Nisan'da Hilton Istanbul Bosphorus Hotel'de "Beyond Darkness" temasıyla yapılan etkinlikte konuklar, dünyada bir ilk olan ve tamamen karanlıkta gerçekleşen törende unutulmaz bir deneyim yaşadı. Zifiri karanlıkta canlı müzik eşliğinde yenilen yemeğin ardından yapılan ödül töreni, kapsayıcı ve daha erişilebilir bir dünya hedefiyle davetlileri bir araya getirdi.

Kısa süre evvel web sitesine herkesin erişebilmesi için Engelsiz Çeviri ile iş birliğine başlayan Anadolu Sigorta, ürünlerinin bilgilendirme dokümanlarına seslendirme ve yapay zeka destekli işaret dili ekleyerek müşterilerine engelsiz ve eşit hizmet sunuyor. Sürdürülebilirlik perspektifini kapsayıcılık alanındaki çalışmalarını ile büyüyen Anadolu Sigorta, 99 yıllık köklü tarihinde dijitalleşme alanındaki liderliğine, inovatif ürün ve hizmetleriyle devam ediyor.

Engelsiz Çeviri ile işitme engelli bireylere ulaşan Anadolu Sigorta; araç, konut, sağlık, ferdi kaza, seyahat sigortaları gibi ürünlerinin bilgilendirme dokümanlarına yapay zeka destekli işaret dili sistemini entegre ediyor. Anadolu Sigorta böylelikle dijital erişilebilirliğini yükseltirken web sitesinde yer alan bilgilerin herkes tarafından kolayca anlaşılabilmesini hedefliyor. Bugüne kadar yürüttükleri tüm faaliyetlerde kapsayıcılık anlayışını ön planda tuttuklarını aktaran Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten: "Görme engelliler için yapay zekâyı ve sesi bir araya getiren teknolojiler üreten BlindLook ile geçtiğimiz yıllarda çok kıymetli bir iş birliğine imza attık ve web sitemizde, sesli yönlendirmeler ile yalnızca görsel odaklı iletişimin getirdiği engellemeleri ortadan kaldırarak tüm işlemleri herkes için erişilebilir duruma getirdik. Yakın zamanda ise Engelsiz Çeviri ile iş birliğine başladık. Türkiye'de yaklaşık 3 milyon işitme engelli var ve ana dilleri işaret dili olduğu için maalesef işitme engelli bireylerin yüzde 50'si okuduğunu anlayamıyor. Engelsiz Çeviri ile iş birliği yaparak ürünlerimizin bilgilendirme dokümanlarına seslendirme ve işaret dili çevirileri ekledik. Bu sayede Anadolu Sigorta'nın ürünleri hakkındaki bilgileri, herkes için erişilebilir hale getiriyoruz. Daha erişilebilir bir dünya yaratmak adına engelsiz ve eşit hizmet sunabildiğimiz için gurur duyuyoruz" dedi.

Anadolu Sigorta BlindLook'un EyeBrand – Beyond Darkness Ödül Töreni'ne Katıldı



Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta Kurumsal
İletişim ve Sürdürülebilirlik
Koordinatörü

Öncesi de sonrası da
size özel...

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

Riske özel çözümler

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

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



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr

Bayramda Hatay'daki Çocuklarla Gökyüzünü Renklendirdiler



Geçtiğimiz yıl 11 şehirde büyük yıkıma neden olan depremlerden etkilenen çocuklarımızı bu bayramda da RS Otomotiv Grubu unutmadı. Yıkımın en fazla gerçekleştiği Hatay'daki konteyner kentlerde yaşayan çocuklarla buluşan RS Otomotiv Grubu, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı uçurtma şenliğiyle kutladı. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Çocuklarımız geleceğimize. Bu anlamlı günde Hatay'daki çocuklarımızla buluşarak yüzlerini bir nebze olsun güldürmek istedik. Tüm ulusumuzun ve çocuklarımızın bayramını en içten dileklerimizle kutluyoruz." dedi.

Depremi yaşadığı ilk günden itibaren tüm imkanlarını bölgeye seferber eden RS Otomotiv Grubu, depremde çocuklara bayram coşkusunu yaşatabilmek adına bu yıl da Hatay'daydı. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda Hatay'daki konteyner kentlerde, depremden etkilenen çocuklar ile bir araya gelen ekipler, etkinlikler ve hediyelerle geleceğin mimarlarının gülümsemesine vesile olurken, uçurtma şenliğiyle gökyüzünü renklendirdi.

"Çocuklarımız geleceğimiz"

RS Otomotiv Grubu ekibi, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda "önceliğimiz deprem bölgesindeki çocuklarımız" mottosuyla Hatay'ı ziyaret ederken, RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, "Yaraları sarmak adına tüm imkanlarımızı seferber etmeye devam ediyoruz, deprem bölgesini hiçbir zaman unutmayacağız, yakınlığımızı, desteğimizi her daim hissettirmeye gayret göstereceğiz. Çocuklarımız geleceğimize. Bu anlamlı günde Hatay'daki çocuklarımızla buluşarak yüzlerini bir nebze olsun güldürmek istedik. Tüm ulusumuzun ve çocuklarımızın bayramını en içten dileklerimizle kutluyoruz." dedi.

Kritik hastalıklara karşı NeoKritik Güvence Sigortası Neova'da!

Prof. Dr. Muayenesi, Pet/CT Çekimi
ve Telefonda 7/24 Tıbbi Danışmanlık
hizmetini içeren Ücretsiz Neo Avantaj
Paketi ile birçok farklı ek hizmet fırsatı
Neova'da!



Murat Atalay

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

“Sektörde çocuklara yönelik ilk ürün olma özelliğini taşıyan ‘Çocuğum için BES’ ile 284 bin çocuğa ulaştık”

Anadolu Hayat Emeklilik'in Aktif Büyüklüğü 189 Milyar TL'ye Ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2024 yılının ilk çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) toplam fon büyüklüğü 156,6 milyar TL'yi aşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre aktif büyüklüğünü yüzde 98 oranında artırdı.

Anadolu Hayat Emeklilik, 2024 yılı ilk çeyrek sonu finansal sonuçlarına göre; aktif büyüklüğünü bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 98 seviyesinde artırdı. Aktif büyüklüğü 189 milyar TL'ye ulaşan şirketin Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) toplam fon büyüklüğü ise 156,6 milyar TL'yi aştı.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, 2024 yılının ilk çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede; "Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörleri 2024 yılında da büyümeye devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Mart 2024 tarihli verilerine göre, BES toplam fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 16,9 oranında artarak 156,6 milyar TL'ye ulaştı, katılımcı sayımız ise yüzde 1,1 oranında büyüyerek 2,9 milyona yaklaştı. Bunun yanı sıra Şirketimiz, sayısı 1,4 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 8,3 milyar TL'yi aşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutarı ile her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini yılın ilk çeyreğinde de sürdürdü. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2024 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 62,7 artarak 2,4 milyar TL'yi aştı. Aktif büyüklüğümüz 189 milyar TL, özkaynaklarımız ise 6,2 milyar TL seviyesinde gerçekleşti" diye konuştu.

Atalay, 31 Mart 2024 itibarıyla; 18 yaş altı müşteri grubunda 284 bin katılımcı ve 4,4 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştıklarını belirterek, şöyle devam etti: "Katılımcı sayısında yüzde 25, fon büyüklüğünde ise yüzde 25,2'lik pazar payı ile liderliğimizi koruduk. The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri 2023'te, halk jürisinin oylarıyla Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortaları kategori birincisi olarak, 'Yılın İtibarlısı' ödülüne layık görüldük. 2022 yılında Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği iş birliği ile hayata geçirdiğimiz 'Tohum Kumbaram' sosyal sorumluluk projesi ile iş süreçlerinde mükemmellik ile kaliteyi teşvik etmeyi hedefleyen, bağımsız ödül programı Mercury Excellence Awards'ta Kurumsal Sosyal Sorumluluk Uygulamaları kategorisinde Onur Ödülü'ne layık görüldük. International Finance Awards'ta 'Türkiye'nin En İnovatif Hayat Sigortası Şirketi' ve 'Türkiye'nin En İyi Bankasürans Şirketi' olmak üzere 2 ödül kazandık. Pazarlamasyon ve Nielsen IQ iş birliği ile Türkiye'deki markaların teknoloji alanındaki tüketici marka algısını değerlendiren ve dereceye girenlerin araştırmalar kapsamında halk oylaması ile seçildiği ödül programı Tech Brands Türkiye'de Bireysel Emeklilik kategorisinde 'En Teknolojik Marka' seçildik. Anadolu Hayat Emeklilik olarak müşteri deneyimini, dijitalleşmeyi ve sürdürülebilirliği ön planda tuttuğumuz çalışmalarla hızlı başladığımız 2024 yılının devamında da ülke ekonomisine ve toplumsal kalkınmaya katkı sağlamaya aynı azim ve kararlılıkla devam edeceğiz."

Quick Sigorta sağlık branşında süper yatarak tedavi dönemini başlattı

Anında sağlık çözümleriyle Quick Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası ailesine bir ürün daha ekledi. Süper Yatarak Tedavi ürünü sabit fiyat özelliği ve ücretsiz ek sağlık hizmetleriyle sağlıkta konforu ve hızı bir araya getiriyor.

Quick Sigorta, Süper Yatarak Tedavi planı ile sağlık sigortası deneyimini bir üst seviyeye taşıyor. Bu benzersiz planda, yatarak gerçekleşen tedavi masrafları dört yaş grubuna ve üç ayrı network ağına göre fiyatlandırılıyor. Cinsiyet ve il bilgisi fark etmeksizin yaş gruplarına göre fiyatı belirlenen Süper Yatarak Tedavi ürünü 2.300 liradan başlayan fiyatlarla sigortalılar ile buluşuyor.

“Herkes için Sağlık Güvencesi”

Ekonomik, pratik ve anında Quick farkı, şimdi de Quick Süper Yatarak Tedavi Tamamlayıcı Sağlık sigortası ile yaşıyor. "Herkes için sağlık güvencesi" mottosuyla sunulan üründe sigortalılar, 58 ilde şehrin en iyi özel hastanelerinde fark ödemedi sağlık hizmetlerinden faydalıyor.

“Ücretsiz check-up ve sınırsız ikinci görüş alma imkânı”

18 yaşından büyük sigortalılar yılda bir kez ücretsiz check-up ve teşhisi konulmuş hastalıkları için de uzman doktorlardan sınırsız ikinci görüş alabiliyor. Bunlara ek olarak, online diyetisyen, online psikolojik danışmanlık, online Doktor'a Sor hizmetlerini limitsiz olarak kullanabiliyor ve evde tıbbi bakım, diş bakım ve göz kontrolü hizmetlerinden de yararlanabiliyor.

Sık rastlanan kanser türlerinden korunmak ve erken teşhis amacıyla, yılda bir kez, Mammografi meme USG (40 yaş üzeri kadınlar için) ve PSA (40 Yaş üzeri erkekler için) tetkikleri hizmetlerinden yararlanabilirler.

“İhtiyaca yönelik sağlık çözümleri bizim işimiz”

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise sağlık branşındaki bu yeni üründen heyecan duyduklarını şöyle anlattı: "Quick Sigorta olarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmak bizim için çok önemli. Quick Süper Yatarak Tedavi, piyasanın ihtiyaçları doğrultusunda tasarlanmış bir ürün olup ücretsiz ek sağlık hizmetleri ile de müşterilerimize benzersiz bir avantaj sunuyor. Aynı zamanda kişilerin kaliteli sağlık hizmetlerine erişimde kolaylık sağlayarak müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyor. Sabit prim avantajı, geniş kapsamlı ücretsiz ek hizmetleri ve yaygın hastane ağıyla sigortalılarına hizmet edecek olan Quick Süper Yatarak Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı özellikle Anadolu illerindeki en iyi hastanelerde de kullanabilmek mümkün."



Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü



Unico Sigorta olarak,
2024 Kincentric
Best Employers Programı
kapsamında
Türkiye'nin
En iyi İş Yerleri'nden
biri olduk.

KINCENTRIC>
Best Employer

TURKEY 2024



Ray Sigorta CEO'su
**Koray
Erdoğan**

Ray Sigorta'dan Devrim Gibi Proje: Trink Komisyon

“Trink Komisyon” Projesi ile Ray Sigorta Acenteleri Ürettikleri Poliçelerin Komisyonlarını Anında Hesaplarına Transfer Edebiliyor

2023 yılını başarıyla tamamlayan ve 2024 yılına da hızlı bir başlangıç yapan Ray Sigorta, acentelerine yeni projeler sunmaya devam ediyor. Müşterileri ve dağıtım kanalları için ürün gamı ile birlikte hizmetlerini genişleten Ray Sigorta, yenilikçi ve inovatif projelerine bir yenisini daha ekledi. Pandemi ve deprem süreçlerinde verdiği destek ile acentelerinin hep yanında olan Ray Sigorta sektöründe yine bir ilki gerçekleştirerek, “Trink Komisyon Projesi” ile acentelerine hak ettikleri komisyonları anında ödüyor.

Ay sonu mutabakat süreçlerini beklemeden, komisyonlar anında acentelerin hesaplarında

Normal şartlarda ay kapanış mutabakatları sonrası yapılan komisyon ödemelerini beklemek durumunda olan acenteler, Ray Sigorta'nın Trink Komisyon Projesi kapsamında ürettikleri poliçenin komisyonunu Ray Express üzerinden anında kendi hesaplarına transfer edebiliyor. Aynı zamanda acenteler, Trink Komisyon sayesinde hesaplarında biriken komisyon miktarlarını görebiliyor, nakit ihtiyaçları doğrultusunda biriken komisyon tutarını hesaplarına aktarabiliyor. Her türlü ekonomik koşulda finansal gücünü iş ortaklarına değer katmak için kullanan Ray Sigorta, böylece nakit akışı konusunda acentelerini rahatlatıyor.

Her zaman olduğu gibi acentelerimizin yanındayız

Ray Sigorta'nın 2024 yılında ciddi hedefleri olduğunu belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şunları söyledi: “Deneyimli yönetim kadromuz ve her alanda işini geliştirme iştahına sahip çalışanlarımızla birlikte, sürdürülebilir mali yapıdan taviz vermeyerek Ray Sigorta'yı daha da ileri taşımayı hedefliyoruz. Mevcut ekonomik koşullar, tüm sektörlerde olduğu gibi bizim sektörümüzde de maliyet ve giderlerde ciddi artışlara sebep oluyor. Bu doğrultuda her koşulda acentelerimizin finansal olarak güçlenmesi ve güçlü kalabilmesi bizim için çok önemli. Bu nedenle, Türkiye genelindeki sigortacılık sektörüne değer katan geniş acente ağıımızı desteklemek için sektörde bir ilk olan Trink Komisyon hizmetimizi sunuyoruz. Böylece acentelerimiz, nakde ihtiyaç duyduklarında komisyonlarını alabilmek için ay sonunu beklemek zorunda kalmadan kazandıkları komisyonları hesaplarına aktarabilecek. İçinde bulunduğumuz dönemi dikkate aldığımızda paranın zaman değeri açısından acentelerimizin komisyonlarının, hesaplarına yaklaşık 1 ay önce geçmesi, kendi finansal planlamalarını yapmaları açısından kıymetli. Trink Komisyon sayesinde acentelerimiz, nakit akışlarını çok daha iyi yönetebilecek. Sürdürülebilir bir sigortacılık için başarılarımızın önemli bir paydaşı olan acentelerimizin her zaman yanında olmaya devam edeceğiz.”



TRINK KOMİSYON

İstediğinde çekebileceğin komisyon için
buRAYa

Büşra Özkan

Unico Sigorta İnsan
Kaynakları Direktörü



Unico Sigorta, Türkiye'nin En İyi İş yerleri Arasında Yer Aldı!

Unico Sigorta, dünyanın önde gelen insan kaynakları ve yönetim danışmanlığı şirketi Kincentric'in 2024 Best Employers Programı kapsamında yapılan araştırmalarda "Türkiye'nin En İyi İş yerleri'nden biri oldu.

Tüm faaliyetlerinde odağına en büyük değeri ve kaynağı olarak gördüğü "insanı" alan Unico Sigorta, çalışanlarının bağlılığını ölçümlemeye ve çalışan deneyimini anlamaya değer veriyor. Unico Sigorta bu kapsamda, 50 yılı aşkın süredir global olarak çalışan bağlılığı ve deneyimi araştırmalarına dayanan "Kincentric Best Employers – En İyi İş yerleri" programına katıldı.

2024 yılında, Unico Sigorta çalışanlarının yüzde 99'luk katılım oranı ile tamamlanan anket sonucunda, Unico Sigorta'nın çalışan bağlılığı skoru %75 olarak ölçülerek, "Türkiye'nin En İyi İş yerleri" arasında yerini aldı.

Her yıl, katılımcı şirketlerin anket sonuçlarına göre belirlenen En İyi İş Yerleri; çalışan bağlılığı skorunun yanında "bağlı kılan liderlik", "yetenek odağı" ve "çeviklik" endekslerine göre değerlendiriliyor.

Dünyanın "En İyi İşyerleri"ni belirlemek ve ödüllendirmek adına yapılan bu değerlendirmede, Unico Sigorta'nın bu üç alanda da üst çeyrekte olduğu belirlendi. Unico Sigorta böylece "Türkiye'nin En İyi İş yerleri" arasında yerini aldı.

Çalışanların bağlılığının şirketin başarısının anahtarı olduğunun altını çizen Unico Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü Büşra Özkan şöyle konuştu: "Üç yıl önce Genel Müdürümüz Sn. Ender Güzeler'in liderliğinde başlattığımız 'Değişim, Dönüşüm ve Gelişim' sürecinde, önceliğimiz ve odağımız hep insan oldu. Şirketimizin finansal performansına en yüksek oranda katkısı olan çalışanlarımızın bağlılığını ve nasıl bir çalışma deneyim yaşadıklarını ve ne hissettiklerini anlamak, bu deneyimde iyileştirilecek alanları tespit etmek, yöneticilerimize etki alanlarındaki çalışanların nasıl bir deneyim yaşadıkları konusunda geri bildirim sağlamak amacıyla iş ortağımız Kincentric ile gerçekleştirdiğimiz Çalışan Bağlılığı ve Deneyimi Anketi'nde elde ettiğimiz sonuçlar, sadece bir iş yeri olarak değil, bir aile olarak da bu dönüşümü başardığımızı gösteriyor. Şirketimizin sigortası olarak gördüğümüz çalışanlarımızın bağlılığı ve deneyimine verdiğimiz önceliğin bu şekilde karşılık bulması ve ödüle layık görülmesi bundan sonraki süreçte benimseyeceğimiz "Sürekli Gelişim" yolculuğumuzda ilham kaynağımız olacak."

Magdeburger mutluluğu!

Dünyanın en
önemli varlığını,
sağlığını güvence
altına alın!

**TAMAMLAYICI
'SAĞLIK'
SİGORTASI**

Sınırsız paket

Doğum
teminatlı
10'lu paket

Yatarak tedavi



Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

**Magdeburger
Sigorta**



Uğur Gülen Yeniden TSB Başkanı

Türkiye Sigorta Birliği tarafından düzenlenen seçimli olağan genel kurulda Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, oyların çoğunluğunu alarak yeniden başkanlık görevine seçildi. Katılımın yüksek olduğu genel kurulda oyların 56'sını mevcut başkan Uğur Gülen alırken, seçimin diğer adayı Adnan Süphanoglu da 11 oy aldı. Sigorta Life ekibi olarak, seçimde yaşananları ve tüm tarafların Sigorta Life mikrofonlarına özel açıklamalarını sizler için derledik...

“Uğur Gülen: Tüm delegelerimize teşekkür ediyorum”

Üst üste ikinci kez Türkiye Sigorta Birliği'nin başkanlığına seçilen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, seçim sonrası ilk değerlendirmeleri Sigorta Life mikrofonlarına yaptı.

Seçimde oy kullanan tüm delegelere teşekkür eden Uğur Gülen, "Eylül 2023'te olağanüstü genel kurulda başkan olarak seçilmiştim. 8 aylık bu görevin ardından olağan genel kurulda da başkanlık için aday olmaya karar verdim ve genel kurul delegelerinin oylarıyla yeniden bu göreve layık görüldüm. Benim başkanlık görevimi 2 yıl daha devam ettirmemi istediler. O yüzden hepsine sizin aracılığımızla da teşekkür ediyorum. Bu benim için de çok mutluluk verici oldu. Sigortacılık sektörü, çok değerli ve aynı zamanda çok büyük bir sektör. Benim açımdan da bu sektörün birliğinde başkanlık yapıyor olmak, bu sektörün büyümesine ve gelişmesine katkı sağlayacak politikaları oluşturmak, kariyerimin en önemli dönemlerinden birisi oldu" dedi.

Uğur Gülen – TSB Başkanı

“Birliğimiz bir elmas gibi sektörün yolunu aydınlatmalı”

Birliğin, her zaman sigortacılık sektörünün yolunu aydınlatmasını hedeflediklerini belirten Gülen, "Yeni dönemdeki bir numaraları hedefimiz, kendi amacı, kendi hedefi, kendi stratejileri ve belki de hepsinden önemlisi kendi kurumsal kimliği olan yeni bir Türkiye Sigorta Birliği kurumu yaratmak. Bu kurum, başka kurumların talimatlarıyla çalışmayan, sadece sigorta sektörünün mesajlarını iletmek için de çalışmayan, aynı zamanda kendi kurumsal kimliği ve hedefleri olan Türkiye Sigorta Birliği yaratmak en temel amacım olacak. Ben yeni dönemi şöyle örneklendiriyorum; birliğimiz bir elmas gibi. Şu anda da bu elmas ışık veriyor ancak bundan sonra bu ışığı artırıp, ekosistemdeki tüm paydaşlarına ışık saçan ve yolunu aydınlatan Türkiye Sigorta Birliği hedefliyoruz. Bunu da inşallah yönetim kurulumuz ve komitelerimizle beraber çalışarak hayata geçireceğiz" diye konuştu.



Adnan Süphanoglu – Arex Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı – TSB Başkan Adayı

“Sigorta sektörünün gittiği yeri ve gideceği yeri öngörüyoruz”

Seçimde aday olan Arex Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Süphanoglu da Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulunurken, "Türkiye Sigorta Birliği, sigorta sektörünün lokomotifi olan bir kuruluş. Biz geçtiğimiz seçimde de aday olmuştuk ve bunları da yine orada anlatmıştık. Sigorta sektörünün gittiği yeri ve gideceği yeri öngörüyoruz. Bu seçimde de aday olacağımızı en baştan açıklamıştık. Seçime bir heyecan katmak istiyoruz. Birebir görüştüğümüz bütün sektör paydaşlarıyla, sektörün sorunlarını konuşuyoruz. Böyle bir ortamda da bu sorunları dile getirmekten çekinmiyoruz. Aslında bu sorunları haykırıyoruz. Çözüm noktasında herkesten bir dilekte ve talepte bulunuyoruz. İnşallah bu seçimlerin sonuçları da ülkemiz ve sigortacılık sektörü için hayırlı olur" ifadelerini kullandı.

Davut Menteş – SEDDK Başkanı

“Genel olarak sektör paydaşlarından olumlu dönüş alıyoruz”

TSB Seçimleri sonrasında Sigorta Life'a kısa bir seçim değerlendirmesi yapan SEDDK Başkanı Davut Menteş, "2023 yılı, ülkemizde yaşanan doğal afetler dışında sigortacılık sektörü için son derece olumlu şekilde tamamlandı. 2024 yılında da ben bu olumlu havanın devam edeceğini düşünüyorum. Genel olarak sektör paydaşlarından olumlu dönüşler alıyoruz. Bu genel kurulda da açıkçası bunu bir kez daha görme fırsatımız oldu. Hem buradaki sohbetlerden hem de göz temaslarımızdan olumlu mesajları gördüm diyebilirim. Yaptığımız sunuma olan ilgi de bunu kanıtlar nitelikteydi. Otoritenin en temel amacı güven ve tarafsızlıktır. Biz de bunu sergilemeye çalışıyoruz. Burada tek bir rehberimiz var o da mevzuatımız. Türkiye Sigorta Birliği'nin genel kurulunun da sektörü ve ülke ekonomisine hayırlı olmasını temenni ediyoruz" açıklamalarında bulundu.



Levent Korkut – TOBB SAIK Başkanı

“Uyumlu çalışmamız devam edecek”

Türkiye Sigorta Birliği ile uyumlu bir çalışma halinde olduklarının altını çizen TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut: "Öncelikle seçimlerin tüm sigortacılık sektörüne ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum. Biz de Türkiye Odalar Birliği olarak TSB ile uyumlu çalışmamızı sürdüreceğiz. Tekrar masaya oturacağız ve ajandamızı güncelleyeceğiz. En büyük sorunumuz olan trafik sigortasını da çözüme kavuşturacağız. Sektördeki tüm taraflar denetlenerek, haksız rekabetin önüne geçilmeli. Bu adımları beraber atıp, olumsuzlukların tamamını birlikte yok etmeliyiz. Sigortacılığı gerçekten ehil insanların ve araçların yapacağı bir hale getirmeliyiz. Sigortacılığı güvenilir bir sektör haline getirmek için hepimiz elimizden gelen gayreti, tüm paydaşlarımızla beraber göstermek zorundayız." şeklinde konuştu.

Garanti BBVA Emeklilik'ten Çocuklara BES Kampanyası

Daha çok çocuğun BES'li olmasını ve emeklilik hakkını bugünden başlatmasını hedefleyen Garanti BBVA Emeklilik, müşterilerine dijital kanallarından kolayca BES başlatma imkanı sunarken özel kampanyalar da düzenliyor.

Garanti BBVA Emeklilik 23 Nisan-19 Mayıs tarihleri arasında dijital kanallarından Çocuklara BES başlatan müşterilerine çekiliş ile birçok farklı hediye birini kazanma fırsatı sunuyor. Şirket kampanya kapsamında 5 kişiye ailesiyle birlikte Land of Legends'ta 2 gece konaklama, 5 kişiye AirPods Max, 5 kişiye iPad Air, 3 kişiye Meta Quest, 3 kişiye 3'lü Lego seti hediye edecek.

Konuyla ilgili bilgi veren Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "18 yaş altı BES, çocuklarının geleceğine yönelik tasarruf ve birikim yapmak isteyen ebeveynler için kazançlı bir yatırım aracı. Biz de çocukların BES'e dahil olmalarını ve gelecekları için birikime küçük yaşta başlanmasını önemsiyoruz. Çünkü sisteme ne kadar erken girerlerse, sistemin avantajlarından o kadar fazla yararlanabilirler. Yetişkinler de artık bu bilince sahip, kendilerinden önce çocuklarına hatta torunlarına BES yaptırıyorlar. Şimdiden 1 milyondan fazla çocuk BES'li oldu.

Bugün, dileyen herkes şubeye gitmeye veya çağrı merkezini aramaya gerek kalmadan direkt kendisi veya çocuğu için BES ile birikim yapmaya başlayabiliyor. Bunun için bankacılık işlemleri için kullandıkları Garanti BBVA Mobil'e giriş yapılması ve BES başvuru alanından ilgili adımları takip etmeleri yeterli oluyor. BES sözleşmeleri birkaç dakika içerisinde oluşturuluyor. Gururla söyleyebilirim ki dijitalden başlatılan her 2 sözleşmeden biri şirketimizden başlatılıyor. Biz de bu yoğun ilgiye cevap verebilmek için müşterilerimize farklı avantajlar sunmaya devam ediyoruz. Bir yandan sık sık hediyeli kampanyalar düzenlerken bir yandan da ayda sadece 250 TL'ye BES başlatma imkanı sunuyoruz. Daha çok ödeme yapmak isteyen müşterilerimiz için 1.000 TL aylık ödemeye 1.000 TL hediye ettiğimiz kampanyalarımıza da devam ediyoruz." dedi.

Burak Ali Göçer

Garanti BBVA Emeklilik
Genel Müdürü

Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon'u seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon'a gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın.

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



Sigortacılar %91,8 büyüdü, kasko enflasyona yenik düştü

2024'ün ilk çeyrek sonuçları açıklandı. Buna göre yılın ilk üç ayında şirketler toplam 199.2 milyar TL prim ürettiler ve geçen senenin aynı dönemine göre sigorta pazarı yüzde 91,8 büyüdü. Reel büyüme ise yüzde 13,8 oldu. Enflasyonla mukayese edildiğinde reel bazda kasko branşı yüzde 8,75 küçüldü.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün, 2024 ilk çeyrek sonuçlarını açıkladı. Buna göre yılın ilk üç ayında şirketler toplam 199.2 milyar TL prim ürettiler ve geçen senenin aynı dönemine göre sigorta pazarı yüzde 91,8 büyüdü.

Toplam üretimin 177.7 milyar TL'si hayat dışı sigortalardan, 21.5 milyar TL'si de hayat sigortalarından kaynaklandı. Hayat dışı sigortalar 2024'ün ilk çeyreğinde geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 93,1 büyürken, hayat sigortasındaki büyüme ise yüzde 81,7 olarak gerçekleşti.

Yılın ilk çeyreğindeki enflasyonla mukayese edildiğinde ise sigorta pazarı toplamda yüzde 13,8 reel büyüdü. Hayat dışı sigortalarda reel büyüme yüzde 14,6, hayat sigortalarında reel büyüme ise yüzde 7,8 olarak gerçekleşti.

Yangın ve Sağlıkta Rekor Üretim

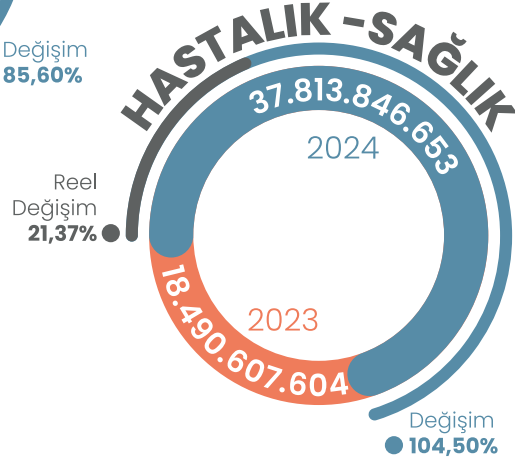
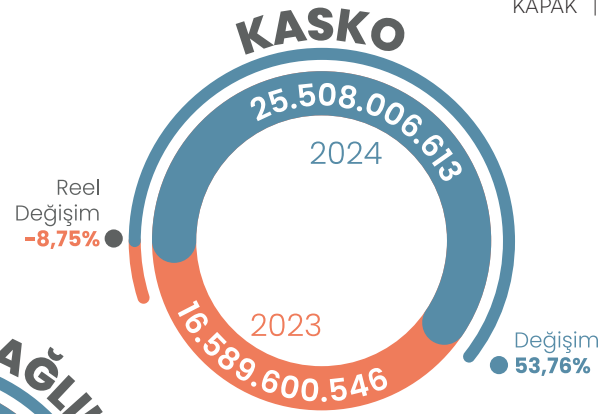
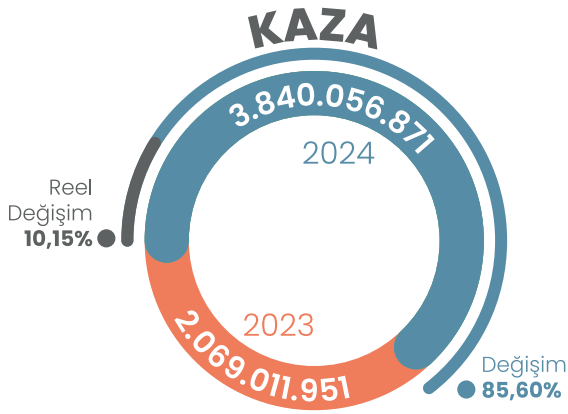
Branş bazında incelendiğinde ise en çok üretim artışının yaşandığı branş, yangın sigortaları oldu. Bu branşta şirketler yılın ilk çeyreğinde 32 milyar TL prim üreterek, geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 145,56'lık üretim artışı gerçekleştirdiler. Enflasyonla mukayese edildiğinde ise yangın sigortalarında ilk çeyrekte reel büyüme yüzde 45,78 oldu.

En çok üretimin gerçekleştiği branşlar arasında ikinci sırayı sağlık sigortaları aldı. Şirketler 2024'ün Ocak-Mart döneminde 37.8 milyar TL sağlık primi üreterek, geçen senenin aynı dönemine göre üretimde yüzde 104,50 artış gerçekleştirdiler. Enflasyonla mukayese edildiğinde ise sağlıkta reel büyüme yüzde 21,37 oldu.

Kaskoda Reel Küçülme

Kaskoda ise şirketler yılın çeyreğinde 25.5 milyar TL üretim yaparak, geçen senenin aynı dönemine göre üretimlerini yüzde 53,76 artırdılar. Ancak enflasyonla mukayese edildiğinde kaskoda yüzde 8,75'lik reel bazda küçülme oldu.

Trafik sigortalarında ise şirketler bu yılın Ocak-Mart döneminde 40.9 milyar TL prim üreterek, geçen senenin aynı dönemine göre üretimde yüzde 85,19 artış yaşadılar. Trafik sigortasındaki reel büyüme ise yüzde 9,90 oldu.



Sigorta Pazarının 2023-2024 Ocak-Mart Dönemi Üretim (TL) ve Büyüme (%)

Branş	2024 Üretim	2023 Üretim	Değişim (%)	Reel Değişim (%)
Kaza	3.840.056.871	2.069.011.951	85,60%	10,15%
Hastalık-Sağlık	37.813.846.653	18.490.607.604	104,50%	21,37%
Kasko	25.508.006.613	16.589.600.546	53,76%	-8,75%
Raylı Araçlar	0	0	0,00%	0,00%
Hava Araçları	993.938.560	267.710.588	271,27%	120,34%
Sur Araçları	1.619.098.246	767.499.477	110,96%	25,20%
Nakliyat	2.689.954.940	1.501.097.965	79,20%	6,35%
Yangın-Doğal Afetler	32.097.587.568	13.066.835.672	145,64%	45,78%
Genel Zararlar	23.131.758.211	12.401.477.593	86,52%	10,70%
Kara Araçları Sorumluluk	40.986.145.294	22.132.120.920	85,19%	9,90%
Trafik-Yeşil Kart Dahil	36.043.559.877	20.477.364.749	76,27%	4,61%
Hava Araçları Sorumluluk	988.789.688	152.995.569	546,29%	283,55%
Su Araçları Sorumluluk	221.872.583	133.396.955	66,33%	-1,29%
Genel Sorumluluk	4.482.409.200	2.437.667.017	83,88%	9,13%
Kredi	633.067.150	356.266.279	77,69%	5,46%
Kefalet	188.681.427	165.586.490	13,95%	-32,38%
Finansal Kayıplar	1.585.152.534	953.237.544	66,29%	-1,31%
Hukuksal Koruma	743.350.701	493.223.312	50,71%	-10,56%
Destek	211.856.388	74.923.348	182,76%	67,81%
Hayat Dışı Toplam	177.735.572.626	92.053.258.829	93,1%	14,6%
Hayat Toplam	21.527.657.624	11.850.778.595	81,7%	7,8%
Genel Toplam	199.263.230.250	103.904.037.425	91,8%	13,8%

Konut satışları azaldı, konut kredisi borçlanmaları arttı

Karşılaştırma sitesi encazip.com'un araştırmasına göre, konut satışları azalırken, bireysel konut kredisi borçlanmaları geçen yıla göre yaklaşık yüzde 58'lik konut enflasyonunun altında kalarak sadece yüzde 13 arttı. Bu durumu değerlendiren encazip.com kurucusu ve tasarruf uzmanı Çağda Kırım, "Konut kredisindeki daralmanın sonucunda ev satışlarının geçen seneye göre neredeyse hiç artmadığı şeklinde yorumluyoruz" dedi.

Karşılaştırma sitesi encazip.com, konut kredilerindeki borçlanmaları araştırdı. Buna göre, konut satışları azalırken geçen yılın aynı dönemine göre konut kredisi borçlanmaları yüzde 14 arttı. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun (BDDK) verilerine göre bireysel konut kredisi borçlanmaları mart ayında 444 milyar 533 milyon TL olarak kayıtlara geçti.

Konut kredilerinde borçlanma TL bazında arttı

BDDK verilerine göre, Mart ayında konut kredisi borçlanmaları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13 artarak 444 milyar 533 milyon TL oldu. Geçen yılın aynı döneminde, konut kredisi borçlanmaları 391 milyar 877 milyon TL idi. Dönemin tüketici enflasyonu (TÜFE) yüzde 68,5, konut enflasyonunun (KFE) ise yüzde 58'ler civarında olduğu bir ekonomide bireysel konut kredilerindeki artışın yüzde 13 ile sınırlı kalması, konut kredisi arzında ciddi bir daralmanın yaşandığına işaret ettiği olarak yorumlanıyor.

İpotekli konut satışları yarı yarıya düştü

Konut kredisi ile yapılan satışların genellikle ipotekli konut satışları olduğu biliniyor. İpotekli konut satışları, kredi ile alınan ev sayısına göre paralele yakın bir çizgide ilerliyor. Geçtiğimiz yılın Mart ayında ipotekli konut satışları adet, 58 bin 522 iken bu sayı 2024 yılında yüzde 53 gerileyerek 24 bin 622 oldu. Aynı dönemde konut satışlarında ciddi bir fark olmadığı da göz önünde bulundurularak ipotekli konut satışlarındaki düşüş konut kredilerinde daralma olduğunun bir başka göstergesi olarak ön plana çıkıyor. Konut fiyatları yükselişi durmuyor, konut fiyatlarında ise artış, kredilerde yaşanan yavaşlamaya rağmen durmadı, metrekare fiyatı 2021'den bu yana 4 kat arttı. Kasım 2023'ten bu yana ise konutlardaki fiyat artışı yavaşladı. Son verilere göre konut fiyatlarında metrekare fiyatı Türkiye ortalamasında 31 bin 364 TL oldu. Konut metrekare ortalama fiyatının İstanbul'da 45 bin 421, Ankara'da 24 bin 919 ve İzmir'de ise 36 bin 65 TL olduğu görüldü.

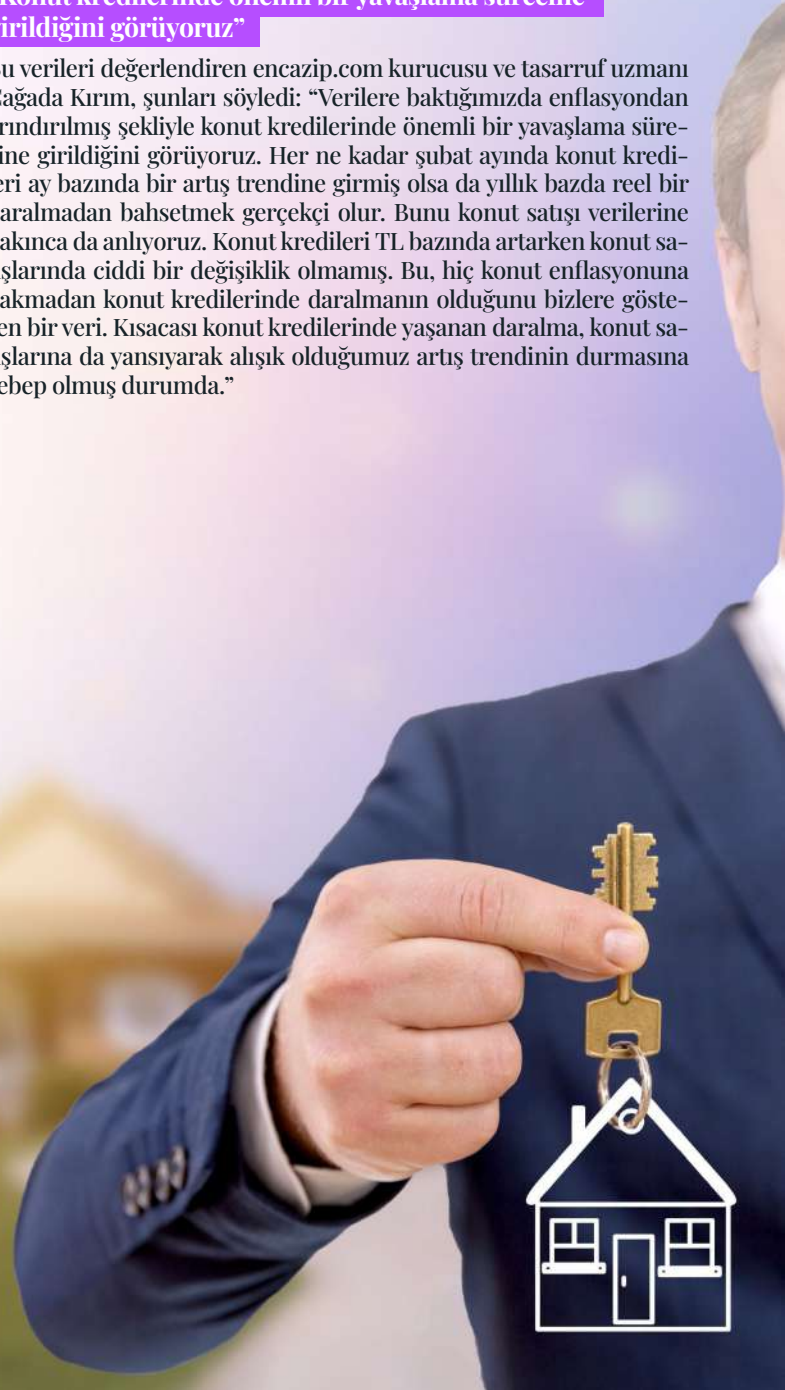
Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Şubat ayı 'Konut Fiyat Endeksi' raporuna göre, 2024 yılı Şubat ayında bir önceki aya göre yüzde 2,2 oranında artan konut fiyat endeksi (KFE), bir önceki yılın aynı ayına göre nominal olarak yüzde 58,3 oranında arttı. Reel olarak ise yüzde 5,1 oranında azaldı.

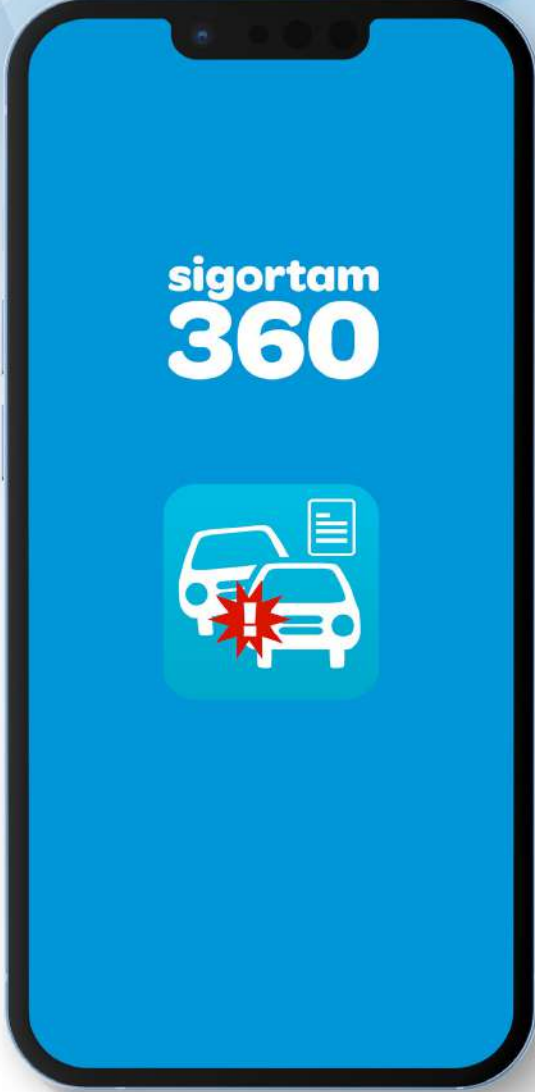
Satışlar yüzde 0,1 azaldı

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Türkiye genelinde konut satışları mart ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0,1 azalarak 105 bin 394 oldu. En çok konut İstanbul'da satıldı. 19 bin 40 konut satışı ile ilk sırada yer alan İstanbul'u 9 bin 523 konut satışı ile Ankara takip etti. İzmir ise 6 bin 413 konut satışı ile üçüncü sıraya yerleşti. Yine TÜİK'in verilerine göre, konut satışları ocak-mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre ise yüzde 1,3 azalışla 279 bin 604 olarak gerçekleşti.

"Konut kredilerinde önemli bir yavaşlama sürecine girildiğini görüyoruz"

Bu verileri değerlendiren encazip.com kurucusu ve tasarruf uzmanı Çağda Kırım, şunları söyledi: "Verilere baktığımızda enflasyondan arındırılmış şekilde konut kredilerinde önemli bir yavaşlama sürecine girildiğini görüyoruz. Her ne kadar şubat ayında konut kredileri ay bazında bir artış trendine girmiş olsa da yıllık bazda reel bir daralmadan bahsetmek gerçekçi olur. Bunu konut satışı verilerine bakınca da anlıyoruz. Konut kredileri TL bazında artarken konut satışlarında ciddi bir değişiklik olmamış. Bu, hiç konut enflasyonuna bakmadan konut kredilerinde daralmanın olduğunu bizlere gösteren bir veri. Kısacası konut kredilerinde yaşanan daralma, konut satışlarına da yansarak alışıktığımız artış trendinin durmasına sebep olmuş durumda."





Mobil Kaza Tutanağı Doldurmak Sigortam360 ile Çok Kolay!

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



/sigortam360



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta Kasko Branşında Büyümeye Devam Ediyor

Mevcut kasko paketleri ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği teminatları kasko ürünlerinde yer veren Türk Nippon Sigorta müşterileri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya devam ediyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu sunmuş oldukları kasko ürününü müşteri odaklı olarak tasarladıklarını ve yaşayabilecekleri sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları verdiklerini belirterek ihtiyaç anında müşterilerinin hep yanlarında olduklarını ifade ediyor.

Şirket olarak kasko tarifi ve buna bağlı olarak fiyatlandırma stratejilerinde iyileştirmeler yaptıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “kasko ürünümüzde fiyatlarımızı rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız fiyat avantajı ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini amaçlarken, mini onarım, yol yardımı ve acil tıbbi yardım teminatları ile de ihtiyaçlara hizmet ediyoruz. Aynı zamanda minibüs- midibüs, kamyonet gibi kullanım alanlarında fiyat konusunda özel çalışmalar gerçekleştirdik. Kasko tarafında tüm kullanım alanlarında iyi fiyat konusunda iddialıyız.” dedi.

Kasko ürününde Şirket olarak 2024 yılı ilk çeyrekte geçen senenin aynı dönemine göre büyüme kaydettiklerinin de altını çizen Dr. E. Baturalp Pamukçu: “Kaskoda sağladığımız avantajlar ve komple ürün yapımız sayesinde 2024 yılı ilk çeyreğinde, 2023 yılının ilk çeyreğine göre adette %100 bir büyüme sağladık. Aynı zamanda prim üretiminde ise % 130 artış sağlamış olduk. İddialı olduğumuz bir üründe bu verileri görmek bizim için çok sevindirici.” şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta’nın, 2024 yılında özellikle sağlık, kasko, nakliyat branşlarına ağırlık verdiklerini dile getiren Pamukçu, ayrıca 2024 yılında çapraz satış imkanlarını daha da arttırarak, sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini de sözlerine ekledi.

Türk Reasürans'tan Underwriting&Reinsurance Training

Türk Reasürans, sigorta sektörünün gelişimine fayda sağlama misyonunun getirdiği sorumlulukla bu yıl ikincisini düzenlediği Underwriting & Reinsurance Eğitimi'ni 14 -19 Nisan tarihleri arasında, Group iş birliği ile hayata geçirdi.



Selva Eren

Türk Reasürans Genel Müdürü

"Sektöre yönelik eğitimler düzenlemek ve sektöre değer katmak bizim için son derece önemli. İlerleyen zamanda eğitim içeriklerini genişletmeyi ve Türk sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlayacağına inandığımız eğitimlerimizi devam ettirmeyi umuyoruz."

Yerli ve yabancı sektör çalışanlarının katılım sağladığı eğitimde, piyasadaki son gelişmeleri takip etmek ve uluslararası en iyi uygulamalar için temel oluşturmak hedeflenirken, sigortacılık ve reasürans alanında uzun yıllara dayanan deneyime sahip profesyonel sektör temsilcileri tarafından yürütülen oturumlarda, katılımcılara kendileriyle benzer deneyimlere sahip sektör çalışanları ile fikir alışverişinde bulunma şansı sunarken aynı zamanda katılımcıların analitik uzmanlık düzeyini de artırma imkânı sunuldu.

IUC Group Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu ise eğitim hakkında "Türk Reasürans ev sahipliğinde düzenlenen bu uluslararası eğitim: içerikler, eğitmenlerin tecrübe ve eğitim performansları, eğitim organizasyonu ve katılımcıların ağırlanması kapsamında en üst standartta planlanmış ve uygulanmıştır. Yabancı ve yerli katılımcılardan aldığımız yüksek memnuniyet geri bildirimleri bizim için çok kıymetlidir ve gelecek dönemdeki yeni projelere de ışık tutacaktır."

Eğitime toplam 76 katılımcı katılırken, Swiss Re, SCOR Re, Charles Taylor ve Clyde&Co şirketlerinden çok değerli eğitimciler Reasürans ve Underwriting uygulamaları konularında hazırladıkları derslerini hasar örnekleri ve grup çalışmaları ile destekleyerek etkin bir eğitim ortamı sağladılar. Eğitimin üçüncü gününde katılımcılara keyifli anlar yaşadıkları Tarihi Yarımada ve Boğaz Turu yaptırılırken, son gün eğitim sertifikalarını alan katılımcılar mutlu bir şekilde eğitimlerini tamamladılar.





Her zaman, her yerde... Fibasigorta.

Dijital sigortacılığın adresi
Fibasigorta, ihtiyaçlarınıza
uygun çözümlerle hayatınızın
her anında yanınızda.



bi' kolayı burada

444 52 02

Çağrı Merkezi



fibasigorta.com.tr

Geleceğine bugünden yatırım yapan müşterileri desteklemek için NN'den Ek Katkı Payı Kampanyası

NN Hayat ve Emeklilik, Bireysel Emeklilik ile geleceğine yatırım yapanlara destek vermek üzere yeni bir kampanyayı hayata geçirdi. 01 Nisan 2024 ile 30 Haziran 2024 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sözleşmelerine toplu ödeme yapan müşterilerine NN Hayat ve Emeklilik de ek katkı payı ödemesi ile destek olacak.

Avrupa'nın birçok ülkesinde ve Japonya'da güçlü bir varlığa sahip uluslararası finansal hizmetler şirketi NN Group bünyesinde hizmet veren NN Hayat ve Emeklilik, Bireysel Emeklilik Sözleşmelerine toplu ödeme yapmayı düşünen müşterileri için avantajlı destek kampanyası başlattı. Geleceğine bugünden yatırım yapan müşterilerine özel olarak düzenlenen Ek Katkı Payı Kampanyası'nda, BES'e belli tutarlarda toplu ödeme yapan müşteriler, %30 Devlet Katkısı'nın yanı sıra NN Hayat ve Emeklilik'ten de ek katkı payı kazanacak.

Ek katkı payı kampanyası ile birikimlerini katla

Buna göre; 01 Nisan 2024 ile 30 Haziran 2024 tarihleri arasında, devam eden veya yeni başlatılacak Bireysel Emeklilik Sözleşmelerine 50.000 TL ile 150.000 TL arasında toplu ödeme gerçekleştiren müşteriler, NN Hayat ve Emeklilik'ten 500 TL ek fayda elde edecek. 151.000 TL ile 250.000 TL arasındaki toplu ödemelerde 1.500, 250.000 TL üzerindeki toplu ödemelerde de 2.000 TL ek fayda katılımcının Bireysel Emeklilik hesabına ödenecek. Birikimler, NN'in fon danışmanlığı hizmetinde ve geniş seçeneklere sahip yatırım fonlarında değerlendirilmeye devam edecek. Kampanyaya katılan NN Hayat ve Emeklilik müşterileri Fon Danışmanlığı hizmeti, fon çeşitliliğinin katkıları, yatırım getirisi üzerinden sağlanan avantajlı stopaj teşvikleri ve devlet katkısı avantajının da etkisiyle gelecekleri için bugünden yatırım yapmayı sürdürecekler.

Üstelik App Store ve Google Play üzerinden indirilebilen "NN Senin Mobilin" uygulaması BES işlemlerinin daha hızlı ve kolay gerçekleştirilmesini sağlıyor. Bireysel Emeklilik müşterileri NN'in sadakat programı Önce Sen Dünyası'nda sunulan avantajlardan da faydalanabiliyor. NN Hayat ve Emeklilik Bireysel Emeklilik müşterileri Önce Sen Dünyası ile hayatlarını kolaylaştıracak sağlık, seyahat harcamaları, marka indirimleri ve kültür sanat etkinlikleri gibi çeşitli alanlarda NN ayrıcalıkları ve avantajları elde edebiliyor.



Hayat ve Emeklilik





AXA SİGORTA

AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası

Değişen müşteri ihtiyaçlarına özel oluşturduğumuz yeni **AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası** ürünlerimiz, **3 farklı network ağı** ile Özel Sağlık Sigortalarında müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunuyor.

Network 1: Tüm anlaşmalı kurumlar

Network 2: Amerikan Hastanesi ve Med Amerikan Tıp Merkezi
hariç tüm anlaşmalı kurumlar

Network 3: Amerikan Hastanesi ve Acibadem Hastaneleri
hariç tüm anlaşmalı kurumlar (Özel Network)

“Herkes Özel” Sağlık Sigortası

Geniş
Asistans
Hizmetleri

Başvuru Formu
Gerekltirmeyen
Hızlı Teklif
Süreci

İsteğe Bağlı Olarak
Eklenebilecek
Yurt Dışı
Teminatları



Acente Başarı Programı segmentasyon sisteminin 2023 yılı sonuçlarına göre Platin ve Altın segment iş ortaklarını 19-21 Nisan tarihleri arasında Titanic Deluxe Golf Belek'te ağırladı. Genel Müdür Ersin Tüvar, yönetim kadrosu ve satış ekiplerinin katıldığı organizasyonda Ankara Sigorta'nın iş ortakları keyifli ve verimli bir hafta sonu geçirdi.

Ankara Sigorta Genel Müdür'ü Ersin Tüvar'ın liderliğinde iş ortaklarının katılımıyla gerçekleşen toplantıda, Ankara Sigorta'nın 2024 vizyonu açıklandı ve iş ortaklarının soruları cevaplandı.

“Genç ve dinamik kadromuzun birinci önceliği teknoloji olacak”

Soruları ekibiyle birlikte yanıtlayan Ersin Tüvar, “Ekip ruhu ile birlikte ilerlemek benim için çok önemli. Yeni şirket yapımızda bunu sizde hissediyor olacaksınız, bu sebeple sizin karşınıza ekibimle birlikte çıkmak istedim. Genç ve dinamik bir kadromuz var bu değerli kadronun en önemli kası teknoloji olacak. Bu yüzden yeni dönemde dijital alanlarda varlığımızı daha fazla ortaya koyacağız. Ekip olarak, dijitalleşmenin, 2024 yılının en önemli konularından olacağını düşünüyoruz. Bizde Ankara Sigorta olarak bu dönüşüme destek vermek için birçok çalışma yapıyoruz. Özellikle son yılların konusu olan yapay zeka tabanlı yapılara geçiş için alt yapılarımızı uygun hale getiriyor olacağız.” dedi.

“Ankara Sigorta'nın gücünü ve tecrübesini sadece trafik branşında kullanması sektör için bir kayıp”

Şirket stratejilerinin ve ürün yapılarının değişeceğine değinen Tüvar, “88 yıldır sigorta sektörüne teminat vermiş, iş ortaklarıyla iyi ve kötü günleri paylaşarak bir aile olmuş, çok büyük tecrübesi ve özellikle arkasında Polsan gibi büyük bir güce sahip olan Ankara Sigorta'nın bu gücünü ve tecrübesini sadece trafik branşında sektöre yansıtması sektör için bir kayıptır.” dedi.

Ankara Sigorta'nın 2024 ürün stratejisini ise “Mevcut ürünlerimizi çeşitlendirmek ve zenginleştirmek için çalışmalarımızı kısa sürede tamamlıyoruz. Fakat asıl odağımız yenilikçi ürünlerle müşteri ihtiyacını karşılayarak değer yaratabilmek olacak. Sektörün sigortalılık oranını artıracak bu yenilikçi ürünler ile tecrübesini sahaya yansıtmış örnek bir şirket olmak istiyoruz” diyerek ifade etti.

“Segmente Göre Komisyon Modeli 2025'te hayata geçecek”

Standart komisyon yapısını adil bulmadığını ifade eden Tüvar, iş ortaklarına 2025 yılının başında hayata geçmesi planlanan Segmente Göre Komisyon Modeli üzerinde çalıştıklarını müjdesini verdi.

Doğru iş yapabilmek için üç grubun mutlu olması gerektiğine değinen Tüvar, Mutlu ekip, mutlu iş ortakları ve bunun sonucunda ortaya çıkan mutlu müşterinin başarıyı getireceğini ifade etti.

Son olarak Ankara Sigorta'nın geleceğe yönelik hedefleri konusunda heyecanlı olduğunu ifade eden Tüvar “Bu organizasyonun, yeni ve umut verici bir dönemin başlangıcı olacağına inanıyorum.” diyerek sözlerini noktaladı.



Ersin Tüvar

Ankara Sigorta Genel Müdürü

Ankara Sigorta acentelerini Antalya'da ağırladı

Ankara Sigorta, Acente Başarı Programı segmentasyon sisteminin 2023 yılı sonuçlarına göre Platin ve Altın segment olmaya hak kazanan iş ortaklarını Antalya'da ağırladı.

1936'dan bu yana yüzde 100 Türk sermayesi ile sigortacılık sektöründe kazandığı tecrübesi, uzman kadrosu ve 1800'ün üzerinde iş ortağı olan Ankara Sigorta başarılı bir organizasyona imza attı.



Nice Yıllara

Doğa
sigorta
güven doğasında var

10
.yıl

Kasko ve Trafik Sigortası'nda hasarsızlık indirimi avantajı

Kasko ve Trafik Sigortası yaptırırken büyük bir avantaj sağlayan hasarsızlık indirimi, araç sahiplerine değişen oranlarda tasarruf imkanı tanıyor. Bu indirimden yararlanmak için ise Kasko ya da Zorunlu Trafik Sigortası'nın zamanında yenilenmesi gerekiyor, ayrıca poliçe süresi boyunca araçların hasar almaması da büyük önem taşıyor. Sigortam.net, bu konuda bilinmeyenlere ışık tutuyor.



Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan

Kasko ve Zorunlu Trafik Sigortası poliçeleri araç sahiplerine beklenmedik kazalar karşısında mali bir güvence sunarken, poliçe maliyetleri sürücülerini en çok düşündüren nokta olmaya devam ediyor. Araçların modeli, yaş ve kullanım biçimleri gibi faktörlerin yanı sıra, sürücülerin hasarsızlık kayıtları da poliçe maliyetlerinin düşmesinde önemli bir rol oynuyor. Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net ise hem Kasko hem de Zorunlu Trafik Sigortası'nda hasarsızlık indiriminden yararlanmak için atılması gereken adımlara dikkat çekiyor.

Hasarsızlık indirimi ile sürücüler, kasko poliçelerinde yüzde 30 ila 70 arasında tasarruf elde ediyor

Hasarsızlık indiriminin sürücülere kasko poliçelerinde yüzde 30 ila 70 arasında tasarruf imkanı sağladığına dikkat çeken Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan: "Hasarsızlık indirimi hem kasko fiyatlarını düşürmede avantaj sağlıyor hem de kaskosunu düzenli olarak yaptıran, kurallara uygun bir şekilde araç kullanan sürücülerin ödüllü niteliğinde diyebiliriz. Yani iyi sürücü kaskoya daha az ödüyor. Bu indirim elde etmenin en önemli şartı, poliçe süresince hasar talebinde bulunmamak olarak öne çıkıyor. Kaskoyu yaptıran kişi aracını değiştirse bile, yeni aldığı aracı üzerinden hasarsızlık indiriminden faydalanmaya devam edebiliyor. Kazanılmış hak olarak geçen bu indirim, poliçe yenilenmesinin farklı bir sigorta şirketinden yaptırılması durumunda da geçerliliğini koruyor. Ancak burada dikkat edilmesi gereken kritik nokta, kaskonun mutlaka zamanında yenilenmesi gerekliliği. Çünkü poliçesini zamanında yenilemeyen sürücüler için hasar talebinde bulunmasa bile bu indirim hakkını kaybetme riski söz konusu olabiliyor. Mevcut kasko poliçesi, sigorta şirketleri arasında değişkenlik gösterse de genellikle son 30 günden itibaren yenilenabiliyor." dedi.

"Kaskonun erken yenilenmesi, mevcut poliçenin geçerliliğini etkilemez"

Kalkan, "Mevcut kasko poliçesi yürürlükteyken, genellikle bitiş tarihinden önceki son 1 ay içerisinde kasko yenileme süreci başlıyor. Mevcut poliçe bittikten sonra da sigorta şirketlerine göre farklılaşan sürelerde devam ediyor. Diğer yandan kaskonun erken yenilenmesi, aslında yeni kaskonun mevcut poliçe bittiğinde devreye girecek şekilde satın alınması anlamına geliyor. Bu durum kaskonun geçerliliği üzerinde herhangi olumsuz bir etki yaratmıyor. Bitiş tarihi gelene kadar mevcut kasko devam ederken, bittiğinden bir sonraki gün yeni kasko devreye giriyor. Bu durum hem ara vermeden kasko güvencesine sahip olunmasını sağlıyor hem de hasarsızlık indirimi varsa sorun yaşamadan bu hakkın da devam etmesine olanak veriyor. Biz de Sigortam.net olarak, anlaşılmalı olduğumuz 20'den fazla sigorta şirketinin geniş kapsamlı seçenekleriyle, kullanıcılarımızın güvenilir ve hızlı bir şekilde kasko yaptırarak indirim haklarını korumalarına destek oluyoruz." ifadelerini kullandı.

Trafikte hasarsız geçen her yıl, sigorta poliçesinde maliyet avantajına dönüşüyor

Hasarsızlık indiriminin sadece kaskoda değil, Trafik Sigortası için de sürücülere avantaj sağladığına değinen Kalkan, "Zorunlu Trafik Sigortası'nı yenileyen araç sahipleri, kusurlu oldukları bir kazada meydana gelen maddi ve manevi hasarları teminatlar kapsamında ödeyerek büyük masraflardan kurtulabiliyor. Diğer yandan kaskoda olduğu gibi Zorunlu Trafik Sigortası'nda da poliçesini bozmayan sürücüler, hasarsızlık indiriminden faydalanabiliyor. Araç sahipleri, trafikte herhangi bir kaza yapmadıkları ve hasara neden olmadıkları 1 yıllık süre için sigortalarını yenilerken hasarsızlık indiriminden yararlanmaya hak kazanıyor. Zorunlu Trafik Sigortası hasarsızlık indirimi, sigorta şirketlerinden bağımsız olarak öne çıkıyor. Böylece sürücüler yeni poliçe kapsamında da mevcut sigorta şirketleri değişse dahi hasarsızlık indiriminden yararlanabiliyor." şeklinde konuştu.

HAYATA CARDIF'LE BAK

Ferdi Kaza Sigortalarımız

Güvenli Kimliğim

Güvenli Çantam

Ailem Güvende

BNP Paribas Cardif
hayatın her anında
yanında.



bnpparibascardif.com.tr

BNP Paribas Cardif Sigorta A.Ş. ürünüdür. - Müşteri İletişim Merkezi: 444 98 76



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı



Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı; **“Sigorta sektörü sürdürülebilir bir gelecek için kararlılıkla çalışıyor”**

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, Türkiye sigorta sektörünün tüm paydaşlarıyla birlikte sürdürülebilir bir gelecek için kararlılıkla çalıştığının altını çizerek, "Hem sigorta sektörü hem de Birlik olarak sürdürülebilirliğe önem veriyor ve bu konuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz." dedi.

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı, 16 Nisan 2024 tarihinde Avusturya'nın Başkenti Viyana'da gerçekleşen Sigortacılıkta ÇSY Konferansı'nda Türkiye'yi temsil etti. Sigorta yayını XPRIMM tarafından, Vienna Insurance Group, Reimpact-Re ve IUC Group'un destekleriyle düzenlenen konferansta Avrupa'dan bilim insanları ve sigortacılardan oluşan önde gelen isimler konuşmacı olarak yer aldı.

Ülkelerin, Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ÇSY) temelli yatırımların ve iklim değişikliğinin yarattığı sorunların önüne geçilmesi adına yapılması gerekenlerin masaya yatırıldığı konferansta Özgür Obalı, Türkiye sigorta sektörünün Yeşil Dönüşüm ve ÇSY kriterlerinde geldiği noktayı anlattı.

Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ÇSY), bir şirketin yönetim mekanizmalarının sağlamlığını ve çevresel ve sosyal etkilerini etkili bir şekilde yönetme yeteneğini değerlendiren kurumsal performans değerlendirme kriterlerinin bir koleksiyonunu ifade ettiğinin altını çizen Obalı: "Türkiye'deki ÇSY gelişmeleri arasında sürdürülebilir enerji yatırımları, iklim değişikliğiyle mücadele stratejisi, sürdürülebilir ulaşım projeleri, orman ve su kaynaklarının korunması çalışmaları, çevre denetimi ve düzenlemeleri vb. yer alıyor." dedi.

"TSB üyelerinin %45'i tedarikçilerini seçerken ÇSY kriterlerini göz önünde bulunduruyor"

"Türkiye'de sigortacıların sürdürülebilirlik konularını ciddi şekilde düşünüyor" diyen Obalı sözlerini şöyle sürdürdü: "TSB üyelerinin %45'i tedarikçilerini seçerken ÇSY kriterlerini göz önünde bulunduruyor. %55'i ise geri dönüştürülebilir, çevre dostu, sağlık dostu ve enerji verimliliğini destekleyen ürün geliştirme faaliyetleri yürütüyor. TSB üyelerinin %64'ü enerji ve su tüketim miktarlarının kaydını tutuyor ve %63'ü enerji tasarruflu veri merkezi tasarımları, veri merkezlerinin soğutma optimizasyonu ve çevre dostu soğutma sistemlerini kullanıyor."

Yeşil Dönüşüm ve ÇSY kriterleri sadece bir sorumluluk değil, aynı zamanda uzun vadeli başarı ve toplumsal değer yaratma fırsatı da sunduğunun altını çizen Obalı, "Sürdürülebilir bir gelecek için sadece sigorta sektörünün değil, tüm sektörlerin bu alanda öncü olmaya kararlı olmaları gerekiyor. Bu bağlamda dünyadaki gelişmelere paralel olarak ülkemizde de hem sigorta sektörü hem de birlik olarak sürdürülebilirliğe önem veriyor ve bu konuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz." diye konuştu.

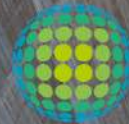


Hasar Restorasyonu

“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

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

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



IICRC®
Institute of Inspection, Cleaning
and Restoration Certification

İnsanların stres ve kaygı oranları her geçen yıl artış gösteriyor!

AXA, 2024 yılı Zihin Sağlığı ve Esenlik Araştırması'na göre; İnsanların stres ve kaygı oranları her geçen yıl artış gösteriyor!

AXA Grubu'nun 16 ülkede 18-74 yaş arası 30 bin kişiyle gerçekleştirdiği araştırmalar sonucu bireylerin zihin sağlığını etkileyen faktörleri ortaya koyduğu Zihin Sağlığı ve Esenlik Araştırması'nı yayımlandı.

Araştırma bulgularına göre; artık dünyadaki insanların dörtte birinden azı kendini "iyi hissederken" (bu oran %1 düşüşle %24'e indi), ancak üçte biri "idare ediyor" (bu oran %35'ten %33'e düştü). Bu rakamlar geçen yıl zihin sağlığı alanında kaydedilen gelişimi tersine çevirmiş durumda. Rapora göre günümüzde tüm dünyada insanlar; artan enflasyon, ekonomik zorluklarla mücadele, iklim değişikliğine ilişkin endişeler ve jeopolitik gerilimler gibi bir dizi makro sorunla karşı karşıya. Bu da bireysel düzeyde, 2024 Zihin Sağlığı Endeksi'nin finansal kaygılar ve yalnızlık gibi eksenler etrafında yoğunlaştığını gösteriyor.

Stres, kaygı ve depresyon yaşayan kadınların sayısı geçtiğimiz yıla göre artış gösterdi...

AXA Zihin Sağlığı Araştırması; kadınların genellikle kendilerini kabullenmede zorluk yaşadığını, bunun da onların beden imajı ve cinsiyet ayrımcılığı gibi zihin sağlığını bozan tutumlardan etkilenmeye açık olabileceklerini ortaya çıkarıyor. Araştırma, evdeki işlerin adaletsiz bir şekilde bölünmesiyle kadınların rahatlatma, sağlıklı beslenme, egzersiz veya sosyal etkileşim yoluyla zihin sağlıklarını yönetmeleri için ihtiyaç duydukları zamanın azaldığına dikkat çekiyor.

Gençler; teknoloji bağımlılığı, sosyal medya, beden imajı ve geleceğin belirsizliğinden kaygı duyuyor...

AXA Zihin Sağlığı Araştırması, gençlerin duygusal esenliklerinin kötüleşmesiyle yaş grupları arasındaki farkın açılmaya devam ettiğini gösteriyor. COVID-19'un üzerinden iki yıl geçmesine rağmen durum iyileşmeye başlamadı; bu durum küresel bir pandeminin olmadığı bir ortamda da gençlerin zihin sağlığı sorunlarının büyüyen bir endişe kaynağı olduğunu düşündürüyor. Gençlerin tedaviye erişimini engelleyen en yaygın nedenler arasında ise ötekileştirme korkusu, tedavi maliyeti ve gizlilikle ilgili endişeler yer alıyor.



ENERJİSİ HİÇ BİTMİYEN KASKO

Generali Elektrikli Araç Kaskosu

Yeni nesil araç. Yeni nesil kasko.





TÜRKİYE SİGORTA

30 NİSAN 2024

**Türkiye
Sigorta'dan,
2024'ün ilk
çeyreğinde rekor
performans**



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

2024 yılının ilk çeyreğini beklentilerin üzerinde finansal başarılarla imza atarak tamamlayan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 6 milyar TL net kâra ulaşırken; hayat ve hayat dışında toplamda 6,3 milyon poliçe üretti.

Verimlilik ve sürdürülebilir kârlılığı destekleyen büyüme performansı ile bilanço yapısını yılın ilk çeyreğinde daha da güçlendiren Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak; 2024 yılı ilk çeyreğinde yüzde 235 artışla 3 milyar 527 milyon TL net kâr açıkladıklarını ve net kârın önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık 6,5 katına çıktığını belirtti. Çakmak, beklentileri aşan performans sonuçlarına dikkat çekerek, Türkiye Hayat Emeklilik'in ise ilk çeyrekte 2 milyar 442 milyon TL net kâr elde ederek çeyrek bazında rekor kırdığını söyledi.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik 'ten toplamda 6,3 milyon poliçe

Şirket, büyüme performansının yanında bilançosunu güçlü rezerv yapısı ile kuvvetlendirmeye devam etti. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; yılın ilk çeyreği itibarıyla şirketin öz kaynak kârlılığının yüzde 82 seviyesinde gerçekleştiğini belirtti. Hem Türkiye Sigorta hem Türkiye Hayat Emeklilik, hayat ve hayat dışında toplamda 6,3 milyon poliçe üretimi gerçekleştiren; BES ve OKS fon büyüklüğünü yüzde 89'luk artış ile pazar payını yüzde 21'e yükselterek 5 milyon aktif katılımıya ulaştı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak prim üretim rakamlarını düzenli olarak artırdıklarını ve hem sektör hem de kendi rekorlarını kırdıklarını belirterek; "Bu sonuçların neticesinde sigortacılık sektöründe 2,3 milyar dolar pazar değerimiz ile halka açık güçlü şirket konumumuzu sürdürüyoruz" dedi.



Serhat Bingöl
Santra Marketing
Direktör

2024 yılında Kasko, Sağlık, Yangın, İşyeri ve Ticari poliçelerde sürdürülebilir liderlik

Hedeflerinin 2024 yılında kasko, sağlık, yangın, işyeri ve ticari poliçelerde öncü ve oyun kurucu olmak ve bireysel ürün gruplarında varlıklarını daha da geliştirmek olduğunu bir kez daha ifade eden Çakmak: "Yılın ilk çeyreğinde bir önceki döneme göre sağlıkta yüzde 255 büyüme kaydederek 2,7 milyar TL prim üretimine ulaştık. Türkiye Sigorta olarak en dikkat çeken büyüme oranını yüzde 1002 ile Havacılık ve yüzde 447 ile mühendislik alanında sağlarken, açık ara sektör lideri olduğumuz yangın ve doğal afetler branşında ise yüzde 195 artışla toplamda 7 milyar 301 milyon TL prim üretimine eriştik" dedi. Çakmak; en güçlü kaslarından biri olan kasko branşında ise yüzde 141'lik pozitif değişim ile 2 milyar 618 milyon TL'lik prim üretimi sağlarken; tarım branşında ise bir önceki yıla göre yüzde 90 büyüme sağladıklarını söyledi.

Petrol gaz işletmelerinden savunma sanayiye, demir çelikten rafinerilere kadar sigorta...

Türkiye Sigorta olarak yangın, mühendislik, havacılık poliçeleriyle Türkiye'nin stratejik yatırımlarına ve büyük projelerine güvene sunduklarını belirten Çakmak şunları ifade etti: "Bireysel ürünlere verdiğimiz destek kadar ülkemiz için mihenk taşı olan Akkuyu Nükleer Santrali, Kuzey Marmara Otoyolu, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Yusufeli Barajı, Türksat Uyduları, Çanakkale Köprüsü, Sakarya Gaz Sahası gibi projelerin sigortasını yapan şirket olmaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Petrol gaz işletmelerinden savunma sanayiye, demir çelikten rafinerilere, havacılıktan telekomünikasyona kadar çok sayıda stratejik varlığımızı teminat altına almaktan gururluyuz."



Gamze Özkan
Sigorta Life
Reklam ve İletişim
Direktörü

Mapfre Sigorta, Acenteleriyle Gerçekleştirdiği Bölge Sohbetleriyle Geleceğin Sigortacılık Vizyonunu Şekillendiriyor

Mapfre Sigorta, Bursa, Ankara, İzmir ve Adana bölgelerinde yaklaşık 250'ye yakın acentenin katılımıyla gerçekleştirdiği bölge sohbetleriyle hem ortak hedefleri belirledi hem de acentelerle olan yakın iş birliğini daha da güçlendirdi.

Uluslararası deneyimi, yüksek mali gücü ve sahip olduğu yaygın profesyonel acente ağı ile 75 yıldır Türkiye sigortacılık sektörüne yön veren Mapfre Sigorta, acenteleriyle gerçekleştirdiği bölge sohbetleriyle hem sektördeki güncel gelişmeler ve stratejik öncelikler çerçevesinde geleceğin sigortacılık dünyasını acenteleriyle birlikte şekillendiriyor hem de acentelerle olan yakın işbirliğini daha da güçlendiriyor.

Bu kapsamda Bursa, Ankara, İzmir ve Adana bölgelerinde yaklaşık 250'ye yakın acentenin katılımıyla gerçekleşen toplantılarda, acentelerin beklentileri, sektördeki en güncel trendler, teknolojiye dayalı dönüşümler ve müşteri odaklı yaklaşımlar ele alındı. Mapfre Sigorta genel müdür yardımcıları ve bölge müdürlerinin ev sahipliğinde gerçekleşen buluşmalarda ayrıca makroekonomik göstergeler, Mapfre Sigorta'nın 2023 performansı, bireysel branşlardaki yeni dönem stratejileri, reasürans piyasalarındaki değişiklikler ve şirket prim performansı gibi konular ayrıntılı bir şekilde ele alındı.

Toplantılarda acentelerin aktardığı öneriler ve geri bildirimler, şirketin sürekli iyileştirme ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımını güçlendirirken, geri bildirimler paralelinde bazı şehirlerde hızla uygulamaya geçirilen öneriler, acentelerin görüşlerinin ne kadar önemsendiğini ve iş birliğinin gücünü ortaya koydu. Acentelerle gerçekleştirilen bölge sohbetleri hakkında bir değerlendirmede bulunan Mapfre Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi Yıldırım Türe: "Mapfre Sigorta olarak, acentelerimizle karşılıklı güven esasına dayanan çok güçlü bir bağımız var. Acentelerimizin tüketici odaklı bir hizmet vermelerini destekliyoruz. Onlarla omuz omuza çalışıyor ve karşılıklı değer yaratıyoruz. Bu süreçte acentelerimizle geri bildirim toplantıları yaparak, ihtiyaçlarını anlamayı ve çözümler üretmeyi çok önemsiyoruz. Bu yıl gerçekleştirdiğimiz bölge sohbet toplantılarımızda da hep birlikte sektörümüzü, güçlü iş birliğimizi, öngörülerimizi ve ortak hedeflerimizi değerlendirdik. Oldukça verimli geçen toplantılarımızı sürdüreceğiz. Mapfre Sigorta olarak, iş ortaklarımız için güvenli liman olmaya, onları her alanda desteklemeye ve birlikte sigortacılık sektörünün geleceğini şekillendirmeye devam edeceğiz" dedi.



Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München



Doğa Sigorta, Acentelerini Sırbistan Belgrad'da Ağırladı

Doğa Sigorta, acentelerini yurt içi ve yurt dışı motivasyon gezileriyle desteklemeye devam ediyor. Kurum yöneticilerinin de katıldığı bu seyahatler, acenteler ile bir arada geçirilen keyifli vakitler, birlik ve beraberlik ruhunu her daim taze tutuyor.

Doğa Sigorta bu kez de hedeflerini gerçekleştiren acentelerini, 24-27 Nisan tarihlerinde Sırbistan'a başkentlik yapan Balkanların en büyük kenti Belgrad'da ağırladı. Türkiye'nin farklı bölgelerinde yer alan acenteler için özel bir program içeriği hazırlandı ve 4 gün boyunca katılımcılar, şehrin tadını çıkardı. Tur organizasyonuna Doğa Sigorta'dan Genel Müdür Coşkun Gölpinar, Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın, Acenteler ve Bankasürans Müdürü Tolga Arslan, İç Anadolu Bölge Müdürü Fatma Koçoğlu, Pazarlama ve Performans Satış Müdürü Murat Dilaver ve Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler de eşlik ettiler.

İlk gün, havaalanından otele panoramik bir tur ile şehirle tanışılan, ikinci gün Tesla Müzesi, Zemun, Yugoslavya Müzesi ve Tito'nun Mozolesi'nin ziyaret edildiği turun üçüncü gününde Belgrad'ın eşsiz tarihi keşfedilmeye devam edildi. Karlofça Antlaşması'nın gerçekleştiği Sremski Karlovci ziyareti ardından, Novi Sad, Petrovaradin Kalesi, Zmaj Jovina Caddesi, Belediye Binası, Özgürlük Meydanı, Svetozar Miletic Heykeli, Kotilik Katedrali ziyaretleri gerçekleştirildi.

Belgrad'ın sayılı 5 yıldızlı otellerinden, şehir merkezine en yakını Metropol Palace Hotel'de konaklanan turda, misafirler kendilerine ait zamanlarda da şehri keşfetme, alışveriş yapma fırsatını kolayca buldular.

Öğle ve akşam yemeklerinin şehrin ünlü restoranlarında gerçekleştiği seyahat boyunca konuklar farklı lezzetler deneyimlerden eşsiz manzaralar karşısında hoşça vakit geçirdiler. Üçüncü akşam Geleneksel Sırp Gecesi'nde Doğa Sigorta yöneticileri ve acenteler, bölgeye özgü müzikler ve danslar eşliğinde neşeli bir akşam yaşadılar.

Programın son günü, güzel bir bahar havasında şehrin en güzel manzaraları eşliğinde Kalemegdan, Sokullu Mehmet Paşa Çeşmesi, Damat Ali Paşa Türbesi, Fikirbayır, Stambol Kapısı Sava ve Tuna Nehirlerinin birleştiği nokta, Bayraklı Camii, Mihailiova Caddesi ziyaretleri ile tamamlandı.

Sırbistan'ın tarihi ve doğal güzelliklerine hayran kalan, tur programını çok keyifli ve özenli bulan katılımcı acenteler, bu vesile ile yeni dostluklar da başlattılar. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar bu seyahate dair duygu ve düşüncelerini şu şekilde dile getirdi: "Yaklaşık 7000 yıllık geçmişi ile Avrupa'nın en eski şehirlerinden biri olan Belgrad'dan acentelerimizle yeni, güzel anılar biriktirerek ayrıldık. Her yıl düzenli olarak, hedeflerini gerçekleştiren acentelerimizle 3-4 seyahat programımız mutlaaka oluyor. Bu seyahatlerde acentelerimiz ve kurum yöneticilerimiz uzunca bir süreyi hep beraber geçirerek iletişim bağlarımızı daha da kuvvetlendirmekteler. Gezilerin hoşça sohbetler yanı sıra önemli iş ve iş birliği fırsatları gündeme gelmesine de olanak sağladığını görmekteyiz. Yıl boyunca hedeflerine ulaşmak için yoğun bir iş planına tabi kalan acentelerimizle keyifli sohbet ve gezi ortamlarında gerçekleşen buluşmalarımızda onların birçok yeni öneri ve fikirlerini de dinleme fırsatı buluyoruz. Ayrıca, onlar arasında kurulan yeni bağlar, yöneticilerimizle ilerlettikleri iletişimleri de kurum sinerjimize büyük katkı sağlıyor. Doğa Sigorta olarak acenteler için düzenlediğimiz yurt içi ve yurt dışı motivasyon gezilerini sürdürerek, acente iletişimimizi güçlendirmeye devam edeceğiz."



Öğretmenlerimize ders zili değil,
indirim zili çalıyor!

Öğretmenlere Özel

%40'a
varan

Kasko İndirimi

*Kampanya dahilindeki indirim oranları Sompo fiyatlama kriterleri doğrultusunda değişiklik gösterebilmektedir.

AcnTURK Sigorta A.Ş., sermayesini 310 Milyon TL'ye yükseltecek

AcnTURK Sigorta A.Ş., sermaye artışı için SEDDK'dan izin aldığını duyurdu. Şirketin Genel Müdürü Ali Murat Dişçi tarafından yapılan açıklamada, alınan izin doğrultusunda, 22 Mayıs 2024 tarihinde sermaye artışı gerçekleştirilecek.

AcnTURK Sigorta A.Ş., sermaye artışı için Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (SEDDK) izin aldığını duyurdu. AcnTURK Sigorta A.Ş. Genel Müdürü Ali Murat Dişçi tarafından yapılan açıklamada, alınan izin doğrultusunda, 22 Mayıs 2024 tarihinde sermaye artışı gerçekleştirileceği belirtildi.

AcnTURK Sigorta A.Ş.'nin, sermaye artışıyla birlikte sektördeki rekabet gücünü artırması ve büyüme potansiyelini daha da genişletmesi bekleniyor. Şirket, bu adımıyla birlikte, müşterilerine daha sağlam, güvenilir ve sürdürülebilir bir finansal yapı sunmayı hedefliyor. Söz konusu sermaye artışının, şirketin stratejik büyüme hedeflerine önemli bir katkı sağlaması bekleniyor.

"Bu sermaye artışı, AcnTURK Sigorta A.Ş.'nin mevcut ve potansiyel müşterilerine daha etkin hizmet sunabilmesi için önemli bir adımdır."

Ali Murat Dişçi, "Şirket olarak, büyüme ve gelişmeyi hedefleyen stratejilerimiz doğrultusunda, sermaye artışı kararı aldık. SEDDK'dan aldığımız izinle birlikte, 22 Mayıs 2024 tarihinde sermayemizi 166 milyon TL artırarak 310 milyon TL'ye çıkaracağız. Bu adım, şirketimizin finansal gücünü artırarak müşterilerimize daha geniş kapsamlı hizmetler sunmamıza olanak sağlayacak" dedi.

Sermaye artışının önemine vurgu yaparak devam eden Dişçi: "Bu sermaye artışı, AcnTURK Sigorta A.Ş.'nin mevcut ve potansiyel müşterilerine daha etkin hizmet sunabilmesi için önemli bir adımdır. Büyüme potansiyelimizi artıracak ve sektördeki rekabet gücümüzü daha da güçlendirecektir. Ayrıca, müşterilerimize daha sağlam ve güvenilir bir finansal yapı sunarak, sigorta sektöründeki liderliğimizi sürdürmeye devam ediyoruz" şeklinde konuştu.



Ali Murat Dişçi

AcnTURK Sigorta A.Ş. Genel Müdürü

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

100 yıla 1 kala nice yıllara Anadolu Sigorta!

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



2. EL OTO RAPORU

Nisan 2024

Seçim Öncesine Çekilen Alımlar Sebebiyle Mart'ta Beklentilerin Üzerinde Gerçekleşen Toplam Satışlar, Nisan'da Tatil Günlerinin De Etkisiyle %22 Düşüş Gösterdi

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun Nisan ayına ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı.

0 Km otoda 2024 yılındaki artış trendi Nisan ayındaki 75.919 satış adedi ile önceki aya göre %31 azaldı. Uzun bayram tatili ve seçim öncesine çekilen alımlar bu düşüşe neden olduğu değerlendiriliyor. Ocak-Nisan ayı toplamında ise bir önceki yıla göre %11 artış gerçekleşti.

2. el oto pazarında ise alıcılar, finansmana ulaşımın daha da zorlaşacağı ve yukarı yönlü fiyat hareketi beklentisi nedeniyle, bayramı beklemeden seçim öncesi alımlarını gerçekleştirdiğinden kısa Nisan ayında satış adetlerinde düşüş gerçekleşti. Buna karşılık piyasadaki 2. el araç satıcılarının beklentisi Kurban Bayramı ve yaza giriş etkisiyle piyasadaki hareketliliğin tekrar artarak satış adetlerinde yükseliş olması yönünde.

1-15 yaş aralığında ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsayan pazar analizine göre, Mart ayında 2. el satışlarında yaşanan %40'lık yükselişin ardından, Nisan ayında B, C, D ve E segmenti 2. el araç satışlarında bir önceki aya göre %22'lik bir düşüş yaşandı. Geçen yılın Nisan ayına kıyasla düşüş %12 seviyesinde gerçekleşti.

Buluyor

Elektrikli araçlarda ise, yeni marka ve modellerin pazara giriş yapması ile birlikte pazar payı yükseliş trendi devam ediyor. 2022 yılında toplam 7.733 adet elektrikli araç satılırken 2023 yılında yaklaşık 10 kat artışla 72.179 adet elektrikli araç satışı gerçekleşti. 2022 yılında %1,3 olan pazar payı da %7,5'a yükseldi.

2023 yılı sonunda toplam elektrikli araç parkının 80.043'e ulaşmasıyla 2. el oto pazarında da elektrikli araçlar fark edilmeye başlandı. Son 1 yıl içindeki fiyat değişimleri incelendiğinde ise ilginç sonuçlar ortaya çıkıyor.

Temmuz-Kasım döneminde hızlı fiyat dalgalanmasıyla %35'e varan değer kaybı Kasım ayında denge bularak, ulaştığı fiyat seviyesini korumaya devam etmektedir. Bu dalgalanmadan TOGG daha az etkilenecek benzer fiyat dengesini bulmuştur.

Hibrit Araç Sahipleri Hem Tasarruf Etti Hem de Euro Bazlı Araç Değerlerini Korumadı!

2023 Temmuz ayından bu yana hibrit, elektrikli ve fosil yakıtlı araçlarda Euro bazlı ortalama değer kaybı sırasıyla %12, %35 ve %5 olarak gerçekleşti. Elektrikli araçlar, menzil ve pil eskime endişeleri nedeniyle döviz bazlı 2. el değerini hibrit ve fosil yakıtlı araçlar kadar koruyamadı. Ancak, son yıllarda elektrikli araç maliyetinin içindeki pil maliyet oranı %57'lerden %20'lere geriledi. Yeni nesil elektrikli araçlarda, pil maliyetlerindeki bu düşüşün değer kaybını olumlu yönde etkilemeye başladığını izlemekte ve iyileşerek devam edeceğini öngörmekteyiz.

2. El Araçta Lüks Modeller Hızlanırken, Ekonomik Modellerde Bekleme Süresi Uzunyor!

Aylık olarak gerçekleştirdiğimiz ikinci el araç satış süreleri analizimizde, B, C, D, segmentlerinde stokta kalma süreleri uzarken, E segmentinde satışların hızlandığı görüldü. B segmentinde 58 günden, 63 güne çıkan stokta kalma süresi, C segmentinde 62 günden 64 güne, D segmentinde 74 günden 76 güne çıkarken, E segmentinde 95 günden 87 güne geriledi.



Evinizin değerini bilen konut sigortası için buRAYa!

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



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Sigorta Sözlü- ğü

Hayatın olağan akışında, yaşadığımız güzellikler kadar tatsız sürprizlerle de karşılaşabiliyoruz. Böyle anlarda devreye bizi risk sonrası maddi ve manevi kayıplara karşı güvence altına alan “sigortalar” giriyor. Sigorta artık günümüz koşullarında bir lüks değil, ihtiyaç haline geldi. Hayatımızın her alanında karşılaşacağımız risklere karşı önlem almak ve küçük primlerle büyük risklerin ekonomik sorumluluklarını azaltmak için sigorta yaptırmamız gerekiyor. Riski yaşamadan sigortamızı yaptırdığımızda içiniz rahat olur. Kayıp vermeden güvencenizi almış olursunuz. Ancak hayatımızda bu kadar önem arz eden sigorta ile ilgili kavramların ne kadarına hakimsiniz?

• Aktüer

Sigorta şirketlerinin istatistiklere ve olasılıklara dayanan hesaplarını matematiksel olarak hesaplayan uzmanlara “aktüer” denir. Aktüerler, özellikler hayat sigortası şirketlerinin tarifelelerini, risk primlerini ve rezervlerini matematik hesaplarla tespit ederler ve teknik bilançolarını hazırlarlar. Ayrıca hayat-dışı branşlarda, emekli sandıklarında ve mali yatırım kuruluşlarında da Aktüerler çalışmaktadır.

• Mücbir Sebep

İnsan iradesi, gücü ve müdahalesiyle önüne geçilemeyen, deprem, yıldırım, kasırga gibi doğal afetler mücbir sebep olarak adlandırılmaktadır ve sorumluluk hukuku açısından önem taşımaktadır.

• Teminat Belgesi

Sigorta şirketi tarafından düzenlenen ve teminatın varlığının delili olarak kabul edilen geçici bir belgedir. Sigorta poliçesinin zaman veya herhangi bir başka nedenle teminatın hesaplandığı sırada hazırlanamaması durumunda, geçici nitelikte hazırlanan Teminat Belgesi sigorta poliçesinin işlevini görmektedir. Teminat Belgesinin yürürlükte olduğu sırada bir hasar meydana gelmesi durumunda, yasal durum açısından sigorta poliçesi ile aralarında herhangi bir fark yoktur.

• Teminat

Sigorta şirketleri, sigorta sözleşmelerinden doğan taahhütlerine karşılık olmak üzere sigorta primleri ile orantılı olarak teminat göstermekle yükümlüdür. Teminatlar ancak tesis edilmiş oldukları branşın sigortalılarının alacakları için kullanılır ve ancak yasal olarak kabul edilmiş değerlere yatırılabilir. Taşınabilir değer karşılıkları Hazine Müsteşarlığı’nın gösterdiği bankalarda Müsteşarlık adına bloke edilir.

1936' dan beri...



Ayrıntılı bilgi; www.ankarasigorta.com.tr
444 19 36

f i y in X
Ankara Sigorta

KASİDER ve BİMTES'den Yangın Sigortalarında Etkin Hasar Yönetimi Eğitim Programı



KASİDER & Kadın Sigortacılar Derneğinin BİMTES sponsorluğunda düzenlemiş olduğu Yangın Sigortalarında Etkin Hasar Yönetimi Eğitim serisi sigorta sektörünün duayen hasar yöneticilerinin vermiş olduğu kıymetli eğitim ile son buldu. TSEV de yapılacak sınav sonrasında katılımcılara sertifikaları Sigorta Haftasında dağıtılıyor olacaktır.

Bu eğitim serisinde bugüne kadar benzeri çok yapılmamış bir şekilde, yangın sigortalarına ait tüm konular 360° ele alınmaya çalışıldı. Türk Ticaret Kanunu & Genel Şartlar ilgili bölümleri, yangın restorasyonlarında dikkat edilmesi gereken tüm hususlar, Türkiye'de bir ilk ve tek olan ve yangın hasarlarında hasar mahalline götürülerek önemli bir fark yaratan ve büyük katma değer sağlayan gezici tır laboratuvarının Hendek'te ziyaret edilmesi ve burada canlı örnekler ile saha eğitimi alınması, bugüne kadar yapılan büyük restorasyon hasarlarının incelenmesi ve Allianz Teknik içerisinde yer alan deprem ve yangın simülasyon merkezinin kıymetli hocalar eşliğinde anlatımı ve saha uzmanlarından sahada dikkat edilmesi gereken hususlar gibi bir çok konu, alanında bilirkşi seviyesinde olan eğitmenler tarafından eğitimcilere aktarıldı. Eğitimin son günü gerçekten yıldızlar geçidi tabir edilecek bir şekilde organize edilmiş olan bir eğitimle taçlandırıldı. KASİDER Başkan Sema Tüfekçiler; "Eğitime katılan tüm eğitmenlerimize bizlere aktardıkları tecrübe ve deneyimleri için çok teşekkürlerimizi sunuyoruz tüm katılımcılarımız adına. Sektörde eğitime verdiğimiz önem kıymetli sponsorlarımız ile hayata geçiriliyor. Bu eğitimde bize maddi ve manevi tüm desteklerini sunan BİMTES ve Sayın Cemil Işıklı'ya özel teşekkürlerimizi Derneğim adına sunmak isterim." dedi.



Trafik sigortasında Haziran ayı azami prim artış oranı yüzde 3,25 oldu

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), zorunlu trafik sigortasında haziran ayında uygulanacak azami prim artışını yüzde 3,25 olarak belirledi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortası (zorunlu trafik sigortası) primlerinin artış oranını açıkladığı genelgeyi yayımladı.

Genelgede "Madde 1-14/07/2007 tarih 26582 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında tarife uygulama esasları hakkında yönetmeliğin geçici 11. maddesinin 2. fıkrası uyarınca 2024 yılı mayıs ayında araç grubu ve kullanım türüne göre uygulanan azami primler, 2024 yılı haziran ayı için yüzde 3,25 artırılarak uygulanır" ifadesine yer verildi.

SEDDK, 1 Mayıs itibarıyla hasar maliyet endeksi uygulamasını devreye aldı.

Zorunlu trafik sigortasında prim artışı, her ay endeksi oluşturulan asgari ücret, yedek parça, bakım-onarım ve motorlu araçlardaki fiyat değişimleri dikkate alınarak hesaplanıyor.

Hasar Odaklı **Çözümler Sağlıyoruz!**

Hasarlı araçları henüz çekiciye yüklemeden fotoğraflayıp, **yapay zeka** destekli yazılımımız "**TurApp**" ile analiz ederek müşterilerimizin hasar süreçlerine katkı sağlıyoruz.



- + Hızlı ön ekspertiz imkanı
- + Araç ve donanım bilgisinin şasi sorgulama ile doğru şekilde tespiti
- + Yedek parça sürecinin hızlandırılması
- + Doğru muallak hasar rakamının tespiti
- + Efektif eksper atamasının yapılması
- + Zaman optimizasyonu
- + Maliyet tasarrufu
- + Suistimallerin önlenmesi



www.turassist.com

 | **turassist**

Türkiye Sigorta'nın "Sağlık" reklam filmi yayında...

Türkiye Sigorta'nın "Sağlık" temalı yeni reklam filmi yayına girdi. "Eğer koskoca bir ülkenin adını taşıyorsan, sorumluluğun büyük. Hele ki mesele sağlıksa..." mesajıyla başlayan reklam filmi ay yıldızlı bayrağımızın dalgalanması eşliğinde, "Adında Türkiye varsa ve konu sağlık sigortasıysa, milyonlara güvence olacaksın" diyerek, Türkiye Sigorta'nın gücünü vurguluyor.



Yaşamın her alanında ve ülkenin her yerinde sigortalılarının yanında olan Türkiye Sigorta, hayata değer katmaya devam ediyor. Sağlık sigortasının önemini ve kapsamını vurgulayan "Sağlık" temalı yeni reklam filmiyle Türkiye Sigorta, ülkenin doğusundan batısına kadar herkesin sağlık hizmetlerine kolayca erişebilmesine destek olduğuna dikkat çekiyor.

Reklam filmi; Türkiye Sigorta'nın sağlık sigortaları alanındaki geniş ürün yelpazesini anlatıyor. Her yaş grubu için ihtiyaçları doğrultusunda ve kendi dinamiklerine göre oluşturulan sağlık paketleri ile sigortalılarının yanında olduğunun altını çiziyor. Geniş teminat yapısına da vurgu yapan reklam filmi, yeni bebek sahibi olacak bir çiftin doğum heyecanından başlayarak, yaşamın farklı yaş döngülerine özel sağlık sigortası ürünlerinin anlatılmasıyla devam ediyor. Reklam filminde şirket ayrıca kalp krizi gibi ani rahatsızlıkların da kapsamları güvencesinde olduğunu belirtiyor.

"Yer, mekân ayırt etmeye hakkın yok, memleketin her yanı sana bir... Kimsenin gitmediği yerlere gidip, insanlara senin yanımdayım demen gerekir" mesajını veren reklam filminin finalinde ise "Adında Türkiye varsa konu da sağlık sigortasıysa... Öyle yüzlere binlere değil, milyonlara güvence olacaksın. Bütün bu gücü nereden mi buluyorsunuz diyeceksiniz? Türkiye Sigorta. Gücü, adında" sloganıyla Türkiye Sigorta'nın gücü vurgulanıyor.



AXA SİGORTA

AXA, 2024 yılı Zihin Sağlığı ve Esenlik Araştırması'na göre; İnsanların stres ve kaygı oranları her geçen yıl artış gösteriyor!

AXA Grubu'nun 16 ülkede 18-74 yaş arası 30 bin kişiyle gerçekleştirdiği araştırmalar sonucu bireylerin zihin sağlığını etkileyen faktörleri ortaya koyduğu Zihin Sağlığı ve Esenlik Araştırması'nı yayınladı.

Araştırma bulgularına göre; artık dünyadaki insanların dörtte birinden azı kendini "iyi hissederken" (bu oran %1 düşüşle %24'e indi), ancak üçte biri "idare ediyor" (bu oran %35'ten %33'e düştü). Bu rakamlar geçen yıl zihin sağlığı alanında kaydedilen gelişimi tersine çevirmiş durumda. Rapora göre günümüzde tüm dünyada insanlar; artan enflasyon, ekonomik zorluklarla mücadele, iklim değişikliğine ilişkin endişeler ve jeopolitik gerilimler gibi bir dizi makro sorunla karşı karşıya. Bu da bireysel düzeyde, 2024 Zihin Sağlığı Endeksi'nin finansal kaygılar ve yalnızlık gibi eksenler etrafında yoğunlaştığını gösteriyor.

Stres, kaygı ve depresyon yaşayan kadınların sayısı geçtiğimiz yıla göre artış gösterdi...

AXA Zihin Sağlığı Araştırması, kadınların genellikle kendilerini kabullenmede zorluk yaşadığını, bunun da onların beden imajı ve cinsiyet ayrımcılığı gibi zihin sağlığını bozan tutumlardan etkilenmeye açık olabileceklerini ortaya çıkarıyor. Araştırma, evdeki işlerin adaletsiz bir şekilde bölünmesiyle kadınların rahatlatma, sağlıklı beslenme, egzersiz veya sosyal etkileşim yoluyla zihin sağlıklarını yönetmeleri için ihtiyaç duydukları zamanın azaldığına dikkat çekiyor.

Gençler teknoloji bağımlılığı, sosyal medya, beden imajı ve geleceğin belirsizliğinden kaygı duyuyor...

AXA Zihin Sağlığı Araştırması, gençlerin duygusal esenliklerinin kötüleşmesiyle yaş grupları arasındaki farkın açılmaya devam ettiğini gösteriyor. COVID-19'un üzerinden iki yıl geçmesine rağmen durum iyileşmeye başlamadı; bu durum küresel bir pandeminin olmadığı bir ortamda da gençlerin zihin sağlığı sorunlarının büyüyen bir endişe kaynağı olduğunu düşündürüyor. Gençlerin tedaviye erişimini engelleyen en yaygın nedenler arasında ise ötekileştirme korkusu, tedavi maliyeti ve gizlilikle ilgili endişeler yer alıyor.

RS Otomotiv Grubu

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

RS Servis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPEKTİZ

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

RS Assurance

360° GÜVENCE
ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

MET teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

OtoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

CARSHINE

PROFESYONEL
DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

GARANTİLİ
OTO SERVİSİ

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

www.garantiliotoservis.com



f @ in | rsotomotivgrubu

www.rsotomotivgrubu.com

0850 777 40 77

ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!



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

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

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.