"SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ"

# SİGORTA LIFE®/40

OCAK 2024 • sigortalifedergi.com • 50 TL

# REKABET ARTIYOR!

9 772717 942003

You
Locally
~~Risk,~~

We
Globally
Value

türk reasürans

SİGORTA LIFE®

# SATIŞ KANALLARIMIZ!

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

# Hoş Geldin 2024

Değerli Sigorta Life Dergi okuyucuları; yepyeni bir sayı ile karşınızdayız. Yeni yılın ilk sayısında diliyoruz ki hem sektör hem ülkemiz hem de dünyamız için keyifli, sağlıklı, huzurlu, bereketli ve bol kazançlı bir yıl olur. Değerli okuyucularımız; bu sayımızda da Sigorta ve BES sektörüne dair keyifli bir dergiyi hazırladık ve sizlere sunduk. Bugüne kadar olduğu gibi elinizde tuttuğunuz bu dergimizde; röportajlar, haberler, sektör bilgileri ve birbirinden keyifli içeriklerimiz yer alıyor. Hem bir iletişimci hem reklamcı hem de bir dergi sahibi olduğumuz için takdir edersiniz ki haftanın hemen hemen her günü bir markayı ve o markanın üst yöneticilerini ziyaret etme imkanı buluyoruz. Bu ziyaretlerin bir kısmını ekibimle gerçekleştiriyorum, bir kısmında da kendim oluyorum. Elbette bu marka ziyaretlerinde sadece sigorta ve BES markaları yok... Birçok farklı sektörden de firmayı ziyaret ediyorum. Geçenlerde bir şeyi fark ettim; sigorta şirketleri ve yöneticileri çok bilgili, tecrübeli vs birçok özelliği beraberinde taşıyorlar; lakin her marka için demeyeyim ama genelde markalar soğuklar. Yani demem o ki markaların kendi içlerindeki iletişim tarzlarını bilemem; ama dışa dönük durumlarda enerjileri yüksek ve renkli değil...Belki hep sayılardan ya da hep bir matematikten olsa gerek bir elin parmaklarını geçmeyecek kadar marka hariç; genelde ofisler ve tarzlar soğuk.

Bunun müşteriye de bu şekilde yansıdığını düşünenlerdenim. Ekip içi sinerjinin ve heyecanın, iletişim modelinde başarılı sonuçlar çıkaracağına inanan ve öyle bir çalışma modeli seçenlerdenim. Hele bazı markalar var, ben bile iletişim kuramıyorum, genel müdürleri kim onu bile bilmiyorum. Bazı marka toplantılarını yaparken ekipten geri bildirimler alınca şaşırıyorum.

''Mailimize dönmedi, okudu ama cevap yazmadı, mesaj attık ama görmedi, aradık ama açmadı...'' vs. Yani iletişimin bu denli önemli olduğu dünyada bu tarz iletişim beceriksizlikleri bence sektörümüze hiç yakışmıyor. Tabi bu noktada herkesin bakış açısı farklı, saygı duymak gerekiyor. Ama benim bile ulaşamadığım bir markaya sorun yaşayan bir müşteri ya da bir acente nasıl ulaşacak? Hem millete ''sigorta yaptırın'' diyoruz, anlatıyoruz, ediyoruz; sonra o millet size ulaşamasın ...Paradoks

Yeni yılın ilk sayısı herkes için keyifle okunsun inşallah.

Bu yıl da bizimle olan tüm okurlarımız ve paydaşlarımıza iyi yıllar dileriz.

Şubat'ta görüşmek üzere...

Sevgiler

**İsmail Öztürk**
Kurucu
ismail@santramarketing.com

# İçin-deki-ler


**8**
HABER | Anadolu Sigorta'nın Düzenlediği Hackathon'un Kazananları Belli Oldu

**10**
HABER | Zorunlu Deprem Sigortası Teminat Limiti 1 Milyon 272 Bin TL'ye Çıkartılarak, Teminatlar Aylık Üretici Fiyat Endeksine Bağlandı

**12**
HABER | Anadolu Sigorta, Sürdürülebilirlik İletişimi Politikası'nı Yayımladı

**14-15-16**
HABER | "AgeSA, Hayat Sigortacılığında yüzde 95, BES'te yüzde 86 Büyüdü"

**18-19-20**
HABER | AXA Sigorta, Brand & Sport Summit'te 'Sihir Yok Takım Var' dedi

**22-23-24**
HABER | 2024 Yılında da İstikrarlı Büyümemizi Sürdüreceğiz

**26-27**
RAPOR | Araç Yenileyenler Takasta Umduğu Fiyatı Bulamadı

**28**
DUYURU | "Sigorta Şirketlerimiz, İptal Edilen Poliçeleri Yeniliyor"

**30-31**
HABER | BNP Paribas Cardif, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı anısına 5 bin fidanı TEMA Vakfı aracılığıyla toprakla buluşturuyor.

**32-33**
HABER | HDI Fibaemeklilik'ten 2023'te sektör ortalamasının üzerinde büyüme

**34**
DUYURU | DASK'dan basın duyurusu

**36-37**
HABER | "BES 20. yılında 700 milyar TL fon büyüklüğünü aştı."

**38**
DUYURU | SEDDK, KOBİ'lere destek olmaya devam ediyor

**40-41**
HABER | "Önce Onarım" Dedi Ülke Ekonomisine 1,5 Milyar TL Tasarruf Sağladı!

**42-43**
HABER | "Hem sigorta primleri hem de teminat limitleri artacak"

**44**
HABER | DASK'tan Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması

**46-47**
HABER | TARSİM'de prim fiyatları indi, kapsam genişledi

**48-49**
HABER | Ray Sigorta 2024'e Çok Güçlü Giriyor!

**50**
HABER | QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda Büyümeye Devam Ediyor

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

**ISSN**
2717-9427

**İmtiyaz Sahibi**
İsmail Öztürk

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**
Gökçen Kuşçu

**Grafik Tasarım**
Üveys Altun

**Reklam ve İletişim Direktörü**
Gamze Özkan

**Hukuk Danışmanı**
Av. Enes Balık

**Yayın Danışmanı**
Mesut Samuk

**Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi**
Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8
D: 38 Nilüfer / BURSA

**Baskı Yeri**
Rekvizyon Matbaa San.Tic.Ltd.Şti.

**Abonelik**
iletisim@sigortalifedergi.com

**İletişim**
0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43
iletisim@sigortalifedergi.com
sigortalifedergi.com

| sigortalifedergi

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

**sigortalifedergi.com**

**52-53**
HABER | Türkiye Sigorta'dan sektörün aylık en yüksek prim üretimi

**54-55-56**
HABER | 21'inci Quick Sigorta Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması

**58-59**
BİLDİRİ | Riskini yöneten sanayici kazançlı çıkacak

**60-61**
HABER | Quick Sigorta'nın kredi notu yükseldi

**62**
HABER | Asgari ücret ilave yük getirecek

**65-65**
HABER | DASK'lı konut sayısı arttı, kasko yüzde 8'de kaldı

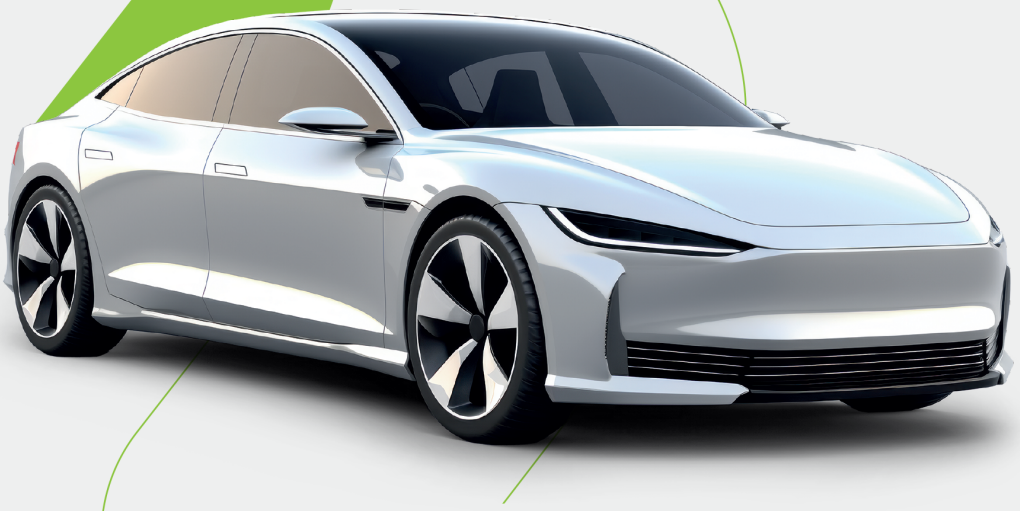
**66-67-68-69-70**
YILBAŞI | Mutlu Yıllar Dileriz

**72-73-74-75**
HABER | Şişli'de Bina Tamamlama Sigortası ile Sigortalı Kentsel Dönüşüm Başlıyor!

**76-78-80**
KISA KISA | Sektörden Kısa Kısa

EKONOMİK, PRATİK, TAM SENLİK

# YOLCULUK BAŞLADI!



**QCar ile yepyeni bir araç kiralama deneyimi başladı!**

QCAR, mobilite ihtiyaçlarınız için günlük, aylık ve kurumsal kiralama hizmetleriyle "Ekonomik, Pratik, Tam Senlik" bir çözüm sunuyor.

QCAR.COM.TR

QCAR MOBİLİTE

# Anadolu Sigorta'nın Düzenlediği Hackathon'un Kazananları Belli Oldu

Yedi yıldır düzenlediği Hackathon etkinliği ile yenilikçi ürün ve fikirleri destekleyen Anadolu Sigorta, bu yıl da müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak projeleri ödüllendirdi. 1-17 Aralık tarihleri arasında hibrit olarak düzenlenen etkinliğe 146 ekip başvurdu ve ön eleme sonucu toplam 56 takım katılım hakkı kazandı, finalde ise 11 takım sunum yaptı.

Bu yılki etkinlikte geleceğin sigortacılığını belirlemek üzere yazılımcılar, tasarımcılar ve geliştiriciler bir araya gelirken dereceye giren ilk 2 proje toplam 50 bin TL'lik Pazarama hediye çeki ile ödüllendirildi. Ayrıca tüm katılımcılara da Coderspace hediye kiti verildi.

Birinciliği kazanan Viki, müşteri şikayeti sitelerine gelen şikayetleri sınıflandıran bir sistem geliştiren projesi ile 30 bin TL'lik hediye çekine layık görüldü. Blocksure ise Blokchain teknolojisinden faydalanarak sadık müşterilerin Token kullanımıyla özel fırsatlardan yararlanabilmesini hedefleyen "Müşteri Sadakat Programı" projesi ikinciliğiyle 20 bin TL'lik hediye çeki ödülünü kazandı.

## Fatih Gören

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

**Anadolu Sigorta'nın bu yıl yedincisini düzenlediği 1-17 Aralık tarihlerindeki Hackathon etkinliği, 56 takımın katılımıyla gerçekleşti. Hackathon'da ilk ikiye giren projeler, toplam 50 bin TL'lik Pazarama hediye çeki ödülü kazandı. Viki Grubu "AS'lı Robot ve Müşteri Şikayetlerinin Yönetilmesi" projesiyle birinci olurken Blocksure Grubu Blockchain teknolojisi kullanarak "Müşteri Sadakat Programı" projesiyle ikinci oldu.**

### *"Gençler taze fikirleri ile geleceğin sigortacılık anlayışını belirliyorlar"*

Bu yıl da Hackathon'a gençlerin yoğun ilgi gösterdiğini belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, artık geleneksel hale gelen Hackathon sayesinde gençlere sigortacılık dünyasında söz hakkı verme şansı bulduklarını aktardı. Gören "Anadolu Sigorta olarak gençlerin sigorta sektöründe farkındalıklarının artmasına ve ilgi alanlarına yönelik kendilerini geliştirmelerine destek olmaya önem veriyoruz. Hackathon etkinliklerimiz de bu iki başlığı bir arada ele alabilmemize imkan sağlıyor. Dijitalleşme alanındaki yatırımlarımızı gençlerle buluştuğumuz Hackathon ile güçlendirerek sektörümüzde değişen müşteri beklentilerini karşılamak için öncü bir rol üstleniyoruz. Hackathon etkinliğimizde bir kere daha gördük ki gençler çok yaratıcı ve taze fikirleri ile geleceğin sigortacılık anlayışını belirliyorlar. Başvuruda bulunan ekiplerin, mentörlerimizin de katkısıyla farkındalık seviyelerinin ve bilgi düzeylerinin arttığını görmek memnuniyet verici. Biz de bir asra yaklaşan köklü şirketimizi, dinamik yaklaşımımız, dijitalleşme alanındaki yetkinliklerimiz ve gençlerin heyecan verici projeleri sayesinde geleceğe taşıyacağız. Tüm katılımcıları tebrik ediyor, kazananların başarılarının devam etmesini diliyorum" dedi.

SİGORTALIFE®

# SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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

# Zorunlu Deprem Sigortası Teminat Limiti 1 Milyon 272 Bin TL'ye Çıkartılarak, Teminatlar Aylık Üretici Fiyat Endeksine Bağlandı

**Zorunlu Deprem Sigortası azami teminat tutarı 1 Ocak'tan itibaren geçerli olmak üzere iki katına çıkartılarak, 1 milyon 272 bin TL'ye yükseltilmiştir. Yapılan düzenleme ile sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedelleri de hem betonarme hem diğer konutlar için iki katına çıkartılmış olup, Şubat ayından itibaren ise her ay Üretici Fiyat Endeksi'ne göre artırılacaktır.**

Bu çerçevede, sigorta ve inşaat sektörlerindeki değişen koşullara ve yeniden yapım maliyetlerine göre sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedelleri yeniden tespit edilmiştir. Bununla uyumlu olarak azami teminat tutarı da güncellenmiş, azami teminat tutarı 640.000 TL'den 1.272.000 TL'ye yükseltilmiştir. Sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedeli betonarme konutlar için 3.016 TL'den 6.000 TL'ye, diğer konutlar için 2.080 TL'den 4.000 TL'ye çıkartılmıştır.

Aralık ayında kurumumuz tarafından yapılan düzenleme ile birlikte, Zorunlu Trafik Sigortası primlerinin 2024 yılı Mayıs ayından itibaren hasar maliyet endeksine göre güncellenmesine yönelik düzenleme yapılmıştı. Kurum olarak şimdi de Zorunlu Deprem Sigortası'nda değişen ekonomik koşullar nedeniyle hak sahiplerinin menfaatlerinin korunması amacıyla primlerin ve teminatların aylık olarak enflasyonla güncellenmesi sağlanarak, primlerin ve teminatların yıl içerisinde değer kaybetmesi önlenmiş, tarife oranları da güncellenmiştir.

Ülkemizde Zorunlu Deprem Sigortası poliçe sayısı 2023 yılında 11,7 milyona (%59 sigortalılık oranı) ulaşmış olup, 6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinde bugüne kadar zorunlu deprem sigortası kapsamında sigortalılara yaklaşık 35 milyar TL ödeme gerçekleştirilmiştir. Yeni tarife düzenlemesi ile, kurumumuz sigortalıları deprem nedeniyle yaşanabilecek zor günlerde daha da güçlü bir şekilde desteklemeye devam edecektir.

# Aklımız Hep Sizde!

## Cep Telefonunuz Gulf Güvencesinde!

Elimizden düşmeyen telefonlar bir gün düşerse diye
Gigit Cep Telefonu Sigortası ile **aklımız hep sizde.**
Hırsızlıktan ekran kırılmasına, sıvı temasından yüksek voltaj hasarına kadar
pek çok durumda cep telefonunuz Gulf Sigorta güvencesinde!

QR kodu okutarak uygulamamızı indirebilirsiniz.

gulfsigorta.com.tr

GULF SİGORTA GIG TURKEY

# Berna Semiz Ergüntan

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü

# *Anadolu Sigorta, Sürdürülebilirlik İletişimi Politikası'nı Yayımladı*

**Anadolu Sigorta, Sürdürülebilirlik İletişimi Politikası'nda sürdürülebilirliği iletişim stratejisine entegre ederek bu alandaki faaliyetlerini tüm paydaşlarına duyurdu.**

Sürdürülebilirlik bakış açısını çevresel, sosyal ve yönetimsel alanlarda bütüncül şekilde kurgulayarak şirket stratejisinin kalbine yerleştiren Anadolu Sigorta, iletişim alanındaki yaklaşımını tanımlamak, faaliyetlerine yön vermek ve paydaşlarını bilgilendirmek amacıyla "Sürdürülebilirlik İletişimi Politikası"nı yayımladı.

Sürdürülebilirliği, büyüme ve inovasyon için bir fırsat olarak gören Anadolu Sigorta, sürdürülebilirliği ürün geliştirmeden satın almaya, sosyal sorumluluk projelerinden insan kaynakları ve iletişim uygulamalarına kadar uzanan tüm faaliyetlerine entegre ediyor.

Anadolu Sigorta, sigorta sektöründe bu politikayı yayımlayan ilk şirket olarak, tüm çalışanlarını ve şirket dışı dahil paydaşlarını şirketin sürdürülebilirlik iletişimi hedefleri ve uygulamaları hakkında şeffaf şekilde bilgilendirmeyi amaçlıyor.

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan: "Ülkemizin en köklü şirketlerinden biri olarak, sigortacılık sektöründe tüm faaliyet alanlarımızda sürdürülebilir kalkınmaya katma değer yaratma bakış açısını benimsiyoruz. Geliştirdiğimiz yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap verirken ülkemizin ekonomik ve sosyal refahı bizim için büyük önem taşıyor. Sürdürülebilirlik konusundaki ilkelerimizi ve yönümüzü gösteren politikalarımıza bir yenisini daha eklemenin gururunu yaşıyoruz. Tüm iletişim çalışmalarımızı BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları, BM Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin 10 ilkesi ve BM Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin 7 ilkesine katkı sağlamak hedefiyle gerçekleştireceğiz. Etik ve insani değerlere önem veren, şeffaflığı önceliklendiren bir şirket olarak, ekosistemimiz ile birlikte gelişmeye inanıyoruz. Şirketimizin Sürdürülebilirlik İletişimi Politikası'nda prensiplerimizi, uygulamalarımızı ve taahhütlerimizi paylaşıyoruz ve iletişim alanında çalışan herkesin bu yönde ilerlemesini ümit ediyoruz" dedi.

# 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.*

TÜRK NİPPON SİGORTA

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

*AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca:*

# "AgeSA, Hayat Sigortacılığında yüzde 95, BES'te yüzde 86 Büyüdü"

**2023'ün hem Türkiye hem dünya için zor bir yıl olduğunu belirten AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin zor zamanlar için bir kalkan etkisi oluşturduğuna dikkat çekti. BES'in bir tasarruf ve yatırım aracı olarak son 5 yılda enflasyonun üzerinde yaklaşık %200 reel getiri sağladığını, güçlenen bir ülke ekonomisi için BES'in en önemli araçlardan biri olduğunun altını çizdi.**

Kuruca AgeSA'nın 2023 yılında gönüllü BES'te fon büyüklüğüne göre sektör lideri olduğunu belirtti. AgeSA'nın Hayat Sigortası branşındaki büyümesini sektörün üzerinde sürdürdüğüne dikkat çekti. Eylül 2023 itibarıyla, Hayat Sigortacılığı prim üretimini %95 büyüme ile 41.4 milyar TL'ye, bireysel emeklilik fonlarının ise Ekim sonu itibarıyla %86 büyüme ile 633 milyar TL'ye ulaştığının altını çizen Kuruca, hayat ve ferdi kaza üretiminde 5.2 milyar TL prim üretimi gerçekleştirerek sektör ortalamasının üzerinde büyüdüklerini açıkladı. AgeSA, 2024 yılında BES ve Hayat Sigortası branşlarındaki liderliğini güçlendirerek devam etmeyi hedefliyor.

Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, başarılı bir yılı daha geride bırakmanın gururunu yaşıyor. Şirketin yıl boyunca elde ettiği başarıları ve gelecek planlarını paylaşan AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, AgeSA'nın finansal performans, stratejik hedefler ve sürdürülebilirlik konularında kapsamlı bir değerlendirme yaptı. 2023 yılının yaşanan doğal afetler, ekonomik dalgalanmalar ve savaşlar nedeniyle herkes için zor bir yıl olduğunu belirten Kuruca, tüm bu sorunlara rağmen sektörün ve AgeSA'nın yılı büyümeyle kapatacağına dikkat çekti.

### *BES'te hedef GSMH'nın %10'u*

Ülke ekonomisinin güçlenmesi için tasarrufa ihtiyaç olduğunu belirten Kuruca, finansman açısından BES'in en önemli yatırım aracı olduğunu belirtti. Bireysel Emeklilik Sistemi her yıl büyümeye devam etse de ülkemizin BES potansiyelinin GSMH'ın %10'una ulaşması için reel olarak yaklaşık 6 kat büyüme kaydetmesi gerektiğini vurguladı. BES'te yeni katılımcıların kazandırılmasının yanı sıra, mevcut katılımcılarının da tasarruf miktarını artırması gerektiğini söyledi.

### *BES 20 yıldır ülke ekonomisine katkısını sürdürüyor*

Bu yıl; bireylerin tasarruf bilincinin artırılması, yatırıma yönlendirilen tasarruflarıyla bir birikim oluşturmaları ve emeklilikte gelir elde etmeleri için hayata geçirilen Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ülkemizdeki 20 yılı geride bıraktığına dikkat çeken Kuruca, sözlerine şöyle devam etti. "20 yıl boyunca BES, gösterdiği hızlı büyüme ve ulaştığı fon performansıyla hem güvenilir hem de verimli bir tasarruf ve yatırım yöntemi olduğunu kanıtladı. Yüzde 25'lik devlet katkısının yüzde 30'a çıkarılması ve 18 yaş altının BES'e dâhil edilmesi gibi yeni düzenlemelerin yanı sıra emeklilik fonlarının gösterdiği yüksek ivmeli performans da yıllar içinde hem sisteme olan güveni hem de katılımcı sayısını artırdı. Tüm bu gelişmeler ve bireylerin artan farkındalığıyla birlikte 20 yılda hem Bireysel Emeklilik Sistemi hem sektörümüz çok yol kat etti. Güzel bir büyüme oranı yakaladı. Bunun üzerine daha fazlasını inşa etmemiz lazım. Ülkemizde yatırımları arttırmak istiyorsak bunu sadece yurt dışı kaynaklarla yapmak mümkün değil. Sağlam ekonomi bireysel emeklilik gibi sürdürülebilir uzun vadeli tasarruf yaklaşımından geçiyor. Toplum olarak daha çok tasarruf yapmayı öğrenmeli ve desteklemeliyiz. AgeSA olarak bu yolculuktaki payımız bizi gururlandırıyor. Bizimle birlikte olan herkese "İyi ki" dedirtebilmek hedefiyle, odağımıza hep insanı alarak ülkemizde tasarruf, yatırım ve sigorta bilincinin artması için aralıksız çalışıyoruz."

### *BES 5 yılda yüzde 530 getiri kazandırdı*

Kuruca, tek bir platform üzerinden, birçok yatırım aracına ulaşmayı mümkün kılan Bireysel Emeklilik Yatırım Sistemi özelliğinin giderek önem kazandığını ifade etti ve ekledi. "Uzun vadeli getiri perspektifinden baktığımızda BES, tüm bu süre zarfında birikimleri doğru değerlendirmek ve iyi bir getiri elde etmek için ne kadar güvenilir ve doğru bir araç olduğunu kanıtladı. Örnek vermek gerekirse, son 5 senelik getirilerde sektör ortalamasını baz aldığımızda BES'in yüzde 530'luk bir getirisi olmuş. Bu dönemde enflasyon oranı ise yüzde 330. Yani BES, 5 sene içinde enflasyon üzerinde yüzde 200'lük bir reel getiri kazandırmış. BES uzun vadede enflasyonun üzerinde yarattığı değer ile öne çıkarken ekonominin kalkınması için de çok önemli bir kaynak oluşturuyor" dedi.

### *2024 yılında da BES ve Hayat Sigortası alanında lider konumumuzu daha da güçlendireceğiz*

Eylül 2023 itibarıyla, hayat sigortacılığı prim üretiminin %95 büyüme ile 41.4 milyar TL'ye, bireysel emeklilik fonlarının ise Ekim sonu itibarıyla %86 büyüme ile 633 milyar TL'ye ulaştığının altını çizen Kuruca, AgeSA'nın hem hayat sigortası hem de bireysel emeklilik alanındaki en büyük şirket olduğunu belirtti. 2024 yılı hedefleri doğrultusunda büyümeye devam edeceklerine dikkat çeken AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, "2024 yılı için en büyük hedefimiz müşterilerimize verdiğimiz vaat ve sözlerin arkasında durarak onlara en iyi hizmeti sunmak. AgeSA'nın 4.2 milyona yakın müşteri, 1838 çalışan ve 293 acenteyle sektördeki konumuna dikkat çeken Kuruca, "Yılın üçüncü çeyreğinde de gönüllü BES'te fon büyüklüğüne, Hayat Sigortası pazarında ise prim üretimine göre özel sektör şirketleri arasında liderliğimizi koruduk. BES'te, Eylül 2023 itibarıyla 122 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. BES ve Hayat teknik kârlılıklarımız ve giderlerde yüksek enflasyonun getirdiği baskılara rağmen mali gelirlerimizde elde ettiğimiz büyüme ile net kârda da başarılı ve güçlü sonuçlar yakaladık. Büyüyen ve güçlü kanal yapımız ile birlikte zengin ürün portföyümüzle, hayat branşında sürdürülebilir büyüme gösterdik. Hayat ve ferdi kaza üretiminde 5.2 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdik ve sektör ortalamasının üzerinde büyümeyi başardık. Serbest Hayat Sigortası alanında da farklı riskleri kapsayan, esnek ve yenilikçi ürünlerimizle pazardaki konumumuzu güçlendiriyoruz. Yeni birikimli Hayat Sigortası ürünümüz Hayata Yatırım Sigortası'nın daha ilk yılında prim üretiminde %30 pazar payına ulaştık" dedi.

### *"BES'te yeni müşteri kazanımına odaklanacağız"*

AgeSA'nın 2024 hedeflerini de paylaşan Kuruca, 2024 yılında çoklu ve farklılaşan dağıtım kanalı modeli ile prim üretimini artırarak liderliklerini pekiştirmek ve güçlü büyümeyi sürdürmek için gerekli stratejilerinin hazır olduğunu anlattı. "BES'te yeni müşteri kazanımına odaklanacak, fon çeşitliliğini artıracağız. Fon danışmanlığı hizmetlerimizi geliştirmeye ve kullanımını yaygınlaştırmaya odaklanacağız" diyen Kuruca, Hayat Sigortası branşında ise potansiyele yönelik ürünler geliştirmeye devam edeceklerini söyledi. Kuruca, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yaşlanan nüfus için yeni çözümler geliştirmeye devam ederken; müşteriye değer yaratacak yeni iş odaklı projeleri hayata geçirmeye, sektörümüzde sürdürülebilirlik uygulamalarını artırmaya odaklanacağız. Türkiye'de sigorta bilincinin artmasına ve sektörün gelişimine öncülük ederken kadrolarımızı genişleterek istihdama da katkıda bulunmayı sürdüreceğiz. AgeSA olarak varlık nedenimiz "işimizin özündeki iyiliği sunmak". Bu varlık nedenini yaşatmak ve sigortaya duyulan güveni pekiştirmek için yatırımlarımızı ve faaliyetlerimizi sürdüreceğiz."

### *"Sektörün en büyük direkt satış kadrosuna sahibiz"*

AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, sadece müşterilerine değil çalışanlarına da "İyi ki" dedirtmeyi hedeflediklerini anlattı. "İnsan kaynağımızın sürekli gelişimine ve mutlu çalışma deneyimine odaklanıyoruz" diyen Kuruca, başta cinsiyet olmak üzere ayrımcılığın her türüne karşı olan İnsan Kaynakları politikaları sayesinde istihdam, ücret ve kariyerde fırsat eşitliği sağladıklarını ifade etti. AgeSA'nın çalışan bağlılık skorunun yüzde 80, genel memnuniyet skorunun ise yüzde 87 olduğuna dikkat çeken Kuruca, Türkiye'nin en iyi şirketlerinin çok üstünde bir noktada olduklarını söyledi.

Sektörün en büyük direkt satış kadrosuna sahip olduklarının altını çizen Kuruca, şöyle devam etti: " Bu kanalı sürekli büyütüyor, ekibimize yeni çalışma arkadaşları ekleyerek yüz yüze hizmetimizi daha da yaygınlaştırmayı amaçlıyoruz. Mevcutta 293 acentemiz bulunuyor, bunların %87'si üretken acente. 2024 yılında acente kanalında mevcut acente üretkenliğimizi artırmayı, daha büyük ölçekli acentelerimizi bünyemize katmayı ve acentemizin olmadığı illerde de acenteler kazanmayı hedefliyoruz. Bize göre hem sürdürülebilir büyümenin anahtarı satış ve satış sonrası süreçleri müşterinin ihtiyaçları doğrultusunda kalite odaklı yönetmek. Sektörün en büyük saha kadrosuna sahip AgeSA olarak tüm bu süreçleri uçtan uca planlıyor ve denetleyerek ilerliyoruz.

## *Yatırımlarınızı riskleri dağıtarak, sepet olarak yapın*

Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde hisse senetleri uzun vadede her zaman değer kazandırdığını belirten Kuruca, "Ülkemizdeki ekonomik dinamiklere baktığımızda yabancı para ağırlıklı yatırımların, altın ve Eurobond'un popüler olduğunu görüyoruz. Uluslararası hisse senetlerine, teknolojiye yatırım yapmak isteyenler için de çeşitli opsiyonlar mevcut. Ayrıca hisse senetleri piyasasında sürdürülebilirlik fonlarına da yatırımların arttığını görüyoruz. Genel anlamda bakarsak, dünyada risk algısı arttıkça altına ve dolar bazlı enstrümanlara yöneliş hareketleniyor. Mesela, hisse senedi yılın ilk ayında çok popülerdi, altın ise durağandı. Son haftalara baktığımızda ise hisse senetlerinde duraksama, altında ise yeniden bir hareketlenme görüyoruz. Burada dikkat çekmek istediğim bir diğer konu da, hisse senedinin en yüksek olduğu noktada çıkıp altına en düşük fiyatla girip en yüksek fiyatta satmak gibi mucizevi beklentiler içine girilmemesi olur. Bu yüzden tasarruflarını değerlendirmek isteyenlere riskleri dağıtmalarını ve tüm enstrümanları kapsayacak şekilde bir sepet yapmalarını öneriyoruz. Deneyimlerimize dayanarak bu formülün doğru sonuçlar verdiğini de görüyoruz" dedi.

## *"Dijitalleşmede sektörde bir ilke imza attık"*

AgeSA'nın veri odaklı şirket olma stratejisi doğrultusunda yaptığı yatırımlarla analitik yetkinliklerini geliştirmeye devam ettiğini söyleyen Kuruca, bu alandaki çalışmalara dair şu bilgileri paylaştı: "AgeSA mobil uygulamamızla 400 binin üzerindeki aktif kullanıcımızın deneyimini her geçen gün daha da iyileştiriyoruz. Veri ve analitik modelleme alanlarında yaptığımız yatırımlarla birlikte hem mevcut altyapımızı güçlendiriyor hem de müşterilerimiz için en doğru yönlendirmeleri sunmamızı sağlayacak şekilde aksiyonlar geliştiriyoruz. Sektörde bir ilk olan ve FonPro çatısı altında her yatırımcı profiline uygun bir seçeneğin yer aldığı yeni hizmet modeliyle BES müşterilerinin fon yönetimi konusunda bilgi seviyeleri ve tercihlerine göre diledikleri modeli seçerek kazançlarını artırabiliyor. FonPro kapsamında müşterilerimize 3 farklı hizmet sunuyoruz: "Tavsiye Al", "Kendin Yönet" ve "Uzmana Bırak"... AgeSA Mobil'i geliştirmeye devam ediyoruz. Kullanıcılar tarafından yüksek puan alan uygulamamızla son yıllarda pek çok ödül de aldık."

## Türkiye Hayat Emeklilik ve Türkiye Sigorta'dan

# hem birikim hem indirim fırsatı!

Türkiye Hayat Emeklilik Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 415 TL* ile birikim yaparken, Türkiye Sigorta'dan Kasko, Konut ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünlerinde %10 indirim avantajını kaçırmayın!

**BES başvurusu için Türkiye Hayat Emeklilik anlaşmalı banka şubelerimize ve acentelerimize bekliyoruz.**

*Temel plan aylık asgari katkı payı tutarıdır.

Detaylı bilgi için QR kodu okutun.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.

# AXA Sigorta, Brand & Sport Summit'te 'Sihir Yok Takım Var' dedi

**AXA Sigorta'nın ana sponsorluğunda "Cumhuriyetimizin 100. Yılın da Türk Sporu ve Markalar" temasıyla 14-15 Aralık'ta ESA Arena'da gerçekleşen Brand & Sport Summit 2023'te, AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken konuşmacı olarak yer aldı. Milliyet Gazetesi Spor Yazarı Senad Ok'un moderatör olarak yer aldığı 'Sihir Yok Takım Var" başlıklı oturumda Ölken ile birlikte AXA Sigorta değerler ortağı Teknik Direktör Hüseyin Eroğlu da yer aldı. AXA oturumda, Ölken ve Eroğlu Türk sporu ve takım olmanın önemi konularıyla ilgili değerlendirmelerde bulundu.**

Türkiye'de 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacıyla Türk sporunu destekleyerek sürdürülebilirliğine katkıda bulunmaya devam ediyor. Marka ve Spor Endüstrisi arasında bir köprü kurarak dünyanın ve ülkemizin en önemli profesyonellerini bir araya getiren Brand & Sport Summit'te AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken ve AXA Sigorta'nın değerler ortağı Teknik Direktör Hüseyin Eroğlu 'Sihir Yok Takım Var" başlıklı oturumda bir araya gelerek görüşlerini paylaştı.

## Sürekli değişen ve gelişen spor dünyası içerisinde yeniliklerin, yeni yaklaşımların ve spor dünyasının değişen yüzünün paylaşıldığı platform olan Brand & Sport Summit'te; AXA Sigorta ve Teknik Direktör Hüseyin Eroğlu'nun değer ortaklığı yapması da yeni yaklaşımlardan biri olarak değerlendirildi.

AXA Sigorta'nın sürdürülebilirlik bakış açısını dile getirerek iş birliğine özel açıklamalarda bulunan AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, şirketlerinin 'Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme' yolculuğunda beslendikleri kaynaklardan birinin de spor olduğunu belirterek takım olmanın önemini vurguladı. Türk toplumunda faaliyet gösteren tüm ticari işletmelere de toplumda spora ilgi duyan tüm bireylere de spor ve markaların nasıl iç içe olabileceğini anlatmaya gayret ettiklerini vurgulayan Ölken, sözlerine şöyle devam etti: "Biz Hüseyin Hoca ile iş birliğimize 'değer ortaklığı' diyoruz. Bu yolda yaptığımız sohbetlerde bir kez daha gördük ki birlikteliğimizin kesiştiği çok nokta var. Bizler kurumsal işletmeler olarak nasıl çalışanlarımızı, hizmetlerimizi, ürünlerimizi geliştiriyorsak ilham aldığımız diğer kaynaklardan biri de spor insanları. Onların takım olma konusunda bizlerden çok daha farklı deneyimleri var. İlham aldığımız ve bu seneki sloganımız olarak belirlediğimiz 'Sihir Yok Takım Var" cümlesi yol arkadaşı olmadan uzun ve zorlu yolların aşılmasının ne kadar güç olduğunu, bizimle aynı değerlere sahip en iyi yol arkadaşımızın ise takım arkadaşlarımız olduğunu en iyi şekilde özetliyor diyebiliriz. Takım içerisinde yer alan çeşitlilik, farklı düşünme biçimleri ve farklı yetenekler işlerin ilerlemesine, gelişim göstermesine katkı sağlar. Bu yolda hocamızdan çok şey öğrendik, öğrenmeye de devam edeceğiz."

Dünyaca ünlü Ted Lasso dizisinden alıntılar yapan Teknik Direktör Hüseyin Eroğlu ise ilham verici liderliğin önemine dikkat çekti. "Yeteneği keşfetmek kadar onu büyütmek de önemli" diyen Eroğlu, "Özveri her şeyin başı, hatta yeteneğin de önünde. Özverili ve yetenekli oyunculardan kurulu bir takım, eninde sonunda kazanır. Başarıya ancak çok çalışarak ulaşılır. Herkesi ortak bir hedefe yöneltebilmek için de ilham verici liderlik gerekir, sihir değil. Hayatı sihirle değiştiremeyiz" dedi. Eroğlu, bireysel performansların takım hedefleri ile birleşmesi gerektiğini de belirterek "Teknik direktörlük kariyerimde sisteme öncelik vererek herkesi sistemin bir parçası yapmayı hedefledim. Üç şampiyonluk, Premier League ve Bundesliga'ya transfer olan gençler, Türk futboluna kazandırılan onlarca yıldız futbolcu, gelişimi esas alan sistemin bir sonucudur" diye konuştu.

Milliyet Gazetesi Spor Yazarı Senad Ok'un moderatör olarak yer aldığı, AXA Sigorta CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken ve Teknik Direktör Hüseyin Eroğlu'nun konuşmacı olarak katıldığı Brand & Sport Summit 2023 'Sihir Yok Takım Var" başlıklı oturumu izlemek için ***linke tıklayabilirsiniz***.

Magdeburger
mutluluğu!
Dünyanın en
önemli varlığını,
sağlığınızı 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

# 2024 Yılında da İstikrarlı Büyümemizi Sürdüreceğiz

**Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu 2023 yılı değerlendirmelerini ve 2024 yılı beklentileri ile ilgili görüşlerini paylaştı.**

Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak, planladığımız yıl sonu hedef ve stratejilerimize ulaştık. 2024 yılında da yeni hedeflerimiz için yolumuza devam edeceğiz" dedi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2023 yılında yaşanan doğal afetler, dünya genelinde yaşanan savaşlar, ekonomik dalgalanmalar sebebi ile zorlu bir yılı geride bıraktık. Sigorta sektörünü ve paydaşlarını direkt olarak etkileyen bu olumsuz faktörler olmasına rağmen 2023 yılında sektör büyümeye devam etti. Türk Nippon Sigorta olarak sene başında belirlediğimiz stratejik hedeflerimize ulaştık. 2024 yılında da dengeli büyüme alışkanlığımızı sürdürmek istiyoruz." şeklinde konuştu.

### *Belli Ürünlere Daha Fazla Odaklanacağımız Bir Yıl Olacak*

2024 yılındaki ürün stratejileriyle ilgili de bilgi veren Dr. E. Baturalp Pamukçu, Kasko ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası tarafında iddiamızı devam ettirmek istiyoruz. 2023 yılında kasko sigortamızı rekabetçi fiyatlarla müşterilerimize sunarak müşterilerimiz için öncelikli tercihler arasında yer almayı hedefliyoruz. Yapmış olduğumuz bu değişikliklerle daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişkenlik gösterirken, sunduğumuz fiyat avantajı ile de ekonomik avantajlar sağlayarak ürün konforumuzu artırmayı hedefliyoruz. 2024 yılında da bu ürünümüzde stratejimizi bu yönde kurgulayacağız. TSS tarafında ise sektörde bir ilki gerçekleştirerek yaş sınırını 59'dan 70 yaşa yükselttik. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu ürünümüzden faydalanabiliyor. Ayrıca ürünümüzde gerçekleştirdiğimiz en önemli değişikliklerden biri de daha önce isteğe bağlı prim karşılığında tercih edilebilen check-up teminatının primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarımıza eklenmesi. Bu hizmeti de standart olarak sunuyoruz. Son olarak yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere mevcut olarak sunduğumuz diş tedavi hizmet içeriğini de genişlettik. Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler de sunmaktayız. Tamamlayıcı Sağlık poliçelerinde belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilmesi, sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2-10 adetli planlar ve tüm bunlara ek olarak her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleri ile daha ekonomik alternatifler sunarak ürünümüzü çeşitlendirdik. Bu şekilde tüm ihtiyaçlara cevap verecek komple bir ürün ortaya çıkardık. 2024 yılında Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndaki bu ürün yapımızla daha fazla kişiye hizmet vermeyi hedefliyoruz. dedi.

2024 yılında ürün anlamında diğer odak noktalarını ise mühendislik ve nakliyat sigortaları alanında büyüme olarak vurgulayan Dr. E.Baturalp Pamukçu bu alanlarada da sunacakları farklı alternatiflerle müşteri tarafında tercih edilen bir yapı oluşturmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.

# ‘Dijitalleşme Güçlü Şekilde Hissediliyor’

Sigorta sektörünün geleceğe dair farklı tahminlere dayalı bir sektör olması sebebi ile yapılan çalışmaların her zaman veri odaklı uygulamalar baz alınarak yürütüldüğünü söyleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Dijitalleşmenin özellikle sigorta sektörü tarafındaki en büyük avantajı, sigortalı adaylarının davranışları ve tercihleri için doğru öngörülerde bulunabilmesi ve ‘sigorta’ kavramının başrol oyuncuları olan sigortalılar tarafında yapılan doğru tespitlerle, ihtiyaca uygun ürün yelpazesinin de doğru şekilde kullanılmasının sağlanması olmaktadır. Sigorta şirketleri, içinde bulunduğumuz dönemde hala operasyonel olarak yoğun bir çalışma şekli ile hizmet vermektedir. Bu tarz operasyonel çalışmaların özellikle manuel olarak yürütülmesi, her zaman riskle karşı karşıya olduğumuzu gösteriyor. Özellikle pandemi sonrası dijital dönüşümün etkileri sektörde güçlü şekilde hissedilmektedir. Türk sigorta sektörünün, dijital dönüşümü en çok önemseyen ve bu konuda en çok yatırımı yapan sektörlerden biri olduğunu söyleyebiliriz. Biz de şirket olarak bu çerçevede 2023 yılında önemli projeler hayata geçirdik. Bu projeleri gerçekleştirirken göz önünde bulundurduğumuz başlıklar müşteri memnuniyeti ve sürdürülebilirlik oldu. Bu kapsamda kâğıt tüketimini azaltmak için gerçekleştirdiğimiz projelerin başında olan “E-Komisyon Gider Belgesi” ile yıllık yaklaşık 129 Kg kâğıt israfının önüne geçmiş olduk. Aynı zamanda yaklaşık 13.000 adet plastik kargo poşetini kullanmayarak gelecek nesillere daha güzel bir dünya bırakmak için bir adım attık. Hem iş süreçlerimizde hem de sosyal medya paylaşımlarımızda çalışanlarımıza ve müşterilerimize vermiş olduğumuz “atacağınız küçük adımlarla sürdürülebilir yaşama katkı sağlamanız mümkün” mottomuzu 2024 yılında da gerçekleştireceğimiz projelerle daha da ileri götürmeyi hedefliyoruz.

Bir diğer adımımız ise sağlık sigortacılığı alanında dijitalleşme. Sağlık sigortaları şirketimizin önem verdiği branşların başında geliyor. Yeni yılla birlikte bu alanda yapacağımız atılımları hızlandırıyoruz. Bunun ilk adımı olarak Affinitybox ile anlaştık. Sağlık Sigortacılığı alanında uçtan uca dijitalleşmeyi sağlayan Healtbox ürününü 2024 yılında şirket sistemimize entegre edeceğiz. Bu ürünün getirdiği otomasyon sayesinde iş gücü kazanımımızın yanı sıra, operasyonel hız, maliyet avantajı ve müşteri memnuniyeti yaratmayı amaçlıyoruz. “şeklinde konuştu.

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

QUICK FiNANS

Kasım 2023

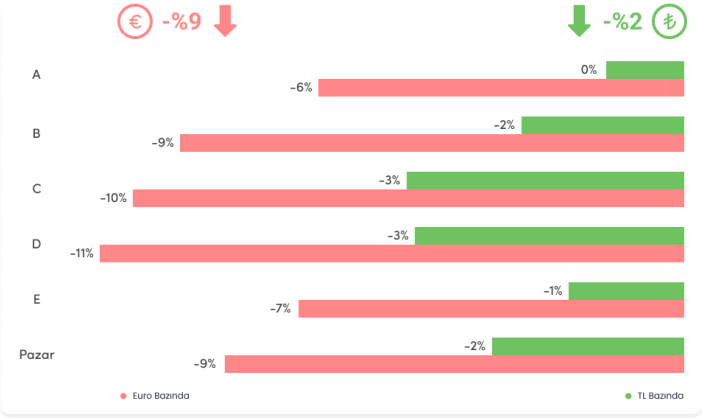
# 2. EL OTO RAPORU

## 2. EL OTODA BİREYSEL MÜŞTERİ FİYAT DÜŞÜRDÜ

2. El araçlarını satmak isteyen bireysel müşteriler Kasım ayında **%32** fiyat düşüşüne gitti.

## 2.EL OTODA FİYATLAR GERİLEMEYE DEVAM EDİYOR

Kasım ayında fiyatlar TL bazında **%2** seviyelerinde gerilerken, euro bazında gerileme **%9**'a ulaştı.



# Araç Yenileyenler Takasta Umduğu Fiyatı Bulamadı

Quick Finans'ın yayınladığı 2. el Oto Raporu'nun 2023 yılı Kasım ayı verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı. SmartIQ iş birliği ile hazırlanan ve ikinci el online satış ve ihale platformlarından elde edilen verilere dayanarak üretilen raporda gerçekleşen satış fiyat ve satış hızı değişimleri değerlendirildi.

### *"0 Km Araç Kampanyaları Müşterileri Cezbederken Takasta Zorlandılar"*

0 km araçlar için distribütör firmaların yaptıkları kampanyalar bireysel müşterileri cezbederken 2. el aracını takasta kullanmak isteyenler bekledikleri fiyata ulaşamadı.

### *"2. el Araçlarını Satmak İsteyen Bireysel Müşteriler Fiyatlarını Düşürdü"*

Aracını yenilemek isteyen bireysel müşteriler takasa 2. el araçlarını vermekte zorlanınca 2. el araçlarında fiyat indirimlerini hızlandırdı.
2. el araç piyasasında araç bolluğu artarken düşen fiyatlar satışların belli bir seviyenin altına inmesini önledi.

### *"2. el Otoda Fiyat Gerilemesine Rağmen Satışta Kalma Süresi Uzamaya Devam Ediyor"*

Rapora göre, Kasım ayında araç fiyatları bir önceki aya göre Euro bazında %9 gerilerken TL bazında gerileme %2 seviyelerinde seyretti.

Satışta kalma süresi geçen aya göre ortalama 8 gün daha uzayarak 65 günü aştı.

Türkiye Sigorta Birliği

*Türkiye Sigorta Birliği'nden iki şirkete tedbir kararı sonrasında gelinen sürece ilişkin açıklama:*

# *"Sigorta Şirketlerimiz, İptal Edilen Poliçeleri Yeniliyor"*

**Türkiye Sigorta Birliği, Gri Sigorta ve Mellce Sigorta şirketlerinin iptal edilen poliçeleri nedeniyle oluşabilecek sigortalı mağduriyetinin önlenmesi amacıyla; tüm sigorta şirketlerinin pazar payları doğrultusunda sorumluluk alarak bugüne kadar yaklaşık 35 bin sigortalı için yeni kasko poliçesi düzenlendiğini duyurdu.**

Türkiye Sigorta Birliği'nden yapılan açıklamada Yönetim Kurulu'nun 30 Kasım 2023 tarihinde aldığı tavsiye kararı çerçevesinde; Gri Sigorta ve Mellce Sigorta şirketlerinin iptal edilen poliçeleri nedeniyle oluşacak mağduriyetin engellenmesi ve teminatsız kalmamaları için tüm sigorta şirketlerinin büyük bir özveri ile çalıştıklarının memnuniyetle gözlemlendiği belirtildi.

Açıklamada iptal edilen poliçelerinin indirim uygulanarak yeni poliçelere aktarılması konusunda gönüllük esası ile hareket edilmesi prensip kararına rağmen tüm şirketlerin pazar payları ölçüsünde sorumluluk aldıklarına ve tavsiye kararına uyduklarına dikkat çekildi. Bu kapsamda 14 Aralık 2023 akşamı itibariyle yaklaşık 35 bin civarında sigortalı için yeni kasko poliçelerinin düzenlendiği, bir o kadar poliçenin de teklif aşamasında en uygun poliçe ile buluşturulması için çalışmaların devam ettiğinin altı çizildi.

TSB açıklamasında tüm bu süreç içerisinde başta acenteler olmak üzere tüm paydaş ve dağıtım kanallarının söz konusu yenileme işlemine yoğun destek vererek ortak bir çalışma sergilediğine de vurgu yapıldı.

TVF | AXA SİGORTA

Tıpta dijitalleşmeyi sigorta sektörüne taşıyan AXA Sigorta'dan poliçeye dahil edilen dijital muayene cihazı ile hastaneye gitmeden kapsamlı dijital doktor muayenesi ve tedavi olanağı sizinle. Türkiye'nin en kaliteli hastaneleri ve doktorları ile uluslararası standartlarda, her yerden erişilebilir yeni nesil dijital sağlık çözümleri; limitsiz yatarak tedavi ayrıcalıklarıyla!

- Yatarak tedavi
- Dijital ayakta tedavi
- Dijital muayene sonrası ilaç giderleri ve laboratuvar hizmetleri
- İsteğe bağlı dijital check-up
- Ferdi kaza teminatları

**AXA Dijital Sağlık Sigortası ile reçetenizi almak da bir o kadar kolay!**

E-Nabız Entegrasyonu

Online Reçete

Yeni Nesil Sağlık Sigortası **Türkiye'de İLK ve TEK**

**Dijital Ayakta Tedavi Teminatları Dijital Muayene Cihazı**

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile

# Dilediğiniz Zaman, Dilediğiniz Yerde Kapsamlı Doktor Muayenesi

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

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

# BNP Paribas Cardif, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı anısına 5 bin fidanı TEMA Vakfı aracılığıyla toprakla buluşturuyor.

***Bu yıl kuruluşunun 50'nci yıl dönümünü kutlayan BNP Paribas Cardif, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı anısına "Kredi Kartı Koruma Hayat Sigortası" yaptıran müşterileri adına 5 bin adet fidan bağışlıyor.***

Bu yıl 50'inci kuruluş yıl dönümünü kutlayan değişen dünyanın sigortacısı BNP Paribas Cardif, topluma fayda sağlayan sosyal sorumluluk faaliyetlerine bir yenisini daha ekledi. Attığı her adımda "pozitif etki"ye odaklanan şirket, Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100'üncü yılı anısına 5 bin adet fidan bağışlama kararı aldı. BNP Paribas Cardif, "Kredi Kartı Koruma Hayat Sigortası" yaptıran müşterileri adına Sivas Sivrialan'daki TEMA Vakfı Umut Ormanı'nda 5 bin adet fidanı toprakla buluşturacak.

Fidan bağışı gibi topluma fayda sağlayan farklı pek çok sosyal sorumluluk projesinde imzası bulunan BNP Paribas Cardif, kadınlar ve çocuklar başta olmak üzere, toplumsal eşitsizliklerin giderilmesi ve çevreyi koruma odaklı projeler planlamayı sürdürüyor. Deprem bölgesi için yapmış olduğu bağışların yanında "TEV – BNP Paribas Cardif Değişen Dünyanın Burs Fonu" ile deprem bölgesinde yaşayan üniversite öğrencilerinin eğitimine destek olan firma, geçtiğimiz günlerde Bilim Kahramanları Derneği ile iş birliği yaparak 50'ye yakın gönüllüsüyle 500 çocuğu bilim ile buluşturdu. Toplum Gönüllüleri Vakfı, Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı, Acil İhtiyaç Projesi Vakfı, TURMEPA gibi sivil toplum kuruluşlarıyla da ile iş birliği yapan şirket, toplumun dezavantajlı kesimlerine düzenli olarak ulaşmak için Cardif Topluma Fayda Kulübü'nü kurdu. Cardif Topluma Fayda Kulübü ile dezavantajlı kesimlere yönelik birçok sosyal fayda yaratan projeye imza atıyor.

### *"Kredi Kartı Koruma Hayat Sigortası" ile kredi kartı borçları güvence altında!*

BNP Paribas Cardif, Türk Ekonomi Bankası A.Ş. (TEB) iş birliği ile sunduğu yeni çözümü "Kredi-Kartı Koruma Hayat Sigortası" ile bireysel kredi kartı sahiplerinin kart borçlarını güvence altına alıyor. Sigorta kapsamında sunduğu vefat, kaza sonucu tam veya kısmi daimî maluliyet, hastalık sonucu tam ve daimî maluliyet ile istihdam durumuna göre sunulan istem dışı işsizlik, kaza veya hastalık sonucu geçici iş göremezlik, kaza veya hastalık sonucu gündelik hastane teminatları ile risk gerçekleşmesi durumunda poliçe sahiplerinin Türk Ekonomi Bankası'na 30.000 TL'ye kadar olan kredi kartı borçları tek seferde ödeniyor.

### *"Kredi Kartı Koruma Hayat Sigortası"nın avantajları neler?*

BNP Paribas Cardif'in "Kredi Kartı Koruma Hayat Sigortası", kredi kartı borçlarını güvence altına almak isteyenlere, kredi kartı borçlarına göre aylık olarak hesaplanan uygun primlerle ödeme kolaylığı sağlıyor. Aylık primler, sigortalının kullandığı kredi kartının ilgili döneme ait ekstre kesim tarihindeki toplam borç tutarı (ilgili döneme ait ekstre kesim tarihindeki harcama ve ileri vadeli taksitler toplamı), ekstredeki gün sayısı ve günlük prim oranı olan %0,03288 ile çarpılarak hesaplanıyor. Örneğin, 31 günü kapsayan son ekstresindeki toplam borcu 1.000 TL olan bir sigortalının ödeyeceği aylık prim 10,19 TL olarak belirleniyor. Başka bir örnekte, 28 günü kapsayan son ekstresindeki toplam borcu 5.000 TL olan bir sigortalının ödeyeceği aylık prim 46,03 TL olarak hesaplanıyor. Poliçe sahipleri, kart borçlarının olmadığı aylarda ise prim ödemesi gerçekleştirmiyor.

Poliçe sahipleri, birden fazla TEB kredi kartına sahip olmaları durumunda, her bir kredi kartı için ayrı ayrı güvence alabiliyorlar. Ayrıca ödedikleri primleri, aylık brüt ücretlerinin %15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak kaydıyla vergi matrahlarından düşerek ekstra vergi avantajı da sağlayabiliyorlar.

Sigorta konusu riskin gerçekleşmesi durumunda ise kredi kartı borçları poliçe sahibi adına poliçede belirtilen koşullar çerçevesinde TEB'e ödeniyor.

### *Kimler, nasıl faydalanabiliyor?*

18-70 yaş aralığındaki, Türk Ekonomi Bankası'nın özel sektör bordrolu çalışan müşterileri içinde TEB Kredi Kartı sahibi olan herkes BNP Paribas Cardif'in yeni çözümü olan "Kredi Kartı Koruma Hayat Sigortası"nın avantajlarından yararlanabiliyor. 1 yıl ile sınırlı olan sigorta süresi, başvuru aşamasındaki tercihe göre otomatik olarak yenilenebiliyor.

"Kredi Kartı Koruma Hayat Sigortası"ndan yararlanmak isteyenler, kendilerine en yakın Türk Ekonomi Bankası A.Ş. (TEB) şubesine giderek kolaylıkla başvurularını yapabiliyorlar. Başvuru sonrasında, poliçeler, sigortalının ilk 100 TL ve üzeri toplam borç bakiyesi bulunan ekstresinin kesilmesinin ertesi günü tanzim edilerek başlıyor ve 1 yıl süre ile geçerli oluyor.

# HDI Fibaemeklilik'ten 2023'te sektör ortalamasının üzerinde büyüme

**Sektörde birçok ilki hayata geçiren HDI Fibaemeklilik, başarılı performansıyla 2023'e damga vurdu. Hayat sigortası tarafında sektörün yüzde 64 büyüme gösterdiği 2023'te, HDI Fibaemeklilik yüzde 85 büyüyerek sektör ortalamasının yüzde 32 üzerinde bir büyüme kaydetti. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) tarafında da sektörün yüzde 12 üzerinde bir büyüme gösterdi. HDI Fibaemeklilik'in 2023 sonuçlarına dair değerlendirmelerde bulunan HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, 2023'ün HDI Fibaemeklilik için oldukça verimli bir yıl olduğunu belirterek, gösterdikleri performanstan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Öztürkoğlu, 2024'te Bireysel emeklilik sektör gündeminin ilk sıralarında yer alacak başlıkların "Temlik hakkı, kısmi çekiş uygulaması, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ve üniversitelerde okuyan 25 yaş altı gençler için özel BES uygulaması" olacağına işaret etti.**

Gelişmiş teknolojik altyapısı ve yenilikçi anlayışıyla sektöre yeni bir soluk getiren HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, yaptığı 2023 yıl sonu değerlendirmesinde sektöre ilişkin önemli bilgiler verdi.

Öncelikle 2023'ün bilançosunu çizen Öztürkoğlu şunlara dikkat çekti: "15 Aralık 2023 verilerine göre Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) fon büyüklüğü devlet katkısıyla birlikte 2022'deki 33 milyar 330 milyon TL'den 51 milyar 811 milyon TL'ye yükseldi.

Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) ise fon büyüklüğü devlet katkısıyla birlikte 400 milyar 74 milyon TL'den 687 milyar 488 milyon TL'ye ulaştı."

HDI Fibaemeklilik'in 2023 performansının sektördeki yükseliş trendinin üzerinde gerçekleştiğinin altını çizen Öztürkoğlu, HDI Fibaemeklilik'in 2023 yılında kaydettiği performansa dair şu verileri paylaştı:

"15 Aralık 2023 verilerine göre OKS fon büyüklüğümüz devlet katkısıyla birlikte 2022'deki 208 milyon 743 bin TL'den 995 milyon 393 bin TL'ye, yükseldi. Gönüllü BES fon büyüklüğü devlet katkısıyla birlikte 7 milyar 180 milyon TL'den 12 milyar 234 milyon TL'ye yükseldi."

Sektör verilerini oransal olarak da değerlendiren Öztürkoğlu, Gönüllü BES'te yüzde 72, OKS'de yüzde 55, BES ve OKS'de ise yüzde 71 büyüme görüldüğünü;
HDI Fibaemeklilik'in ise, Gönüllü BES'te yüzde 70 büyüme gösterdiğini dile getirdi. Ayrıca, NN Hayat ve Emeklilik'in geçtiğimiz yıl OKS portföyünün devralınmasıyla bu alanda 7 sıra birden yükselerek yüzde 377 büyüme kaydedildiğinin altını çizdi, Gönüllü BES ve OKS'de yüzde 79 oranıyla sektörün yüzde 12 üstünde büyüme gerçekleştirildiğini de sözlerine ekledi.

Öztürkoğlu son olarak hayat sigortalarına ilişkin yaptığı değerlendirmede, hayat prim üretiminin sektör genelinde 2022'ye kıyasla yüzde 64 artışla ferdi kazalar dahil, 52 milyar 454 milyon TL'ye yükseldiğini belirtti. HDI Fibaemeklilik'te hayat prim üretiminin ise, yine 2022 yılına göre yüzde 85 artışla, ferdi kazalar dahil, 2 milyar 29 milyon TL'ye ulaştığını ifade etti. HDI Fibaemeklilik'in, sektör genelinde görülen yüzde 64'lük büyümenin yüzde 32 üzerinde bir büyüme kaydettiğinin altını çizdi.

### *2024'te Bireysel Emeklilik sektörünü neler bekliyor?*

Öztürkoğlu, 2024'te Türkiye'de Bireysel Emeklilik gündeminin "Temlik hakkı, kısmi çekiş uygulaması, tamamlayıcı emeklilik sistemi ve üniversitelerde okuyan 25 yaş altı gençler için özel BES uygulaması" üzerinde oluşacağına işaret etti ve şu ayrıntıları paylaştı:

### *Temlik hakkı BES katılımcılarına avanataj sunuyor*

22 Ocak 2022 tarihinde yayımlanan Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile, bireysel emeklilik sözleşmelerinin yahut bu sözleşmelerden kaynaklı alacağın devredilebilmesi hususları da düzenlendi. Bu düzenleme kapsamında katılımcılar, BES'teki birikimlerini temlik ederek bankalardan kredi kullanma imkânı bulabilecek. Böylelikle katılımcılar acil nakit ihtiyaçlarını karşılayabilecekler ve aynı zamanda BES'te kazandıkları haklarını ve birikimlerini koruyabilecekler. Alacağını bankaya devreden katılımcı, alacağın devri sözleşmesinin yürürlükte bulunduğu süre boyunca sözleşmesini sonlandıramayacak veya bireysel emeklilik hesabındaki birikimleri başka şirketlere aktaramayacak. Katılımcılar, emeklilik sözleşmelerine katkı payı ödemeye devam edebilecek ve devredilmemiş birikimleri için fon tercihinde bulunabilecekken; devredilecek tutar, kurul tarafından belirlenen fonlarda yatırıma yönlendirilecek.

### *Kısmi çekiş uygulaması ile ihtiyaç durumunda ödeme imkanı doğuyor*

BES katılımcılarına konut alımı, evlenme, eğitim ve doğal afet hallerinde sistemden ayrılmadan hesabındaki birikim tutarının yüzde ellisine kadar kısmen ödeme yapılabilmesine; ilave olarak, konut alımı ve evlilik hallerinde kendisine kısmen ödenen tutarının yüzde yirmisine, eğitim ve doğal afet hallerinde ise yüzde yirmi beşine kadar devlet katkısı hesabındaki tutarla sınırlı olmak üzere bu tutardan da ödeme yapılabilmesine olanak sağlanacak. 2024'de uygulamaya girecek düzenleme ile birlikte, BES'in vatandaşların, gençlik döneminden emeklilik dönemine kadar hayatlarının önemli dönüm noktalarında her zaman kendilerine destek olacağı önemli mekanizmaları geliştirilmiş olacak.

Tamamlayıcı emeklilik sisteminin adımları 2024'te belli olacak
Geçtiğimiz Eylül ayı başında Cumhurbaşkanı onayı ile Resmî Gazete'de yayınlanan, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanmış 2024-2026 Orta Vadeli Programda "Otomatik Katılım Sistemi" ile ilgili öngörülen köklü değişiklikler oldu. Orta Vadeli Program kapsamında "finansal istikrar" için belirlenen politika ve tedbirler arasında; "OKS işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği tamamlayıcı emeklilik sisteminin kurulması" yer aldı. Yine programa göre, bu tamamlayıcı emeklilik sisteminin yürürlüğe girmesi ile ilgili adımların 2024 yılının son çeyreğinde atılması bekleniyor.

### *Üniversite öğrencilerine BES uygulaması*

Hem 2024 Yılı Cumhurbaşkanlığı Programı'na hem de 2024-2028 dönemini kapsayan 12. Kalkınma Planı'nda girdi; 25 yaş alt üniversite öğrencilerinin Bireysel Emeklilik Sistemine (BES), katılmaları ve sistemde kalmaları için yeni model geliştirilecek. Yeni düzenleme 7 milyona yakın üniversite öğrencisini kapsayacak. Bu gençlerin BES'e girmeleri ve sistemde kalmaları sağlanacak. Sisteme girecek öğrenciler katkı payı adı altında herhangi bir ödeme yapmayacak. Üniversite öğrencisi için bir BES hesabı açılacak. Bu hesaba devlet aylık bir katkı payı ödeyecek.

# DASK'dan basın duyurusu

**Depreme karşı en güçlü finansal önlemlerden olan Zorunlu Deprem Sigortası'nın Tarifesinde konutlar için verilen teminat tutarları güncellendi. Bu güncelleme ile, Zorunlu Deprem Sigortası ile verilen teminat tutarlarının artırılması, poliçe yenilemelerinin desteklenmesi ve sistemdeki vatandaşlar için daha güçlü bir finansal güvence sağlanması hedeflenmektedir.**

Zorunlu Deprem Sigortası Tarifesi'nde yapılan değişiklikler ile;

• Betonarme yapılar için 3.016 TL olan sigorta bedeline esas birim metrekare bedeli
6.000 TL'ye,

• Diğer yapılar için 2.080 TL olan sigorta bedeline esas birim metrekare bedeli 4.000
TL'ye,

• Bir mesken için 640 bin TL olan azami teminat tutarı 1 milyon 272 bin TL'ye, yükseltilmiştir.
Bunlara ek olarak ilk defa;

• 1.1.2024'den sonra düzenlenen yeni poliçelerin teminatlarına enflasyon koruması gelmiştir.

Bu doğrultuda, poliçe başlangıç tarihi 1.1.2024 ve sonrası olan poliçelerin teminatları her ay enflasyon oranında artacaktır. Bu sayede sigortalılarımızın teminatlarının güncel kalması amaçlanmıştır. Mevcutta poliçesi bulunan sigortalılarımız da teminatlarını iki katına çıkarabilir ve enflasyon korumasından faydalanarak olası bir depreme karşı daha büyük güvence sağlayabilirler. Bunun için, acentelerine, banka şubelerine veya sigorta şirketlerine başvurarak, oldukça düşük maliyetli ek prim ödemesi yaparak poliçe eki düzenlemeleri yeterli olacaktır. Bizler bu vesile ile, poliçesi olmayan vatandaşlarımızı DASK poliçelerini yaptırmaya, zaten poliçesi olan sigortalılarımızı da poliçe teminatlarını güncellemeye çağırıyoruz. Hatta hepimiz için yeni yılın ilk işi bu olsun. Zira, Kahramanmaraş depremi ardından yaşadığımız can kayıplarımızın telafisi maalesef yok ama sigorta sayesinde maddi kayıplarımızı bir nebze de olsa yerine koymak mümkün oldu.
Kahramanmaraş Depreminde 35 Milyar TL tazminat ödemesi gerçekleştiren DASK, önümüzdeki yılın ikinci yarısında da sel başta olmak üzere tüm doğal afetlere teminat sağlar hale gelecektir. DASK olarak hedefimiz, %100 sigortalılık. Bu doğrultuda aralıksız çalışıyor, her vesile ile vatandaşlarımıza sigortanın önemini anlatmaya gayret ediyoruz.

Bu doğrultuda, 2024 yılında tüm vatandaşlarımızı evlerini DASK güvencesi altına almaya, süresi dolan poliçelerini yenilemeye ve daha güçlü bir finansal güvenceye sahip olmak için teminatlarını güncellemeye davet ediyoruz.

Saygılarımızla,
Doğal Afet Sigortaları Kurumu

Anadolu Sigorta'dan
Elektrikli Araç Kasko Sigortası
Aracınızın şarjı yolda biterse,
en yakın şarj istasyonuna sınırsız çekim hizmeti
Elektrikli Araç Kasko Sigortası'nda.
0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr
Elektrikli Araç Kasko Sigortası kapsamında aracın şarjının tamamen tükenmesi nedeniyle yolda kalınması durumunda yalnızca %100 elektrikli araçlar için poliçe vade tarih aralığı ile sınırlı olmak üzere limitsiz olarak en yakın şarj istasyonuna çekilmesi hizmeti sunulmaktadır. Hibrit araçlar için yakıt bitmesi durumunda aracın çekilmesi hizmeti limitsiz değildir, poliçe vade tarih aralığı ile sınırlı olmak üzere ve poliçede belirtilen limit dahilinde hizmet verilmektedir. Elektrikli Araç Kasko Sigortası hakkında detaylı bilgilere www.anadolusigorta.com.tr'den ulaşabilirsiniz.
ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI

*Türkiye Sigorta Birliği:*

## "BES 20. yılında 700 milyar TL fon büyüklüğünü aştı."

# Uğur Gülen

*Türkiye Sigorta Birliği Başkanı*

**Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, BES'in 20. yılına ilişkin açıklama yaptı. Açıklamada, 20 yıldır bireylerin tasarruflarını ve emeklilikte yaşam standartlarını korumaları açısından olduğu kadar, ülke ekonomisi için de kritik değer taşıyan BES'in 700 milyar TL fon büyüklüğünü aşarak gücünü ispat ettiği vurgulandı.**

Sigorta ve emeklilik sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), son yıllarda yapılan düzenlemelerle bütünsel yapıya kavuşarak 'tasarrufun merkezi' hâline gelen Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)'nin 20. yılına ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Kurulduğu 2003 yılından itibaren istikrarlı büyümesini sürdüren BES'in katılımcı sayısı Emeklilik Gözetim Merkezi'nin güncel verilerine göre 16 milyona yaklaşmış olup, Devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü ise bir rekora daha imza atarak 700 milyar TL'yi aştı. BES'in son yıllardaki lokomotifi olarak adlandırdığımız 18 yaş altında ise, kısa sürede çok hızlı bir büyüme ile her yaş grubundan çocuğumuza 1 milyonu aşkın sözleşme kuruldu.

2001 yılı Ekim ayında yürürlüğe giren BES kanunuyla ilk sözleşme 27 Ekim 2003 tarihinde düzenlendi. BES'in bu günlere gelmesinde en önemli gelişmelerden biri 2013 yılında başlayan devlet katkısı desteği oldu. 2017 yılı başında ise Otomatik Katılım Sistemi ile milyonlarca çalışan BES'le tanıştı. Son dönemdeki en önemli gelişmeler ise; 2021 Mayıs ayı itibariyle 18 yaş altı katılımcıların sisteme dahil olması ve aynı yılın Temmuz ayında tüm şirketlerin fonlarına yatırım yapma imkânı sağlayan BEFAS'ın faaliyete geçmesi ile 2022 başından itibaren devlet katkısı oranının %30'a çıkması olarak sıralanabilir.

Bu yıl 20. yaşını kutlayan BES, finans sisteminin en etkili araçlarından biri olarak başarılı performansıyla vatandaşların yüzünü güldürmeye devam ediyor. BES'teki fon tutarı ve katılımcı sayısı artışının istikrarlı bir şekilde devam ettirilmesi için son dönemde konut alımı, evlilik, üniversite eğitimi ve doğal afet durumlarında kısmi çekiş hakkı tanınması ve katılımcıların finansal ihtiyaçlarını karşılarken birikimlerinin temlik edilmesine olanak sağlanması, vatandaşın BES'e olan ilgisini daha da artırmakta.

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

"BES, bireylere uzun vadeli tasarruf alışkanlığı kazandırma ve ülke tasarruflarını artırma rolü ile katılımcılarımızın menfaatlerinin en iyi şekilde korunması, getirilerinin maksimize edilmesine yönelik tüm paydaşların desteğiyle önemli bir görevi yerine getirmektedir. Geçmişe dönük verilere baktığımızda, 5 yıllık dönemde BES ve OKS fonlarının TÜFE'nin 32 puan üzerinde ortalama getiri sağladığı görülmektedir."

Diğer yandan, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin ihdası için çalışmalar tüm hızıyla devam etmekte olup OKS'nin işveren katkısı ile tamamlayıcı bir emeklilik sistemine dönüşmesiyle BES'in tam anlamıyla tabana yayılması ve sürdürülebilir büyümesi de sağlanmış olacak.

BES'te sektör olarak toplam fon büyüklüğü hedefi 2024 ilk yarısı için 1 trilyon TL olup, 2024 yıl sonunda ise 1,3 trilyon TL büyüklüğe ulaşılması bekleniyor. BES 20 yıllık başarı hikayesiyle Cumhuriyetimizin 100. Yılı'nda da vatandaşların en önemli tasarruf araçlarından biri olma ve ekonominin çok ihtiyaç duyduğu yatırım kaynağı yaratma misyonunu başarıyla sürdürmekte.

# SEDDK, KOBİ'lere destek olmaya devam ediyor

**Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Özel Riskler Yönetim Merkezi'nce yürütülen Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemi'ni güçlendirerek KOBİ'lere destek olmaya devam ettiklerini duyurdu.**

SEDDK'nin Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemi'nin Tarife ve Talimatları ile Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği, dün Resmi Gazete'de yayımlandı.

SEDDK'den tebliğe ilişkin yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Yaptığımız düzenlemelerle Özel Riskler Yönetim Merkezi'nce yürütülen Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemi'ni güçlendirerek KOBİ'lere destek olmaya devam ediyoruz. 2023 yılında Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemi'ne eklediğimiz DDAS-Finansman ürünü ile KOBİ'lerin faaliyetlerini geliştirmek için ihtiyaç duydukları krediye ulaşımlarını kolaylaştırıyoruz.

6 Aralık 2023 tarihi itibarıyla Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemi'nde yaptığımız değişiklik ile DDAS-Ticari ve DDAS-Finansman ürünlerine başvuru yapabilecek KOBİ'lerin kapsamını genişleterek daha çok KOBİ'nin sisteme dahil olmasını amaçlıyor, KOBİ'lere kolaylık sağlayacak, daha düşük tutarlarda teminat sunan ve DDAS-Ticari bünyesinde yer alan yeni bir ürün düzenliyoruz. Yeni ürün ile hem KOBİ'lerin DDAS-Ticari ürününü tanımalarına kolaylık getiriyor hem de yılda bir kez olmak üzere KOBİ'lere, ürüne daha kolay ve hızlı başvuru imkanıyla finansman sağlıyoruz."

Türkiye Sigorta Birliği

tsb.org.tr

# Ünal Ünaldı

*RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı*

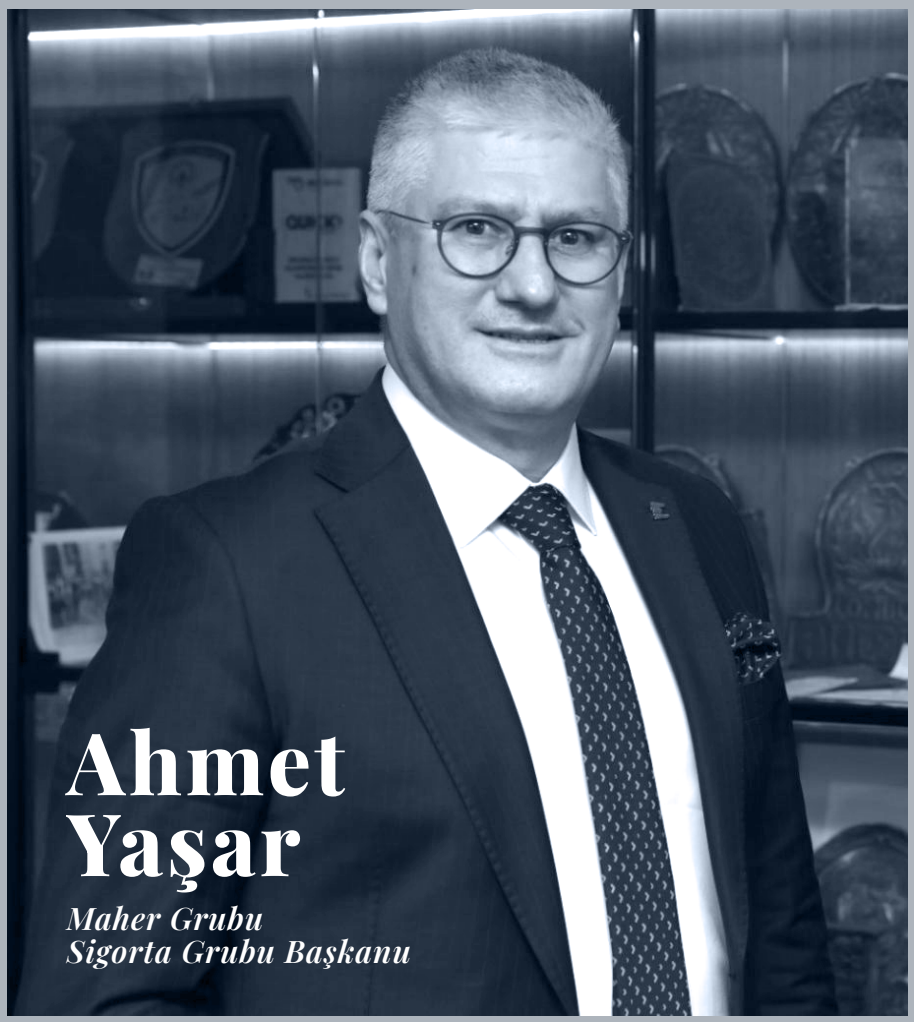
# “Önce Onarım” Dedi Ülke Ekonomisine 1,5 Milyar TL Tasarruf Sağladı!

**Kurulduğu günden bu yana “önce onarım” felsefesiyle ülke ekonomisine 8 Milyar TL’lik tasarruf sağlayan RS Servis, mobil parça onarımı hizmetiyle 2023 yılında ülke ekonomisine toplam 1 milyar 535 milyon 536 bin 453 TL tasarruf sağlamış oldu. Bir otomobil parçasının değişmesi yerine özel tekniklerle onarımı sayesinde ortalama yüzde 86 tasarruf sağladıklarını söyleyen RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı "Grup şirketlerimiz arasında amiral gemisi konumundaki RS Servis, 2023 yılında 195 bin 800 adet parçanın onarımını gerçekleştirerek ulaşılması zor bir başarıyı elde etti.” açıklamasını yaptı.**

15 seneden bu yana oto hasar onarımlarında yüzde 80'in üzerinde tasarruf sağlayarak özel oto servislerinin lideri olmaya devam eden RS Servis, mobil parça onarım hizmetlerinde yüzde 58’lik pay ile sektördeki liderlik konumunu sürdürmeye devam ediyor. Türkiye’nin en büyük özel servis ağı olarak otomotiv sektöründe ciddi bir rol üstlenen RS Servis, sigortacılık sektörüne de katma değer sağlamaya devam ediyor.

### *Mobil parça onarımıyla 2023 yılında 1,5 milyar TL tasarruf sağladı*

RS Servis, mobil parça onarımı hizmetiyle, kaza sonrası hasar alan parçaların değişimi yerine özel tekniklerle onarımı yoluna giderek, ülke ekonomisine 2023 yılında 1 milyar 535 milyon 536 bin 453 TL tasarruf sağladı. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı konuyla ilgili olarak “15 yılda ülkemize sağladığımız tasarruf katkısı 8 Milyar TL’yi geçmiş durumda. Analizlerimize baktığımızda 2023 yılında toplam 195.800 adet parça onarımı gerçekleştirdiğimizi ve tasarruf oranımızın yüzde 86’ya ulaştığını görüyoruz. Amiral gemimiz RS Servis, bu yıl da ulaşılması zor bir başarıyı elde etmiş oldu.” dedi.




# “Hem sigorta primleri hem de teminat limitleri artacak”

**Trafik sigortasına yeni yılla birlikte zam geliyor. Peki oranlar ne olacak? Bu sigorta şirketlerine nasıl yansıyacak? Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, konuyla ilgili merak edilenleri anlattı.**

Trafik sigortasına azami prim artış oranı yüzde 2'den yüzde 5'e çıkarıldı. Kararın Resmi Gazete'de yayımlanmasının ardından Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (SEDDK) oranı iki katına çıkarma yetkisi de verildi. Kurum yetkisini kullandı ve azmi artış oranını yüzde 10'a yükseltti. Kararla birlikte sigorta şirketleri Ocak ayında yüzde 10 zam yapabilecek.

Mayıs 2023'ten itibaren biz hem sigorta sektörü olarak hem de TSB olarak SEDDK'dan yüzde 46 ile başlayan seyyanen bir zam talebi olduğunu belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün zam talebini şöyle açıkladı: "En son Eylül 2023 bilançoları açıklandığında trafik sigortalarında 11 milyar liralık bir teknik zararın olduğu görülüyor. Dolayısıyla piyasadaki arz sıkıntısının ana sebeplerinden biri de bu. Zaten mevcutta sigortacıların taşıdığı bir trafik sigortası yükü var ve bu yükün zararı giderek katlanıyor. Dolayısıyla sigortacılar teknik zarar ettiği bu branşta mali gelirlerle ya da diğer branşların elde ettiği kârlarla bu yükün etkisini azaltmaya çalışıyorlar. Ama genel olarak bir problem var. Problem nereden kaynaklanıyor diye bakarsak, sadece geçtiğimiz yılda bile biliyorsunuz artan döviz ve içinde yaşadığımız enflasyon sürecinin dışında asgari ücrete iki kez zam geldi. Yeni yılda bir kez daha gelecek. Yani bu artışlar yapılırken hemen önümüzde yüzde 40-50 olması beklenen bir asgari ücret zammı var. Ayrıca teminat limitleri yani sigorta bedeli de iki katına çıkarıldı önce, sonra yüzde 21 artış söz konusu oldu. Bunun dışında Anayasa Mahkemesi'nin birtakım iptal kararlarıyla sigortacıların bu konudaki maliyetleri arttı. Dolayısıyla tüm bu maliyetlere baktığımız zaman trafik sigortalarının yükü giderek artıyor."

## Asgari ücret artışı, hasar stok maliyetinin de artması demek!

Sigortacıların çalışanlarıyla ilgili asgari ücret artışından kaynaklanan bir maliyet endişesi taşıdığının yanlış bir bilgi olduğunu söyleyen Yaşar, trafik sigortalarındaki en önemli hasar kalemlerinden bir tanesinin bedeni hasarlar olduğunu belirtti ve ekledi: "Bu hasarların belirlenmesindeki en önemli parametre de asgari ücret parametresi. Yani asgari ücrete her zam geldiğinde, bizim muallak hasar stokumuz neredeyse o oranda artıyor. Mesela 1 Ocak'tan itibaren yeniden bizim mevcut stokumuz da yeniden maliyetlenecek. Tüm bu süreçlere baktığımızda zam kaçınılmazdı. Açıkçası sektörde mayıstan beri bekliyordu bunu. Nitekim bugün Resmi Gazete'de yayımlanan yeni bir tarife ve talimatla, tam olarak beklentilerimiz karşılanmasa da SEDDK en azından bir çözüm ortaya koyarak aylık yüzde 2 olan artışların, yüzde 5 olarak gerçekleşmesini sağladı. Bu, kendisine verilen yetkide nisan – mayıs ayına kadar yüzde 5'ler şeklinde devam edecek. Ondan sonra da bir endeks bu hesaplamayı yapacak. Aynı zamanda SEDDK'ya da bir yetki verildi. Bu yetki kapsamında aylık artışların ve endeks artışlarının iki katına kadar çıkarılabilmesi ya da sıfıra çekilebilmesi mümkün. Sektörün beklentisi şu: Bu yetkinin Ocak ayı için hemen kullanılacağını bekliyor ve tahmin ediyoruz. Dolayısıyla Ocak ayında bu artışın en azından yüzde 10 olarak kullanılması ve sonraki aylarda yine bunlara bakılarak Eylül ayında 11 milyarlık zararla da kendisini ifade eden bu yangını söndürmek üzere bir çözüm bulunması gerekir. Çünkü sigortacılık biliyorsunuz sadece sigortalılar için değil sigortacılar için de zorunlu. Bu branşta poliçe üretmek olan şirketler için sürdürülebilir olması şart."

## Artık piyasada arz krizi yok

Ahmet Yaşar, geçtiğimiz yıl trafik sigortasına erişimde ciddi sıkıntılar yaşanmasının ardından mevcutta böyle bir sorun olmadığını, sadece kimi şirketlerin daha çekimser olabileceğini söyledi. Halihazırda piyasada poliçe bulmayan bir sigortalı olmadığının altını çizdi. Yeni dönemdeki prim fiyatlarıyla ilgili de şu bilgileri aktardı: "Primler araç sınıflarına, illere ve kademeler başta olmak üzere çok sayıda parametreye göre değişiyor. Haliyle şu rakamdan şuna çıktı demek mümkün değil; ama şöyle bir örnek verilebilir: Sıfırıncı basamakta, İstanbul'da bir otomobil için rakamlar tüzelde 24.258 TL, özelde ise 20.215 TL civarında. Basamaklar yükseldikçe prim fiyatları azalıyor. Ayrıca elektrikli araçlar için de tarifemizde yüzde 10 indirim var. Sürdürülebilirliğin önemli bir ayağı olduğu için elektrikli araçlara pozitif ayrımcılık yapıyoruz."

## Zamlar kadar teminat limitleri de artıyor

Bu arada Resmi Gazete'de yayınlanan teminat limitlerinin artışıyla ilgili de konuşan Yaşar, "Bu da aslında beklemediğimiz bir şeydi. Maddi hasarlarda yüzde 60, bedeni hasarlarda yüzde 55 oranında teminat limitleri artıyor. Böylece 200 bin TL'ye araç başına, 400 bin TL'ye de kaza başına maddi teminat limitleri çıkıyor. Aynı şekilde de kişi başına 1 milyon 800 bin TL'ye araç sınıfına göre de 9 – 18 milyon TL arasında değişen kaza başına bedeni hasar limitleri çıkıyor. Burada zam tarafında bir ayarlama yapılırken teminat limitleri tarafında da enflasyon oranında bir artış söz konusu" dedi.
Hasar maliyet endeksi nasıl hesaplanacak?

Hasar maliyet endeksi hesaplamasında asgari ücret artışı yüzde 45, yedek ve parça aksesuar fiyat artışı yüzde 30, motorlu araç fiyat artışı yüzde 15 ve bakım onarım fiyat artışı yüzde 10 ağırlıklı olacak.

**Kaynak: Q Blog*

# DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması Finali 4-7 Mart Tarihleri Arasında Gaziantep Hasan Kalyoncu Üniversitesi'nde Gerçekleştirilecek

DASK olarak, toplumda deprem farkındalığı ve depremle yaşam bilincinin oluşturulması amacıyla kurulduğumuz günden bu yana büyük bir özveri ile çalışıyoruz. Depreme dayanıklı binaların inşa edilmesinde önemli rol üstlenecek olan geleceğin inşaat mühendisleri ile mimarlarının mesleki gelişimine katkı sağlamak ve deprem mühendisliğinin öneminin vurgulanmasını çok önemsiyoruz. Bu kapsamda, ABD'de Deprem Mühendisliği Araştırma Enstitüsü'nün (EERI) Öğrenci Liderlik Konseyi (SLC) tarafından düzenlenen Sismik Tasarım Yarışması'nın (Seismic Design Competition) Türkiye versiyonu olan "DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması"nı 2014 yılından bu yana Türkiye'de düzenlemekteyiz.

6 Şubat'taki Kahramanmaraş Depremleri sonrasında Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın anlam ve önemi daha da ön plana çıktı. Kahramanmaraş Depremleri'nin ardından hem bölgeye ve bölgedeki öğrencilere katkı sunmak hem de farkındalık yaratmak amacıyla harekete geçtik ve bu yıl yedincisini düzenlediğimiz DASK Depreme Dayanıklı Bina Yarışması'nın temasını "Sağlam Binalar, Güçlü Yarınlar" olarak belirledik. Bununla birlikte, yarışmanın 4-7 Mart tarihleri arasında gerçekleştirilecek büyük finali İpek Yolu'nun en güzel kentlerinden biri olan ve depremde yara alan Gaziantep ilimizde yapılacak. Yarışmanın final etkinliğinin ev sahibi, ülkesine ve gelecek nesillere inanan, eğitim anlayışının odağına her zaman bilim, araştırma ve yeniliği koyan Hasan Kalyoncu Üniversitesi olacak.

Üç bölümden oluşan yarışmanın birinci bölümünde takımlar, proje ön şartnamesine uygun olarak yarışmaya başvurularını iletti; yarışmanın ikinci bölümünde finale kalan takımlar, açıklandı ve teknik şartnameye uygun olarak bina maketlerini tasarlamaya başladılar. Yarışmanın üçüncü bölümünde ise takımların inşa ettikleri çok katlı bina maketleri yarışma final gününde "sarsma masası" üzerinde, üç farklı deprem etkisi altında test edilecek. Kazanan takım, maket binaların yarışma kapsamında gösterdiği deprem performansına göre belirlenecek.

Geleneksel olması amacıyla başlattığımız ve Mart 2024'te yedinci kez düzenleyeceğimiz yarışmada bu yıl büyük finalde yarışmaya hak kazanan üniversiteler aşağıda listelenmiştir: Alparslan Türkeş Bilim Ve Teknik Üniversitesi, Altınbaş Üniversitesi Bilim Üniversitesi, Bozok Üniversitesi, Bülent Ecevit Üniversitesi, Erzurum Teknik Üniversitesi, Eskişehir Teknik Üniversitesi, Gebze Teknik Üniversitesi, Hacettepe Üniversitesi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa, İzmir Yüksek Teknoloji Üniversitesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Kâtip Çelebi Üniversitesi, MEF Üniversitesi, Milli Savunma Üniversitesi Kara Harp Okulu, Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Ortadoğu Teknik Üniversitesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Sakarya Üniversitesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Uludağ Üniversitesi, Yeditepe Üniversitesi ve Yıldız Teknik Üniversitesi

Geleceğin inşaat mühendislerinin deprem bilincini yaratıcı bir bakış açısı ve yarışma ruhu içinde meslektaşları ile birlikte geliştirmelerinin, ülkemizin deprem tehdidi ile mücadelesinde çok önemli bir yeri olduğuna inanıyoruz. Zor bir yılı geride bırakan değerli öğrencilerimizin, bu yarışma ile mesleki gelişimlerine ve mesleki motivasyonlarına katkı sunmayı hedefliyoruz.

Bizde her kişiye,
her ihtiyaca uygun çözüm var!

# Kasko arayanlar BURAYA!

#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

# TARSİM'de prim fiyatları indi, kapsam genişledi

**Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) 2024 yılı için prim tarife fiyatlarında indirim yaparken, sigorta teminatlarının kapsamını genişletti. Bitkisel ürün sigortası kapsamında hasar dosyası açılmamış sigortalılar için özel indirimler getirildi.**

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan "Tarım Sigortaları Havuzu Tarafından 2024 Yılında Kapsama Alınacak Riskler, Ürünler ve Bölgeler ile Prim Desteği Oranlarına İlişkin Karar" Resmi Gazete'de yayımlandı.

Bakanlıktan alınan bilgiye göre, üretici ve yetiştiricilerin emeği ve alın terini güvence altına alarak ülkede sürdürülebilir tarıma katkıda sunulması için faaliyetlerine devam eden TARSİM tarafından 2024 yılında prim tarife fiyatlarında çeşitli indirimler yapılırken, sigorta teminatlarının kapsamında da genişletmeye gidildi. Bu çerçevede, bitkisel ürün sigortasında, dolu riski tarife fiyatında 79 üründe yüzde 15, 26 üründe yüzde 10 ve 14 üründe yüzde 5; don riski tarife fiyatında 8 üründe yüzde 10 ve 5 üründe yüzde 5; fırtına riski için 225 üründe yüzde 6; sel riski için 212 üründe yüzde 5 prim indirimi yapıldı. Bitkisel ürün ve köy bazlı kuraklık verim sigortasında uygulanan çift poliçe indiriminin yüzde 10 olarak uygulanmasına ise devam edilecek.

## Ağaç Çift Poliçe İndirimi"nin oranı yüzde 10'a çıkarıldı

Ağaç Sigortası'nda, aynı parselde hem ağaç hem de bitkisel ürün sigortası poliçesi olan parsellerde yüzde 5 olarak uygulanan "Ağaç Çift Poliçe İndirimi"nin oranı yüzde 10'a çıkartıldı. Bitkisel ürün sigortası dolu paketi kapsamında herhangi bir risk nedeniyle 4 yıl boyunca hasar dosyası açılmamış olan sigortalılar için yüzde 40 prim indirimi uygulaması getirildi.
Bitkisel ürün sigortası don paketi kapsamında ise 3 yıl boyunca hasar dosyası açılmamış olan sigortalılara yüzde 30 prim indirimi uygulanacak.

## 5. risk kategorisinde yer alan seralarda yetiştirilen ürünler de teminata dahil edildi

Sera Sigortası'nda teminat kapsamındaki bir risk nedeniyle topraksız tarım yapılan seralarda, teknik donanım unsurunda hasar meydana gelmesi sonucunda, ürünün doğrudan etkilenmesiyle oluşan miktar kayıpları teminata dahil edildi. Söz konusu sigortada kar ağırlığı teminatında seralardaki oluk altı direk profilleri, konstrüksiyondaki kırıklıklar, eğiklikler, hasarlı ya da tamir görmüş profiller, yay çemberlerin makasları ile oluk/kenar direkleri ve havalandırma sistemlerindeki hasarlar teminat kapsamına alındı. Sera Sigortası'nda yumuşak plastik örtülerde meydana gelen yırtık veya delinmeler sonucunda 5 bin lira tutarında "örtü onarım masrafı" desteği uygulaması getirildi. Bu sigorta türünde önceki yıllarda 5. risk kategorisine giren seralar sigorta kapsamı dışında iken, 2024'te 5. risk kategorisinde yer alan seralarda yetiştirilen ürünler teminata dahil edildi.

## Büyükbaş ve küçükbaş hayat sigortalarında toplu poliçe indirimi

Büyükbaş hayvan hayat sigortalarında tarife fiyatında besi ve süt sığırlarında yüzde 4 prim indirimi yapıldı.
Poliçe düzenlenmesi esnasında sigortalanabilir büyükbaş hayvan sayısı 1 ila 30 baş aralığında olan işletmelere yönelik poliçe primi üzerinden yüzde 15 prim indirimi uygulanacak.
Büyükbaş ve küçükbaş hayvan hayat sigortaları için yetiştirici birlikleri kanalıyla toplu şekilde poliçe düzenlenmesi halinde, hayvan sayılarına göre değişmekle beraber, yüzde 10 ila yüzde 50 oranında prim indirimine gidildi. Küçükbaş hayvan hayat sigortalarında geniş kapsamlı tarife fiyatlarında yüzde 5 prim indirimi yapılırken, poliçe düzenlenmesi esnasında sigortalanabilir küçükbaş hayvan sayısı 1 ila 100 baş aralığında olan işletmelere yönelik poliçe primi üzerinden yüzde 15 prim indirimi uygulanacak. Küçükbaş hayvan hayat sigortalarında daha önce ek teminat olarak poliçeye dahil edilen şap hastalığı, geniş kapsamlı tarifeye standart olarak dahil edildi. Kümes hayvanları hayat sigortasında müşteri memnuniyeti göz önüne alınarak daha efektif bir tarife yapısı kurgulanarak, dar ve geniş kapsamlı tarifeler birleştirildi. Arıcılık sigortası tarife fiyatlarında ise yüzde 10 prim indirimine gidildi.

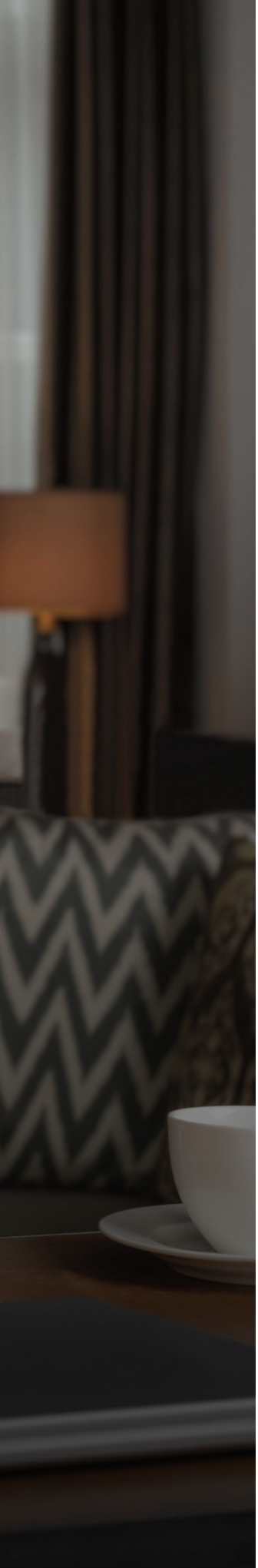
## Kadın çiftçilere yüzde 10 indirim uygulaması devam

Tüm sigorta branşlarında, sözleşmeli üretim yapan üretici ve yetiştiricilere yüzde 5, kadın çiftçilere yüzde 10, 40 yaş altı çiftçilere yüzde 5, engelli çiftçilere 5, şehit ve gazi yakınlarına yüzde 5 prim indirimi uygulanmasına devam edilecek.

## Gelir Koruma Sigortası tüm ülkede uygulanabilecek

Öte yandan, "Tarım Sigortaları Havuzu Tarafından 2023 Yılında Kapsama Alınacak Riskler, Ürünler ve Bölgeler ile Prim Desteği Oranlarına İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumurbaşkanı Kararı" ile stratejik bir ürün olan buğdayda 2022 yılında, Konya'da pilot olarak uygulanan "Gelir Koruma Sigortası" Türkiye geneline yaygınlaştırıldı. Buğday için Gelir Koruma Sigortası yaptıranlara yüzde 60 devlet prim desteği bakanlık tarafından karşılanacak. Çiftçiler, söz konusu sigortayı, 1 Kasım 2023 tarihinden itibaren bakanlık kayıt sistemlerine kayıtlı olmaları şartıyla yaptırabilecek. Ekmeklik ve makarnalık buğday ürünlerinde verim değişimi ve Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürlüğü alım baremlerine göre Konya Ticaret Borsası'nda hasat sonrası oluşan ürün fiyatının beklenen fiyattan farklı olması nedenlerine bağlı oluşacak gelir kaybı riski, ilgili genel şartlar ile tarife ve talimatlar kapsamında teminat altına alındı. Gelir, hasattan sonra sigorta edilen gelirinin altına düşmesi durumunda aradaki fark, TARSİM tarafından, tazminat olarak üreticiye ödenecek. Gelir Koruma Sigortası'yla üreticiler hem verim düşüşü (her türlü afete karşı) hem de fiyat azalış riskine karşı en gelişmiş Tarım Sigortası'na kavuştu. Ayrıca verim düşüşleri ve fiyat dalgalanmalarından doğabilecek gelir kaybı riski teminat altına alınırken, üreticilerin gelir kaybına uğramadan, istikrarlı gelirle üretimde kalmaları sağlandı.

# *Ray Sigorta 2024'e Çok Güçlü Giriyor!*



**Sigorta sektörü, zorlu geçen 2023 yılını geride bırakırken, Ray Sigorta 2023 yılında da istikrarlı bir şekilde karlı büyümesini sürdü. 2024 yılı için ise konuşulan felaket senaryolarının aksine, Ray Sigorta Genel Müdürü Sayın Koray Erdoğan, "Yeni seneye yeni organizasyonumuz, enerjimiz, finansal gücümüz ve bu ülkeye çok inanan sermayedarlarımızla çok güçlü bir şekilde giriyoruz" dedi.**

## 2023 yılını hedeflerimizin de üzerinde başarıyla kapattık

Sigorta sektörü için elim Kahramanmaraş depremi ve ekonomik dalgalanmaların gölgesinde geçen 2023 yılını geride bırakırken, Ray Sigorta 2023 yılında da istikrarlı bir şekilde karlı büyümesini sürdürdü. 2023 yılında 65. yılını kutlayan Ray Sigorta, köklü kurum tecrübesini geleceğin sigortacılığı ile buluşturarak sektörde 2024 yılında da ezber bozmaya devam edecek.

2023 yılının sektör için zor bir yıl olduğunu belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan; "Sektör bu sene zorlu bir sınavdan geçti. 6 Şubat depremi, sigorta sektörü için çok zorlu bir sınav oldu. Hepimiz öncelikle bölgedeki vatandaşlarımızın ve acentelerimizin yaralarını sarmaya çalıştık. Ancak bu deprem, bize bir kez daha öz kaynak yapıları güçlü, sağlıklı bir plasman yapısına sahip ve aynı zamanda ihtiyatlı bir yatırım stratejisine sahip şirketlerin sektörde uzun vadeli var olabileceğini gösterdi. Biz Ray Sigorta olarak sağlam finansal yapımızla 2018 yılından beri devam eden büyüme trendimizi bu sene de istikrarlı bir şekilde karlı büyüme ile sürdürdük" dedi.

## İstikrarlı olmayan başarı "tesadüftür"

Büyümenin her şirketin temel hedeflerinden bir tanesi olmakla birlikte, kendileri için yeterli bir kriter olmadığını söyleyen Koray Erdoğan; "Her zaman altını çizdiğim gibi, karlı, sürdürülebilir ve dengeli bir portföy ile içeriği oluşturulan büyüme çok daha değerli" dedi. 2023 yılında 65. yılını kutladıklarının altını çizerek, 2024 yılına güçlü ve alanında deneyimli bir üst yönetim kadrosu ile giriş yapıyoruz; Ray Sigorta olarak stratejik hedeflerimiz doğrultusunda organizasyon yapısını uçtan uca değiştirerek, yeni hedeflere çok güçlü bir şekilde hazır olduklarını" belirtti.
Bu hedefler için dağıtım kanalları ile güven ve iletişime dayalı olan işbirliklerini 2024 yılında da geliştirerek birlikte yol alacaklarının da altını çizen Erdoğan, acenteleri için çok yenilikçi ve fark yaratacak projelerin çok yakın zamanda hayata geçirileceğinin de müjdesini verdi.

## Müşteri ve iş ortaklarımıza büyük sürprizlerimiz var!

Acentelerimize ve müşterilerimize alternatifli çözümler sunabilmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz. 2024 yılının ekonomik açıdan zorlu bir yıl olacağı hepimizin malumu. Bu nedenle, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda kişiselleştirilmiş yeni ürünler sunmak artık kaçınılmaz. Bu doğrultuda hazırlamış olduğumuz yeni ürünlerimizin de lansmanını kısa süre sonra yapacağız. Acentelerimizin ürünlerimizi müşterilerimize daha kolay sunabilmeleri için mevcut ve yeni ürünlerin satış ekranlarında sadeleştirme çalışmalarımızda da sona gelirken, acente mobil uygulamamızı da çok yakın zamanda hizmete alacağız. Özetle ailemizin bir parçası olarak gördüğümüz iş ortaklarımızın operasyonel süreçlerini kolaylaştırarak kendilerine daha iyi hizmet sunmak için yoğun mesai harcıyoruz." dedi.

## 2024'ün anahtar kelimeleri "Deneyim" ve "Tutarlılık"

2024 yılı için hazır olduklarını belirten Koray Erdoğan, "2024 yılı deneyimli şirketlerin stratejilerini hayata geçirebileceği ve son dönemde tutarlı hareket eden, iş ortaklarına kötü sürprizler yaşatmayan şirketlerin meyvelerini toplayacağı, başarılı olacağı ve pozitif ayrışacağı bir yıl olacak. Ray Sigorta olarak biz 2024 yılına hazırız, bu seneyi deneyimimiz, dengeli portföy yapımız ve güçlü iş ortaklarımız ile çok başarılı olarak geçireceğimize inancım tam ve hedeflerimiz çok büyük" dedi.

QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda Büyümeye Devam Ediyor:

# Yüz Bininci Müşteriye Ulaştı

**"Bugün, bugünü yaşa" diyerek müşterilerinin gelecekte oluşabilecek sorunlarına şimdiden çözüm sağlayarak her anlarını doyasıya yaşamalarını hedefleyen QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünüyle kısa sürede büyük bir başarıya imza atarak yüz bin müşterisinin sağlığını güvence altına aldı. Geniş anlaşmalı kurum ağı ve klasik sigorta teminatlarına ek olarak sağlıklı ve iyi yaşamı destekleyen check-up, online doktor, psikolog, pedagog ve online diyetisyen gibi ek hizmetleriyle QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, sektörde farkını ortaya koyuyor.**

Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank'ın %100 iştiraki olarak "Bugün, bugünü yaşa" söylemiyle faaliyetlerini sürdüren QNB Sigorta, köklü sigortacılık tecrübesiyle bireylerin sadece zor günlerinde değil her anlarında yanlarında olmayı hedefliyor. Müşterilerinin gelecekte karşılaşabilecekleri zorluklar için şimdiden endişelenmek yerine anı doyasıya yaşamalarını önemseyen QNB Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası branşında da sürdürülebilir büyümesine devam ediyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü ile sağlık sigortası branşında sektörün önemli oyuncularından biri olan QNB Sigorta, son 1 yılda müşteri adedini ikiye katlayarak yüz bininci müşteriye ulaştı. QNB Sigorta, 2023 yılında banka kanalında yüzde 15,2 pazar payı ile 2. özel şirket olarak yer almaya başladı.

QNB Sigorta, yüz bininci müşteriye ulaşmanın heyecanını müşterilerine özel sunduğu bir kampanya ile kutluyor. Çocukların sağlığını ve gelişimini desteklemek amacıyla başlatılan kampanya kapsamında 0-5 yaş arasındaki çocuklar %35, 6-10 yaş arasındaki çocuklar için ise %15 indirimle QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırılabiliyor.

### *Müşterilerinin Sağlık Giderlerinin Azalmasına Destek Veriyor*

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü ile QNB Sigorta, klasik sigorta teminatlarına ek olarak sağlıklı ve iyi yaşamı destekleyen check-up, online doktor, psikolog, pedagog online diyetisyen gibi uzmanlık hizmetleri; diş bakım ve göz bakım paketlerini ücretsiz olarak sigortalılara sunuyor. Acil durumlarda ücretsiz kara ambulansı hizmeti de sunulan hizmetler arasında yer alıyor. Marka, tüm bu hizmetlerle müşterilerinin sağlık durumlarını kontrol altında tutarken sağlık giderlerini de azaltabilmelerini sağlıyor.

Yenilikçi ve hayatı kolaylaştıran uygulamalarıyla dikkat çeken QNB Sigorta, yakın zamanda hizmete aldığı dijital asistanı ile tamamlayıcı sağlık sigortası müşterilerine WhatsApp kanalı üzerinden 7/24 hizmet vermeye başladı. Tamamlayıcı sağlık sigortacılığında bir ilk olan bu proje ile müşteriler poliçelerine dair kullanım hakkı, ödeme detayları, anlaşmalı kurumlar, teminat bilgileri gibi bilgileri kolaylıkla öğrenebiliyor. Aynı zamanda sigortalı olmayan kullanıcılar da tamamlayıcı sağlık sigortasına dair merak ettiklerini sorarak hızlıca yanıt alabiliyor.

Dijital onay akışları ile tüm kanallardan yapılan satış süreçlerinin yüzde 99'unu tamamen kağıtsız olarak basit ve hızlı bir şekilde tamamlayan QNB Sigorta, bireysel müşterilerine sunduğu ürünlerinin yanı sıra tüzel iş kollarındaki müşterilerinin çalışanlarına yönelik Grup Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünüyle de öne çıkıyor. QNB Sigorta Grup Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile herhangi bir sağlık sorunu karşısında çalışanlar, SGK ve QNB Sigorta ile anlaşmalı özel sağlık kurumlarında cebinden herhangi bir ücret ödemeden muayene ve tedavi olabiliyor. Üstelik grup poliçesinde yer almayan eş ve çocukları da Bireysel Sağlık Sigortası ürünümüzden avantajlı fiyatlar ile faydalanma hakkı kazanıyorlar.

Tüm çalışanlar için, uygun fiyatlı, ideal grup sağlık sigortası paketi

# OKSİJEN PLUS

KALP/KARDİYAK (7 HASTALIK) • AORT GREFT CERRAHİSİ (HASTALIK VEYA TRAVMATİK YARALANMA İÇİN) • KORONER ARTER BYPASS CERRAHİSİ • KALP KRİZİ • KALP YETMEZLİĞİ • KALP KAPAKÇIĞI DEĞİŞİMİ VEYA ONARIMI • AÇIK KALP AMELİYATI • İNME • KANSERLER (2 HASTALIK) • KANSER • APLASTİK ANEMİ - KALICI KEMİK İLİĞİ YETMEZLİĞİ İLE • NÖROLOJİK HASTALIKLAR / SİNİR SİSTEMİ HASTALIKLARI (11 HASTALIK) • ALZHEİMER HASTALIĞI VEYA DEMANS • BAKTERİYEL MENENJİT • İYİ HUYLU BEYİN TÜMÖRÜ • KRONİK ORGANİK BEYİN HASTALIĞI • KOMA • CREUTZFELDT-JAKOB HASTALIĞII • ANSEFALİT • MOTOR NÖRON HASTALIĞI • MULTİPL SKLEROZ • PARKİNSON HASTALIĞI • PROGRESİF SUPRANÜKLEER PALSİ • OTOİMMÜN HASTALIKLARI /ENFEKSİYÖZ HASTALIKLAR (2 HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDE AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANILAN HIV ENFENSİYONU • KAN NAKLİ • FİZİKSEL SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA • SİSTEMİK LUPUS ERİTEMATOZUS • ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ DURUMLAR (5 HASTALIK) • BÖBREK YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ • MAJÖR ORGAN NAKLİ • SOLUNUM YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHİNSEL HASTALIK • TRAVMA (8 HASTALIK) • KÖRLÜK • SAĞIRLIK • ADL'YE BAĞLI TPD • UZUV KAYBI (ELLER VEYA AYAKLAR) • KONUŞMA KAYBI • UZUVLARIN FELCİ • ÜÇÜNCÜ DERECE YANIKLAR • TRAVMATİK KAFA YARALANMASI

## 35 KRİTİK HASTALIK İÇİN ANINDA TAZMİNAT

+ YATARAK TEDAVİLERE TAMAMLAYICI SAĞLIK
+ ÇOCUK KANSERİ
+ FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA* 369 TL'DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ TOBB

affinitybox

**KOBİLERE ÖZEL 4 FARKLI TEMİNATA SAHİP, UYGUN FİYATLI, SİGORTA SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK GRUP SİGORTASI**

Quick Sigorta'dan TOBB ve SAİK işbirliği ile hazırlanan, levhaya kayıtlı tüm acentelerin satın alabileceği herkes için sağlıklı, yepyeni bir ürün: Oksijen Plus.

**quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortasi** ve **ozelsigortalar.com/quick-sigorta** adresinden hemen ulaşabilirsiniz.

TOBB'a kayıtlı KOBİ'lere grup poliçesi kapsamında sunulan Oksijen Plus Sigortası'na 18-65 yaş arası personel dahil olabilir.

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA

# “Ülkemiz insanı için üretmeye devam ediyoruz.”

## Taha Çakmak

*Türkiye Sigorta Genel Müdürü*

# Türkiye Sigorta'dan sektörün aylık en yüksek prim üretimi

**Sigorta sektöründeki liderliğini sürdüren Türkiye Sigorta, Kasım ayında toplam prim üretimini yüzde 152 arttırarak 51 milyar TL'lik üretimle rekora imza attı.**

**Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sn. Taha Çakmak, "Gücünü adından alan Türkiye Sigorta olarak, ülkemize ve ekonomimizin belirlenen hedeflerdeki büyüme potansiyeline inanıyor; stratejik varlıklarımıza güvence sağlarken aynı zamanda sigorta ürünlerinin insanımıza en kolay şekilde ulaşması için var gücümüzle çalışıyoruz. Bu yaklaşımla ortaya koyduğumuz performansla; Kasım ayında elde ettiğimiz 6,6 milyar TL'lik prim üretimi, sektör tarihinin aylık en yüksek prim üretimi olarak kayıtlara geçti" dedi.**

Türkiye Sigorta; Kasım ayı itibarıyla toplam primlerini yıllık yüzde 152 oranında artırarak 51 milyar TL'ye ulaştırırken; 6,6 milyar TL prim üretimi ile Kasım ayında sektörün en yüksek prim üretimini gerçekleştirdi.

Kasım ayındaki rekor prim üretimleriyle beraber aylık bazda pazar paylarının yüzde 17 olarak gerçekleştiğine dikkat çeken Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sn. Taha Çakmak, şöyle konuştu: "Kasım ayında yeni bir rekora imza atmanın gururunu yaşıyoruz. Biz; ülkemize, dolayısıyla ekonomimize güveniyoruz; ülkemizin stratejik varlıklarına verdiğimiz güvencelerle hem kurumsal hem de bireysel sigorta alanında büyümemizi sürdürüyoruz. Kasım ayı prim üretiminde mühendislikte yüzde 1600, hastalık/sağlıkta yüzde 549, kaskoda yüzde 315, yangın (ticari ve kurumsal) branşında ise yüzde 247'lik büyüme kaydettik. Türkiye'nin öncü sigorta şirketi olarak, Ağustos – Kasım döneminde pazar payımızı yüzde 15'ler seviyesine yükselttik. En yakın rakiplerimiz ile prim üretimi farkımız Kasım itibarıyla 11 milyar TL ve 15 milyar TL'ye yükseldi. Kasım ayında elde ettiğimiz 6,6 milyar TL prim üretimi sigortacılık sektör tarihinin aylık en yüksek performansı oldu. Bu, bizim için büyük bir gurur... Ülkemizin güçlü kurum ve kuruluşlarıyla yaptığımız iş birlikleri ile sanayicimize ve kobilerimize destek sağlarken; penetrasyonu arttıracak Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları, Kasko gibi rekabetçi ve ulaşılabilir ürünlerimizle sektörümüzde fark yaratıyor, ülkemiz insanı için üretmeye devam ediyoruz."

## Quick Sigorta sponsorluğundaki 21'inci Quick Sigorta Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması ödülleri sahiplerini buldu

# "Sarı Kırmızı Kareler Quick Sigorta ile bütünleşti"

**1905 Galatasaraylı Yönetici ve İş İnsanları Derneği (GSYİAD) tarafından bu yıl 21'inci kez düzenlenen Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve İçerik Yarışması, 14 Aralık'ta Ali Sami Yen Spor Kompleksi Rams Park, Özhan Canaydın Salonu'nda gerçekleştirildi. Yarışmanın değişmeyen sponsoru Quick Sigorta'nın Genel Müdürü Eyüp Özsoy, yaptığı konuşmada bu desteğin önemine dikkat çekti.**

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Sayın Dursun Özbek, 1905 GSYİAD Yönetim Kurulu ve dernek üyeleri ile Quick Sigorta Genel Müdürü Sayın Eyüp Özsoy'un katıldığı ödül töreninde, çok sayıda muhabirin fotoğraflarıyla katıldığı yarışmanın kazananları açıklandı.

2023 yılının Galatasaray ruhunu en iyi anlatan fotoğraf ve videolarının seçildiği törende, fotoğraf dalında Fatma Erdoğan birinciliğe, Murat Akbaş ikinciliğe ve Mesut Işık üçüncülüğe layık görüldü. Mansiyon ödülünü kazanan foto muhabirler ise Kadircan Dilli, Önder Gülen, Uğur Şenpire, Fatih Erdoğdu, Fatma Erdoğan, Hüseyin Çağlar, Ali Kemertaş, Berk Özkan ve Erhan Sevenler oldu.

Yarışmada dereceye giren fotoğraflar Quick Sigorta sponsorluğunda 2024 yılı için hazırlanacak 1905 GSYİAD ve Galatasaray resmi takvimlerinde yer alacak. Takvimler 1 Ocak itibarıyla GS Store'larda satışa sunulacak.

# "Quick Sigorta her zaman bizim destekçimiz"

Ödül töreninin açılış konuşmasını yapan Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Sayın Dursun Özbek, "Bu yarışmanın şampiyonluğa denk gelmesi ayrıca güzel. Kareler geçtiğimiz yılı çok güzel yansıtıyor, hepsi birbirinden güzel ve dikkatle seçilmiş. Bu konuda desteğini bizden hiç esirgemeyen Quick Sigorta'ya da çok teşekkür etmek istiyorum. Çünkü ne zaman onlarla bu konuda istişarede bulunsak, her zaman bizim destekçimiz olarak yanımızda duruyorlar. Tekrar teşekkürlerimi sunuyorum" sözleriyle Quick Sigorta'nın sponsorluğuna dikkat çekti.

# Eyüp Özsoy

*Quick Sigorta Genel Müdürü*

## "Bu destek, salt finansal bir katkı olarak görülmemeli"

Yarışmanın sponsorluğunu üstlenen Quick Sigorta'yı temsilen törende konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, şunları dile getirdi:

"Quick Sigorta olarak sanattan eğitime bilimden spora kadar çok geniş bir yelpazede destek olmayı önemsiyoruz. Bizler, sadece bir sigorta şirketi olmanın ötesinde, toplumun bir parçası olarak sorumluluklarımızı yerine getirmenin önemine inanıyoruz. Sporu, sağlıklı bir yaşam tarzını teşvik etmenin yanı sıra, gençleri disiplinle buluşturan, takım ruhunu pekiştiren bir araç olarak görüyoruz. Öte yandan kürekten yelkene kadar sporun her branşına özel bir ilgi gösteriyoruz. Hem gençleri su sporlarına teşvik etmek hem de bu alanda yetenekli sporcuların gelişimine destek olmak, sosyal sorumluluk projelerimizin temelini oluşturuyor.

Ancak şunu belirtmekte fayda var ki biz, spora olan inancımızı sadece bir logoyla değil, gerçek bir bağlılıkla yansıtmak istiyoruz. Bu destek, salt finansal bir katkı olarak görülmemeli, aynı zamanda başarı hikayeleriyle dolu bir ortaklığın da simgesi bizim için."

## "Sarı Kırmızı Kareler Quick Sigorta ile bütünleşti"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise yarışmaya her yıl sponsor olmaktan duydukları memnuniyeti şöyle ifade etti: "Quick Sigorta'nın bu yarışmaya sponsor olarak katılması, bizim için bir gelenek haline gelmiş olan spor sevgimizi bir kez daha ortaya koyuyor. Sporun birleştirici bir gücü var. Bir takımın ya da sporcunun kazandığı başarı, sadece onların değil, aynı zamanda tüm destekçilerinin ve sponsorlarının da bir başarısı. Bu destek ve başarı zincirinin aynı zamanda bir ülkenin de gücünü temsil ettiğini düşünüyoruz. Quick Sigorta olarak sporculara ve takımlara verdiğimiz desteğin, parayla satın alınamayacak bir gurur getirdiğine inanıyoruz. Sporun her dalında başarıya ulaşmak için gereken sadece maddi değil, aynı zamanda manevi destektir. Bu destek, sporcuların ve takımların elde ettiği zaferlerle birleştiğinde, ortaya gerçek bir başarı hikayesi çıkıyor. Başta 1905 GSİYAD olmak üzere, bu muhteşem organizasyona emek veren herkese teşekkür etmek istiyorum. Onların gayretleri ve tutkusu, sporun sadece bir etkinlik olmanın ötesinde bir yaşam biçimi olduğunu bizlere hatırlatıyor."

SOMPO SİGORTA

Biz Sizi Anlıyoruz

# Riskini yöneten sanayici kazançlı çıkacak

**2024 yılı iyi ve kötü risklerin ayrıştığı bir yıl olacak. Riskini iyi yöneten sanayici daha uygun fiyatlarla sigortaya ulaşırken, riskini yönetmeye yüzde 150 fiyat artışları ile karşılaşacak.**

2024 yılı hem sanayiciler hem de sigortacılar açısından risklerin iyi yönetileceği, iyi risk-kötü risk ayrımının öne çıkacağı bir yıl olacak. Riskini iyi yöneten sanayici daha uygun fiyatlarla sigortaya ulaşırken, riskini yönetmeye yüzde 150 fiyat artışları ile karşılaşacak. Sigortacılar ile sanayiciler Kocaeli Sanayi Odası'nda bir araya gelerek, 2024 yılı sigorta yenilemelerini konuştular. Toplantıya; Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, Genel Sekreter Özgür Obalı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Kurulu Başkanı Levent Korkut, Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu katıldı.

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, 2023 yılında bölgede sanayi tesislerinde 237 yangın olduğunu, sigorta şirketleri ile ortaklaşa riskleri tespit edip, azaltma konusunda işbirliği yapılması gerektiğini söyledi. Zeytinoğlu, kendi tesislerinde irili ufaklı yangınlar olduğunu belirterek, "Tamamı kendimiz tarafından rahatlıkla çözülebilecek sorunlar olduğunu da itiraf ediyorum" dedi. Zeytinoğlu, bölgedeki şirketlerin sigorta yaptıramamaktan ve sigorta fiyatlarındaki artışlardan şikayetçi olduklarını ifade ederek, "Sigortacılarla işbirliğine gidersek fiyatları aşağı çekme yollarını bulacağız" dedi.

TSB Yönetim Kurulu Üyesi ve AXA CEO'su Yavuz Ölken, hem sanayiciler hem de sigortacılar açısından iyi riskle kötü riskin ayrıştığı bir döneme girildiğini söyledi. Ölken, dünyada yaşanan doğal afetlerin finansman kaynaklarının daralmasına neden olduğunu, bu durumun reasürans fiyatlarına yansıdığını kaydetti. Son dönemde iyi ve kötü risk diye bir kavramın ortaya çıktığını ifade eden Ölken, "Yangın riski işletme riskidir ve iyi risk, kötü riskin ayrıştırılması gerekiyor. Önlem alanla, almayanın da ayrışması gerekiyor. Sanayicilerimiz riskin kalitesine göre farklı fiyatlar görmeye başladı. Her işletmede bir risk yöneticisi olmak zorunda" dedi.

## *Fiyatlar Yüzde 100 Artacak*

Yavuz Ölken, sigorta şirketlerinin 2024 yılına yönelik alınan reasürans korumalarında Euro bazında iki, üç misli fiyat artışları ile karşılaştıklarını vurgulayarak, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bunların iç pazara yansıtılması gerekecek. Sigorta yenilemelerinde sanayiciler yüzde 50 ila yüzde 100 arasında fiyat artışları ile karşılaşacaklar. Önemli olan iyi ve kötü risk arasında ayrışım olmak zorunda. Dolayısıyla bazı işletmeler yüzde 30 ila 50 arasında fiyat artışıyla karşılaşırken, bazılarının fiyatı yüzde 100, hatta yüzde 150 artacak."

“6 Milyar Dolar Ödendi”

### *Üzerimizde Baskı Var*

TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türk sanayicisinin yeni bir kalkınma trendinde olduğunu, artık tesisin sürdürülebilirliğine daha çok önem verdiğini belirterek, şunları söyledi: “Sanayici de belirli standardı korumaya çalışıyor. Bu da bir maliyetle oluyor. Oysa sigortacılar da bugüne kadar hem kendi içlerindeki rekabetten hem de pazarın ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına deprem fiyatına poliçe sattılar. Bugüne kadar da risk gerçekleşmediği için reasürans şirketleri bu durumu görmezlikten geldi. Şimdi risk gerçekleşti ve daha da büyüğünün gerçekleşme beklentisi giderek artıyor. Reasürörlerle konuştuğumuzda sermaye maliyetindeki artışların dışında Türkiye'ye özgü yaptırımlarda bulunuyorlar. O nedenle fiyatlar artacak mı sorusunda yanlışlık var. Soruyu şöyle soruyor olmamız lazım; fiyatlar eski seviyelerine gelecek mi? Biz fiyatları olması gereken yerden aşağı taşımıştık. Şubat'ta yaşadığımız deprem ve beklenen İstanbul depremi nedeniyle reasürans şirketlerinin üzerimizdeki baskısı artıyor.”

### *Beklenen İstanbul Depremi*

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, beklenen İstanbul depreminin sigortaya maliyetinin, Kahramanmaraş depreminin 5-6 katı olacağının tahmin edildiğini belirterek, şunları söyledi: “Kahramanmaraş depreminin toplam maliyeti 100 milyar dolar. Beklenen İstanbul depreminin ise bunun 5-6 katı olacağından bahsediliyor. Şu sıralar poliçelerin yenilenme dönemindeyiz. Enflasyon azalarak da olsa devam edecek, 2024 yılında. Bu durum sigortaladığımız emtiaların fiyatlarında artış demektir. Bizim taşıdığımız riskin katlanarak artması demektir. Beklenen İstanbul depremine karşı reasürans şirketlerinden bir çekince var. Bu ikisi birleştiğinde ortaya ciddi bir kapasite ihtiyacı doğuyor. Maliyetler yükseliyor. Şu da var sigorta yaptırmayacak kadar da zengin değiliz.”

### *6 Milyar Dolar Ödendi*

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, 2024'te, ekonomik konjonktür gereği ekonomik değerlerin yok olduktan sonra tekrardan yerine koymanın imkansızlaşacağı bir yıl olacağını, sigortaya daha çok ihtiyaç duyulacağını söyledi. Korkut, “Önümüzdeki dönemde iklim değişiklikleri hiç görmediğimiz riskleri ortaya çıkaracak. Bu durumda endüstriyel risklerin yönetimi öne çıkacak. Artık eski alışkanlıklarımızı bırakıp, hem şirketlerin sigortalıya, sigortalıların da sigortaya zaman ayırması gerekecek” dedi.

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, toplantıda yaptığı konuşmada, Kahramanmaraş depreminin sigortaya maliyetinden bahsetti. Obalı, depremin sigortaya 6 milyar dolar maliyeti olduğunu belirterek, “Bugüne kadar sektör 45 milyar lirayı ödemiş durumda. Ortalama ödenecek rakam 75 milyar lira civarında. Bir o kadar da DASK ödedi. Sigorta sektörü 100-120 milyar TL civarında bir hasarla çıktı. Keşke bunun birkaç katı artırabilseydik” dedi.

# Quick Sigorta'nın kredi notu yükseldi

**JCR Avrasya Rating, Quick Sigorta'yı yatırım seviyesi kategorisinde değerlendirerek, uzun vadeli ulusal kredi notunu 'BBB- (tr)'den 'A- (tr)'ye revize etti. Quick Sigorta'nın kredi notu, 'BBB- (tr)' seviyesinden 'A- (tr)' seviyesine yükseldi.**

Quick Sigorta'nın kredi notu, 'BBB- (tr)' seviyesinden 'A- (tr)' seviyesine yükseldi.
JCR Avrasya Rating, Quick Sigorta'yı yatırım seviyesi kategorisinde değerlendirerek, uzun vadeli ulusal kredi notunu 'BBB- (tr)'den 'A- (tr)'ye revize etti.

Quick Sigorta'nın kredi notu, 'BBB- (tr)' seviyesinden 'A- (tr)' seviyesine yükseldi. JCR Avrasya Rating, Quick Sigorta'yı yatırım seviyesi kategorisinde değerlendirerek, uzun vadeli ulusal kredi notunu 'BBB- (tr)'den 'A- (tr)'ye; kısa vadeli ulusal kredi notunu ise 'J2 (tr)'den 'J1 (tr)'ye revize etti ve görünümü ise 'stabil' olarak belirledi.

JCR Avrasya Rating'in değerlendirmesi ile ilgili açıklama yapan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, not artışında; prim üretimindeki artış ile beraber pazar payındaki yükselişin ve 2023 mali yılının ilk yarısı itibarıyla teknik karlılığı etkileyen bileşik rasyonun sektör ortalamasının altında olmasının etkin rol oynadığını söyledi.

Ahmet Yaşar, JCR Avrasya Rating'in, not değerlendirmesinde; Quick Sigorta'nın iç kaynaklarla desteklenen güçlü sermaye yapısına sahip olduğu, toplanan primlerin yatırıma yönlendirilmesi yoluyla risklerin çeşitlendirilip, mali yapının güçlendirildiği tespitlerinin yer aldığını vurgulayarak, JCR Avrasya Rating'in değerlendirmesindeki başlıkları şöyle sıraladı:

"Rating bilgilendirme formunda, Quick Sigorta'nın, riski uluslararası kabul görmüş reasürörlere devretme kabiliyetine, Maher Holding'in hissedar olarak varlığına ve grup içinde yarattığı sinerjiye vurgu yapılıyor. JCR Avrasya Rating, birçok alt başlığı dikkate alarak yaptığı değerlendirme sonucunda Quick Sigorta'nın, uzun vadeli ulusal kurum kredi notunu 'BBB- (tr)' seviyesinden 'A- (tr)' seviyesine revize etti. Kredi derecelendirme notumuzdaki bu revizyon, daha da rekabetçi hale gelen sigorta sektöründeki istikrarlı konumumuzu ve toplanan primlerin yatırıma yönlendirilmesiyle mali yapının güçlendirildiğini teyit ediyor."

# Asgari ücret ilave yük getirecek

**Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, trafik sigortasında 2024 başında uygulamaya girecek yeni teminatlar ile birlikte asgari ücretteki artışın ilave yük getireceğini belirterek, öngörülen prim artışlarının ise eksik kalacağını söyledi.**

Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, 2024 başında hem trafik sigortasındaki teminat artışlarının hem de asgari ücretteki artışın sigorta sektörünün üzerine ilave yük getireceğini söyledi. Son yapılan düzenleme ile trafik sigortasında şirketlerin sorumlu oldukları teminat limitlerinin maddi hasarlarda yüzde 66'lık artışla 120 bin TL'den 200 bin TL'ye, bedeni hasarlarda ise yüzde 50'lik artışla 1.2 milyon TL'den 1.8 milyon TL'ye çıkarıldığını kaydetti. Uğur, bu artışların sigorta sektörüne ilave maliyet yükü getireceğini belirterek, "Ocak ayı itibariyle asgari ücrette artış olacak. Teminat limitlerindeki artışın ve üzerine asgari ücret artışının getireceği yükü dahil ettiğimizde ikisi birden önemli bir yük gelecek sigorta sektörüne" dedi.

### *Eşel Mobil Uygulanacak*

Buna karşılık trafik sigortası tavan fiyatlarında artışa gidildiğini, yeni senenin Ocak ayında yüzde 10; Şubat, Mart, Nisan aylarında da yüzde 5'şer artış olmak üzere bileşik rasyoda yüzde 27'lik bir artış öngörüldüğünü ifade eden Uğur, 2024 Mayıs ayından sonra da trafik sigortasında eşel mobil sistemine geçileceğini vurgulayarak, "Trafik sigortasının en temel maliyet parametreleri neler ise bunların toplandığı bir endeks ile birlikte artık prim tavanı her ay regülatör tarafından belirlenmeyecek. Bu maliyetlerdeki artış ve azalışa göre dinamik bir şekilde yönetilecek. Diyelim ki, sigorta sektörü için maliyetlerde bir artış var; o artış kadar tavan fiyat artacak. Eğer düşüş olursa da o kadar düşecek. Bu sistemin Mayıs ayında uygulanmaya başlaması sektörün aleyhine gibi duruyor, Ocak ayında başlansaydı daha iyi olurdu ama Mayıs ayından itibaren daha adil bir yöntem bulunmuş oldu" şeklinde konuştu.

### *Prim Artışı Eksik Kaldı*

Fahri Uğur, "Ocak ayından itibaren trafik sigortasındaki prim artışı şirketlerin trafik sigortasındaki zararını karşılamaya yeter mi?" sorusunu ise şöyle yanıtladı: "Bu zarar, şu andaki teminat limitleri ve şu andaki asgari ücret seviyesinde oluşmuş zarardır. Yeni teminatlarda ortalama yüzde 60'lık artış var. 1 Ocak itibariyle asgari ücrette de artış olacak. Diyelim ki, asgari ücrette yüzde 45'lik bir artış ile karşılaştığımızda önümüzdeki dönem bu teknik zararlar tekrar artmaya devam edecektir. Öngörülen prim artışları Sigorta sektörünün üzerindeki maliyet yükünün artışını tam olarak karşılıyor mu diye sorarsanız, onu tam olarak karşıladığını söyleyemem. Diğer taraftan biz trafik sigortasına bakarken yatırım gelirlerine de bakmamız lazım. Yatırım gelirlerini de dahil ettiğimizde prim artışlarının eksik kalacağını düşünüyorum."

**Fon Asistanı**

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

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

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

**Katılım Emeklilik ile Şimdi Başla!**

**Katılım Cep**

Uygulamayı şimdi indirin.

Katılım Emeklilik
Gelecek bugün başlar

**0850 226 0 123**
*www.katilimemeklilik.com.tr*

*/katilimemeklilik* */katilimemek*
*/katilimemeklilik* */katilimemeklilik*

*Enuygunsigorta.com'un Genel Müdürü*

# Çiğdem Özdoğan

**2024'e girerken farklı poliçe tekliflerini karşılaştırma olanağı sunan Enuygunsigorta.com'un Genel Müdürü Çiğdem Özdoğan, 2023 yılı sigorta verilerini değerlendirdi. Özdoğan, ilk 10 aylık resmi verilere göre DASK'ta sigortalılık oranında iyi bir yükselme olduğunu, kaskoda ise sigortalı araç sayısındaki artışın piyasaya çokça sıfır araç girmesine rağmen geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8 ile sınırlı kaldığını olduğunu söyledi.**

# DASK'lı konut sayısı arttı, kasko yüzde 8'de kaldı

## Tamamlayıcı Sağlık Sigortası en çok anne adayları tarafından tercih ediliyor

2023 yılı sigorta sektörü açısından son derece hızlı geçti. Enuygunsigorta.com'un Genel Müdürü Çiğdem Özdoğan, 2023 yılına dair DASK, kasko, sağlık, trafik ve seyahat sigortalarıyla ilgili verileri paylaştı.

2023 yılında Enuygunsigorta.com üzerinden kasko adetlerinde bir önceki yıla göre yüzde 54'lük bir artış yaşandığını, kasko yaptıranların yüzde 46'sının İstanbul'da olduğunu söyleyen Özdoğan, İstanbul'dan sonra en çok kasko yaptırılan illerin sırasıyla Ankara, İzmir, Bursa, Antalya ve Kocaeli olduğunu belirtti.

### *Elektrikli araçların sayısı yavaş da olsa artıyor*

Enuygun verilerine göre kasko yapılan araçların yüzde 32'sinin 1- 4 yaş aralığında, yüzde 26'sının ise 5-8 yaş aralığında olduğu bilgisini veren Özdoğan, sıfır araçlara yapılan kasko oranının ise yüzde 4'te kaldığını belirtti ve "Kasko yaptırılan sıfır araçların yüzde 21'i elektrikli araç. Yeni araç satışlarında elektrikli araçların tercih edilmeye başlandığını görüyoruz" dedi.
Özdoğan'ın verdiği bilgilere göre 2023 yılında en çok kasko yapılan araç markası yüzde 11'lik pay ile Volkswagen oldu. İkinci sırada Renault, üçüncü sırada ise Fiat yer alıyor.

### *2023 seyahat trendlerinde vizesiz ülkelere yönelim olsa da Seyahat Sağlık Sigortası tüm hızı ile büyüyor*

Seyahat Sağlık Sigortası satışlarında öne çıkan ülkelerin; Almanya, Hollanda, İtalya, Yunanistan ve Fransa olduğunu belirten Çiğdem Özdoğan şu bilgileri verdi: "Seyahat Sağlık Sigortası satın alanların yüzde 50'si bu ülkelere gitti. Seyahat Sağlık Sigortası, vize işlemleri için gerekli evraklar arasında olduğu için vize istenen ülkelerin sıralamada yukarıda yer alması çok normal. Yunanistan, adalara vizesiz yolculuk imkanı sunmaya başladığı için Aralık ayında bu ülkeye gidiş için alınan poliçe üretimi yavaşladı. Yunanistan'ın yerini ise Macaristan ile kapıda vize alınabilen Dubai ve vizesiz ülkelerden Bosna Hersek ve Sırbistan aldı. Bazı vize istemeyen ülkelerin yine de Seyahat Sağlık Sigortası istiyor olması da poliçe üretimine etki ediyor."
Enuygunsigorta.com'un verilerine göre seyahat sağlık sigortası satın alanların yüzde 50'si 25-42 yaş aralığında ve 25-30 yaş aralığı tüm seyahat edenlerin yüzde 25'ini oluşturuyor.

### *Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yükselen yıldız olmaya devam ediyor*

Özel Sağlık Sigortası'na göre daha ekonomik primlerle satın alınabilen bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptıranların sayısının 2023 yılında geçen yılın ilk 10 ayına göre yüzde 12 büyüdüğünü belirten Enuygunsigorta.com Genel Müdürü Çiğdem Özdoğan, büyümenin beklendiği üzere İstanbul, Ankara, İzmir'den geldiğini vurguladı. Büyükşehirleri Bursa, Kocaeli, Gaziantep, Mersin, Diyarbakır, Tekirdağ ve Sivas takip ediyor. ENUYGUN Sigorta verilerine göre Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satın alanların yüzde 40'ı gebelik planlayan anne adaylarından oluştu.

### *DASK'ta 15 puanlık artış*

6 Şubat depreminin de etkisiyle bu yıl deprem sigortasına yönelim oldu. DASK'ta sigortalılık oranı 2022'de yüzde 43 iken 2023'te bu oran yüzde 58 oldu. Tüm Türkiye'de DASK'lı konutların yüzde 38'i Marmara, yüzde 18'i Ege bölgelerindeyken yüzde 2 ile en düşük sigortalı konut oranı Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yer alıyor.

### *Trafik sigortasında prim artışı yüzde 40*

Trafik sigortasında tarife, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından belirlenen tavan primler ile yönetiliyor. 2023'te ortalama prim artışı yüzde 40 civarında gerçekleşti. Ayrıca her yılbaşında olduğu gibi trafik limitlerindeki artış 2024 yılı için şöyle uygulanacak: Karşı tarafa verilen maddi hasar limiti 120 bin iken 1 Ocak 2024 itibari ile 200 bin TL olacak.

# 2024

Mutlu Yıllar Dileriz

# Ahmet Yaşar

## Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

*Tüm sigorta sektörüne, tüm camiamıza, meslektaşlarıma, acentelerimize, aracılarımıza, sigortalılarımıza ve ülkemizin tüm insanlarına sağlıklı, huzurlu bir yıl diliyorum. İnşallah 2024 bittiğinde 'tam da istediğim gibi geçti bu yıl' diyecekleri bir yıl olsun. 2024'de mutluluklar diliyorum.*

# Ceyhan Hancıoğlu

## Magdeburger Sigorta Genel Müdürü

*Merhabalar, yeni olan her şey güzeldir. 2023 koskocaman ama çoğunlukla yorgunluklarla ve üzücü olaylarla dolu bir yılı kapamak üzereyiz. İnşallah sigorta sektörü için, ülkemiz için, tüm sigorta paydaşları için yeni yılda her şeyin güzel, bereketli, bolluk içinde ve mutluluk içinde olmasını temenni ediyorum. Bütün paydaşlarımı da buradan yeni yıl için selamlıyorum.*

# Sema Tüfekçiler

## KASİDER Başkanı

*Nefesinizi kesecek kadar gülmeler, samimiyetle yaslanacağınız omuzlar, hürmet göstereceğiniz büyükler, yol göstereceğiniz gençler, sevgiyle dolup taşan kalpler, sağlıklar, sıhhatler ve her anlamda adil bir dünya 2024'te bizlerle olsun.*

# Eyüp Özsoy

## Quick Sigorta Genel Müdürü

*Quick Sigorta olarak 2023 yılında yaşadığımız zorluklardan ders alarak 2024'e daha güçlü bir şekilde giriyoruz. Her zaman olduğu gibi yeni yılda da ihtiyacımız olduğu her anda yanınızda olmaktan mutluluk duyacağız. Yeni yılın sevdiklerinizle birlikte geçirdiğiniz mutlu anlarla, başarılarla, sağlıkla ve güvenle dolu olmasını dilerim. 2024 bir sigorta poliçesi kadar özel ve bir kahkaha kadar değerli olsun. Sağlıklı, mutlu ve başarılı bir yıl geçirmeniz dileğiyle.*

# Pınar Kuriş

## QNB Sigorta Genel Müdürü

*Ülke olarak birbirimize daha da kenetlendiğimiz 2023 yılına veda ederken yeni umut ve hedeflerle 2024'e merhaba demek için sabırsızlanıyoruz. QNB sigorta olarak 2024 yılının başta ülkemize, sonra sektörümüz, tüm paydaşlarımız ve sigortalılarımıza getireceği güzellikleri birlikte kutlamak için heyecan duyuyoruz. Bugün bugünü yaşamayı unutmayın diyerek hepimizin sevdiklerimizle birlikte sağlık, mutluluk ve başarı dolu bir yıl geçirmesini diliyorum.*

# Ünal Ünaldı

## RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

*2023 yılı sigorta sektörü için gerçekten zorlu bir yıl oldu. Ama sektörümüz gücünü ve güvenilirliğini yine gösterdi ve ispatladı. Sektörün bir paydaşı olarak her zaman sektörümüzün yanında olmaya çalıştık. Bu nedenle yeni yıl kutlamasını en çok sigorta sektörü hak etti. Sektörümüzün, tüm paydaşlarımızın yeni yılını en içten dileklerimle kutluyorum. 2024 yılında depremsiz, kazasız, belasız, sel hasarsız bir yıl diliyorum.*

# Murat Şişli

## Corpus Sigorta Genel Müdürü

*2024'ün sağlık, neşe, başarı ve tatlı sürprizlerle dolu bir yıl olmasını diliyoruz. Tatsız tüm durumlar için Corpus Sigorta olarak biz buradayız. Rizikleriniz bize emanet. Güvenli, huzurlu ve mutlu bir 2024 geçirmenizi dileriz.*

# Burak Ali Göçer

## Garanti BBVA Sigorta Genel Müdürü

*Yepyeni umutlarla yeni bir yıla giriyoruz. Çok inişli çıkışlı kolay olmayan bir yılı da geride bırakıyoruz. 2023 yılında sigortacılığın getirdiği sorumluluğu, sigortanın önemini hepimiz daha çok fark ettik. Cumhuriyetimizin 100. Yılında sigortacılığın 100. Yılı ve BES' in de 20. Yılını kutladığımız çok önemli kilometre taşlarını geçmenin mutluluk ve sorumluluğunu yaşadık. 2024'ün tüm bireysel emeklilik ve sigorta sektörü için hayatlara dokunduğumuz, daha çok kişiye güvence sunduğumuz, geleceğe yönelik adımları birlikte attığımız başarılarla dolu bir yıl olmasını temenni ediyorum ve yeni yılın hepimiz için güzelliklerle gelmesini diliyorum. Sevdiklerimizle birlikte huzur içinde geçireceğimiz mutluluk ve sağlık dolu bir yıl dilerim. İyi seneler.*

# Ufuk Teker

## Türk P&I Sigorta Genel Müdürü

*2023 yılını uğurladığımız bugünlerde genç cumhuriyetimizin de 100. Yılını kutladığımız bir yıl olarak tarih sayfalarına ekledik. Bu vesileyle genç cumhuriyetimizin kurucusu olan Ulu Önder Atatürk ve silah arkadaşlarına şükranlarımızı sunmak isterim. 2024 yılından sigortacılık sektörü olarak beklentilerimiz iklim kriziyle ilgili felaketlerin az olduğu hatta hiç olmadığı doğal afetlerin olmadığı sağlıklı, huzurlu bir yıl.*

# Süleyman Sağıroğlu

## *Gulf Sigorta Genel Müdürü*

*2024 yılının öncelikle felaketlerden, doğal afetlerden uzak bir yıl olmasını istiyorum ve sektörümüzün tüm paydaşlarına yeni yılın mutluluk, sağlık ve huzur getirmesini diliyorum.*

# Timur Selçuk Turan

## *Tur Assist Genel Müdürü*

*2024 yılında birçok beklentimiz ve isteğimiz var. Dünya için beklentimiz bütün savaşların sona ermesi, barış ortamının bütün dünyada hakim olması. Ülkemiz için insanlarımızın geleceğe bakışı ve umutu tekrar yeşermesi. Sigorta sektörü için sigorta teminatı ve asistans teminatı olan müşterilerimizin buna ihtiyaç duymaması. Şirketimiz için karlı bereketli ve büyüme ortamının devam etmesi. Çalışanlarımız ve bizler için huzur, sağlık, mutluluk ve bereketli bir yıl olması. Herkese sevgiyle.*

# Özgür Öntürk

## *Emaa Sigorta Genel Müdürü*

*2023 yılını acı ve tatlı birçok hadiseyle geride bıraktık. En önemlisi asrın felaketi Maraş depremini yaşadık. Savaşlar, terör saldırıları ve doğal afetlerle geçen bir yıl oldu ama diğer yandan cumhuriyetimizin 100. Yılını da büyük bir coşkuyla kutladığımız bir yıldı. Aynı coşkuyu 2024 yılında yaşamayı, barış, mutluluk, sağlık ve huzur dolu geçirmenizi temenni ederim. Herkese selamlar.*

# NEOVA KASKO SİGORTASI VARSA HAYATINIZ YARI YOLDA KALMAZ!

*Aman ihmal etmeyin.*

NEOVA SİGORTA

Kasko Sigortası

neova.com.tr | 444 1 636

# Şişli'de Bina Tamamlama Sigortası ile Sigortalı Kentsel Dönüşüm Başlıyor!

**Şişli Belediyesi ve Quick Sigorta kentsel dönüşümde Türkiye'de bir ilke imza atarak Bina Tamamlama Sigortası'nı kentsel dönüşüm projelerinde uygulayacak. Şişli Belediyesi'nin iştiraki olan Kent Hizmetleri A.Ş (KENTHAŞ) ve Quick Sigorta, Bina Tamamlama Sigortası'nın Şişli ilçesinde yürütülecek kentsel dönüşüm projelerinde gerçekleştirilmesi yönünde protokol imzaladı.**

KENTHAŞ ve Quick Sigorta, Bina Tamamlama Sigortası'nın Şişli ilçesinde yürütülecek kentsel dönüşüm projelerinde uygulanması yönündeki anlaşmaya imza attı. 19 Aralık Salı günü Wyndham Grand İstanbul'da gerçekleştirilen "Sigortalı Kentsel Dönüşüm Projesi" basın toplantısı ve protokol imza törenine; Şişli Belediye Başkanı Muammer Keskin, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, KENTHAŞ Genel Müdürü Özcan Biçer, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un yanı sıra, Şişli Belediyesi Meclis üyeleri, sigorta ve gayrimenkul sektörünün temsilcileri de yoğun bir katılım gösterdi.

### *"İlçe genelinde risk analizi çalışmalarını başlattık"*

İmza töreninde bir konuşma yapan Şişli Belediye Başkanı Muammer Keskin, ilçe genelinde yapı stoğunu incelemeye yönelik risk analizi çalışmalarını başlattıklarına işaret ederek, Kentsel Dönüşüm Strateji Planı'nı hazırladıklarını ve bu doğrultuda ilçenin yapı analizini yapıp, tüm verilerin detaylı incelenebildiği "Afet Portalı'na aktardıklarını belirtti. Şişli'nin tamamının 3 boyutlu bir dijital ikizini ürettiklerine de belirten Keskin, bu sayede daha doğru hesaplama yapılmasını sağlayan önemli bir altlığı hazırladıklarını söyledi. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne (İBB) bağlı AKOM ve Ulaşım Planlama Daire Başkanlığı ile bir afet planı hazırlandığını da vurguladı.

### *"Kentsel dönüşüme yönelik uzman ekipler oluşturduk"*

Bu çalışmaları koordine etmek üzere Şişli Belediyesi Afet Müdürlüğü'nü hayata geçirdiklerine işaret eden Keskin, "Ortak akıl çerçevesinde bu zor sorunu çözebilecek deneyim kapasitesini oluşturduk. Bu konuda deneyimli ve güçlü olan; kamu, özel, sivil toplum kuruluşlarına çağrı yaparak onların da bu süreçte aktif rol almalarını sağladık. Bu sürecin sonucu olarak Şişli Kentsel Dayanıklılık Programı'nı Türkiye'de bir ilçe tarafından yazılan ilk dayanıklılık programı olarak tarihe geçirdik" şeklinde açıklamada bulundu.

### *"Sigortalı Kentsel Dönüşüm" sürecini başlatıyoruz"*

Bu program kapsamında da Bina Güçlendirme, Bina Yenileme ve Bölgesel Kentsel Dönüşüm adı altında üç başlık belirlediklerine vurgu yapan Keskin, sözlerine şöyle devam etti: "İçinde olduğumuz bu süreçte; 'Bina Güçlendirme Sigortası' ürününü program ortağımız olan Quick Sigorta ile birlikte geliştirmeye devam ediyoruz. Bugün ise bina güçlendirme programı konusundaki en önemli adımı atarak, Quick Sigorta ile Bina Tamamlama Sigortası'nı devreye alarak "Sigortalı Kentsel Dönüşüm" sürecini başlatıyoruz. Bina Yenilemesi konusunda ise Çin'in en önemli kamu iktisadi teşebbüslerinden biri olan ve dünyanın en büyük yapım firması olan COVEC ile program ortaklığı anlaşmasını yaptık. Bu tarihi günde Şişli Kentsel Dayanıklılık Programı'na, Sigortalı Kentsel Dönüşüm kavramını ekleyen Quick Sigorta yetkililerine, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı sayın Ahmet Yaşar'ın nezdinde teşekkür ediyorum."

### *"Bina tamamlama sigortası 2013 yılında konuşulmaya başlandı"*

Törende, Başkan Keskin'in ardından söz alan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise Türkiye'de Bina Tamamlama Sigortası macerasının 2013 yılında konuşulmaya başlandığına işaret ederek "2014 yılında yürürlüğe giren birtakım mevzuatlarda yer bulmaya başladı. 2015 yılında genel şartlar yayınlanarak sigorta mevzuatında yer buldu ve 2018 yılında da Quick Sigorta'nın piyasaya "Bina Tamamlama Sigortası" ürününü arz etmesiyle de vücut buldu. Fakat o günden bugüne aslında tam anlamıyla dört başı mamur bir projeyi gerçekleştiremedik. Evet, birtakım münferit projeler gerçekleşti; ama bugün lansmanını yaptığımız büyüklükte bir vizyonla, bir öngörüyle bu proje ilk defa gerçekleşiyor. Tam umudumuzu kesmişken Muammer Başkan, Özcan Bey bizi gerçekten umutlandıran bu adımları attılar" dedi.

### *"Depremin yarattığı ekonomik hasar 100 milyar USD"*

Yaşar sözlerine şu sekinde devam etti. "Çünkü gerçekten ülkemiz bir deprem ülkesi, deprem riskiyle karşı karşıyayız ve deprem kendisini bize unutturmuyor. Daha iki gün önce deprem yine kendisini bize hatırlattı. Birçoğumuz derinden hissettik. Birtakım travmaları yeniden yaşamaya başladık. Şimdi 6 Şubat depremlerinde, Maraş'ta, Antakya'da, 11 ilde yaşadığımız o büyük afet, yüzyılın felaketinde aslında 100 milyar dolarlık bir ekonomik hasarla karşı karşıya kaldı ülkemiz. Sadece bu konutlarda yaşayanlar, kaybettiğimiz canlar onların mağduriyetleri değil aslında bu yılki bütçede depremin yaralarını sarmak için harcanan rakam 1 trilyon lira. Bundan sonra da devam edecek. Dolayısıyla 100 milyar dolarlık, durup dururken, ülkemizin kalkınmasını harcanacak kaynak, yeniden depremin yaralarını sarmak için gidecek. Halbuki bu 100 milyar dolar içerisinde sigortalı hasar 5 milyar dolar civarında. Yani Türk Sigorta Sektörü, hızla üzerine düşeni yerine getirdi, görevini yaptı. 5 milyar lira dolarlık zararı karşıladı, yerine koydu. Elbette ki canları geri getiremiyoruz ama ekonomik kayıpları karşılayabiliyoruz. Fakat maalesef bunu da ancak bize verilen görev kapsamında.5 milyar dolarlık sigorta vardı, 5 milyar dolarlık tazminat gerçekleştirebildik, oysaki 100 milyar doları ödeyebilirdik."

### *"Bütçelerimizden ilave kaynak ayırmak zorunda kalmasaydık"*

"Keşke sigorta farkındalığımız, sigorta bilincimiz çok daha yüksek olsaydı da biz bütçelerimizden ilave kaynak ayırmak zorunda kalmasaydık. Tamamen sigorta sistemi sayesinde bu zararı tazmin ediyor olabilseydik. Sigorta sektörümüz reasürans kapasitesiyle de bu zararı karşılayabilecek güçteydi" şeklinde konuşan Yaşar, "Kaldı ki, bu 5 milyar doların içerisinde bizzat sigorta şirketlerimizin, nihayetinde evet bu paraları biz ödedik; ama ülkemizin cebinden çıkmadı bu paralar, reasürans kanalıyla yurt dışından yeniden ülkemize bu tazminatlar geldi' dedi.

### *"Güvenle yaşayabilmek için de sigortaya ihtiyaç var"*

Sigortasız bir kentsel dönüşümün gerçekleşemeyeceğini, bu vizyona sahip olan Başkan Muammer Keskin nezdinde Şişli Belediyesi'ni kutladığını ifade eden Yaşar, bu konuda şunları söyledi: "Kaldı ki, bizim orta vadeli planlamamızda, Cumhurbaşkanlığı programlarımızda, kalkınma planımızda artık 'Bina Tamamlama Sigortası'na da yer verilmiş durumda. Şu da bir gerçek ki önümüzdeki dönemin en büyük gündem maddelerinden bir tanesi kentsel dönüşüm olacak. Çünkü insanların güvenli konutlarda yaşamaya ihtiyacı var. Güvenli konutlarda, güvenle yaşayabilmek için de sigortaya ihtiyaç var. Çünkü insanlar şundan da korkuyor: "Evet, ben güvenli binalarda yaşamak istiyorum ama benim binam yıkıldığında yerine konulabilecek mi? Yağmurdan kaçarken doluya tutulabilir miyim? Dimyat'a pirince giderken evdeki bulgurdan olur muyum?' endişesi içerisinde vatandaş. Dolayısıyla ne istiyor? 'Evet, benim binam depreme karşı dayanıklı olsun, güvenli olsun ama güvenle olsun.' Dolayısıyla, bu güveni sağlayacak en önemli unsur da sigorta? Elbette ki gerçekleştirilen, bugün size açıkladığımız, KENTHAŞ'ın sunduğu projeyle birçok şeyi düşünülmüş durumda. Ama olası risklere karşı, ön görülemeyecek risklere karşı, her zaman kötü niyetli olmayabilir, insanlar iyi niyetli iken de riskler gerçekleşebilir. Dolayısıyla bu riskleri bertaraf edecek olan ve bu binaların tamamlanmasını sağlayarak yerine koyacak olan sistem de sigortadır. O yüzden bugün biz Şişli Belediyesi ile birlikte bu büyüklükteki bir projeyi ilk defa sunuyor olmaktan da son derece mutluluk duyuyoruz. Bu Sayın Başkan'ın da belirttiği gibi ne sadece Şişli Belediyesi ile ne sadece Quick Sigorta ile de olacak bir iş değil. Ülkemizin bütününde 100 binlerce konutun dönüşüm ihtiyacı var. Dolayısıyla biz bütün belediyelerimizin, bu konuyla ilgili bütün sigorta şirketlerimizin konuya dahil olmasını ve bugün ortaya konulan modele sahip çıkmasını ve dolayısıyla ülkemizin kentsel dönüşümünü gerçekleştirerek, insanımızın güvenli binalara güvenle kavuşmasını sağlamayı bekliyoruz."

### *Binaların tamamlanamaması nedeniyle oluşacak mağduriyetleri önleyecek*

Bina tamamlama sigortası, bir kefalet sigortası ürünü ve hem konut sahibi olacakları hem konut yatırımcılarını ve hem de inşaat firmalarını koruyor. Zorunlu bir sigorta türü değil; ancak kanunlarda bu sigortanın yaptırılması, belirlenen teminat ve şartların sağlanması zorunluluğu bulunuyor. Bina tamamlama sigortası, konut veya devre mülk sahibi olmak isteyen kişinin, yaptığı ödemeleri ve sözleşmelerini koruyor. Bina Tamamlama Sigortası, binaların tamamlanamaması nedeniyle oluşacak mağduriyetlerin önüne geçecek. Bunun yanında, tüketicilerin ödemelerini teminat altına alarak, ülke ekonomisine yeni gayri nakdi kaynak sağlamak açısından önemli bir fonksiyonu yerine getirecek.

### *Sigortalı Kentsel Dönüşüm projesinde süreç nasıl işleyecek?*

• Sigortalı Kentsel Dönüşüm projesi ile, müteahhittin mali yapısından binanın malzeme kalitesine, inşaatın her aşaması denetleniyor; süreç Bina Tamamlama Sigortası ile sigortalanarak kat maliklerinin tüm hakları güvence altına alınıyor.

• Bu oluşumun, klasik kentsel dönüşüm kampanyalarından en önemli farkı; tüm aşamaların sigortalı olması ve belediyenin kontrolünde gerçekleşmesi.

• Binasını depreme dayanıklı hale getirmek isteyenler, KENTHAŞ'a başvuruyorlar.

• KENTHAŞ tarafından mevcut durum analizi ve fizibilite çalışmaları yapılarak; en yüksek verim alınabilecek proje hak sahiplerine sunuluyor. Hak sahiplerinin ortak bir karara varması ile süreç başlıyor.

• Finansal ve yeterlilik analizleri yapılarak sisteme eklenen müteahhit firmalardan uygun olanlarını, KENTHAŞ hak sahiplerine öneriyor. Firma seçimiyle birlikte proje modeli üzerinde konuşuluyor.

• Hak sahipleri, mali durumlarına göre; kat karşılığı, taahhüt ya da hibrit modellerden birini seçiyorlar.

• Kat karşılığı modelinde müteahhit, maliklerden para almadan, daire ya da dükkân karşılığı projeyi gerçekleştiriyor. Taahhüt modelinde proje, maliklerin müteahhide para ödemesiyle tamamlanıyor.

• Hibrit modelde ise müteahhide daire ya da dükkân verildiği gibi, projenin bir bölümü nakit olarak ödeniyor.

• Fizibilitesi yapılarak, müteahhit firmanın sigorta kriterlerine uygunluğu denetleniyor. Böylece KENTHAŞ, müteahhit firma ve Quick Sigorta arasında, Bina Tamamlama Sigortası yapılarak tüm projenin sigorta güvencesi altına alınması sağlanıyor.

• İnşaat başladıktan sonra da; KENTHAŞ ve Quick Sigorta, projenin zamanlamasını, inşaat kalitesini ve mevzuata uygunluğunu her aşamada denetliyor. Ve hak sahipleri, gönül rahatlığıyla depreme dayanıklı konutlarına kavuşuyorlar.

• Sigortalı Kentsel Dönüşüm Projesi'nin en önemli bileşeni olan Bina Tamamlama Sigortası, hem hak sahiplerine, hem de projeyi gerçekleştirecek firmaları güvence veriliyor.

• Bina Tamamlama Sigortası ile hak sahipleri yatırımlarını teminat altına alıyorlar. İnşaat firmaları da banka kredi limitlerini düşürmeden çalışacakları gibi idari, teknik ve finansal risk denetimi de sağlıyorlar.

# Ahmet Yaşar

## Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

*Biliyorsunuz ülkemizin en önemli problemlerinden bir tanesi deprem, afet riski. Dolayısıyla afet riskinin en önemli konusu kentsel dönüşüm. Kentsel dönüşümün de biz bugüne kadar hep söyleyegeldik en önemli unsuru; Bina Tamamlama Sigortası. Dolayısıyla Şişli Belediyesi bugün bir vizyonla bu Bina Tamamla Sigortası'nın kentsel dönüşümdeki rolünü görmüş durumda. Ortaya koydukları vizyon bizim vizyonumuzla örtüştüğü için biz Sigortalı Kentsel Dönüşüm Projesi'ni bugün Şişli'de Şişli Belediyesi ve Kenttaş'la birlikte başlatmış olduk. Amacımız insanların güvenli konutlara güvenle ulaşmasını sağlamak. Niçin güvenli konutlar, depreme dayanıklı konutlar olduğu için. Niçin güvenli, sigortalı olduğu için. Tüm bu süreçte demin de söyledim yağmurdan kaçarken doluya tutulmamak istiyor insanlar, yani bugün güvenli konutlara sahip olmak için bu binaların yıkılıp yeniden yapılması sırasında başına bir risk geldiğinde binasını tamamen kaybetme riskiyle karşı karşıya kalmak, dolayısıyla evsiz barksız kalmak istemiyor. Biz Bina Tamamlama Sigortası'yla bunun güvencesini vermiş, güvenli konutlara güvenle kavuşmasını sağlamış oluyoruz. Bizim yaptığımız müteahhitin mali analizinden, yeterliliğinden başlayıp da projenin fizibilitesine, yapılabilirliğine, teknik, idari, finansal bütün analizlere, sözleşmenin süreçlerinin tamamlanmasına kadar dolayısıyla biz en başından en sonuna kadar yani sigortalılarımız çiçeklerini balkonuna koyup, onun önünde çayını kahvesini huzurla yudumlayana kadar sigortalımızın yanında olacağımızı beyan ediyoruz bu projeyle. Dolayısıyla sigortalı kentsel dönüşüm pojesini bugün başlatmış oluyoruz.*

# Muammer Keskin

## Şişli Belediye Başkanı

*Türkiye bir deprem bölgesi, İstanbul da bunun bir parçası. Tabi İstanbul Türkiye'nin önemli bir ekonomik, sosyal ve milli gelirinin %40'ını sağlayan önemli bir ili. Şişli'de bu kapsamda bu milli gelire en çok pay veren ilçelerin başında geliyor, hatta ilki. Şişli yapısal dokusu açısından baktığınızda zemin olarak çok sağlam bir ilçe ama yapı stoğumuz olumsuz demeyeyim ama son derece sıkıntılı. Biz bu kapsamda yeni bir model oluşturarak ilk defa bir ilçe belediyesi olarak bir model geliştiriyoruz. Vatandaşımızı yani halkımızla müteahhitler bir arada ortak bir payda yarattık. Quick Sigorta'yla bugün bir sözleşme yaptık. Bunu bir güvence altına aldık ve ilk defa Türkiye'de bütün ilçe belediyeleri dahil oldu. Bu kapsamda çok ciddi bir ivme kazandıracak. Türkiye'nin depreme dayanıklı binaların yapılmasına öncülük edecek bir modeli geliştirmiş olduk. Bu anlamda başta Şişli'li komşularım olmak üzere İstanbul ve Türkiye için yeni bir modeldir. Umuyorum taraflar bunu iyi inceler ve kendi ilçelerinde, kendi binalarında ya da kendi bulundukları bölgelerde bunları hayata geçirmek için bizim bu deneyimizden yararlanırlar.*

*Sigortalı Kentsel Dönüşüm Projesi'nin mimarı Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar projeye inandıklarını ve ülkemiz için en önemli projelerden biri olduğunu dile getirirken diğer sigorta şirketlerine de çağrıda bulundu.*

# Türkiye Sigorta'nın 11 aylık brüt prim üretimi yıllık yüzde 152 oranında arttı

**Sigorta sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta, 2023 yılının 11 ayında 50 milyar TL'yi aşkın prim üretti.**

Türkiye Sigorta; güçlü büyüme temposunu sürdürüyor. 2023 yılı Kasım ayı sonu brüt prim üretimi verilerini açıklayan şirket, aylık 6,6 milyar TL'lik rekor üretim ile brüt prim üretimini 50,8 milyar TL'ye taşıdı.

Aylık brüt prim üretimi geçtiğimiz yılın Kasım ayına göre yüzde 170 oranında artarken aylık bazda büyümeye en yüksek katkıyı sağlayan branşlar sağlık, kasko, yangın ve doğal afetler ve genel zararlar branşları oldu. Söz konusu branşlarda bir önceki yılın aynı ayına göre sırasıyla yüzde 549, yüzde 315, yüzde 214 ve yüzde 187 oranlarında artışlar kaydedildi.

Dikkat çeken bu üretim performansı neticesinde Kasım sonu itibarıyla Türkiye Sigorta'nın toplam brüt prim üretimi yıllık yüzde 152 oranında artışla 50,8 milyar TL'ye ulaştı. Yıllık bazda yüzde 285 oranında artan sağlık branşının prim üretimi 2,7 milyar TL'ye ulaşırken bu dönemde yüzde 241 oranında yükseliş kaydedilen kasko branşının prim üretimi 7,1 milyar TL olarak gerçekleşti. Sırasıyla yıllık yüzde 230 ve yüzde 208 oranlarında artış kaydedilen yangın ve doğal afetler ile kaza branşları, toplam büyüme ivmesinin üzerinde prim üretimi gerçekleştirilen diğer branşlar oldu. Söz konusu branşlarda sırasıyla 11,4 milyar TL ve 3,5 milyar TL üretim gerçekleştirildi. Toplam prim portföyünde ağırlığı en yüksek olan genel zararlar branşında ise Kasım ayında özellikle tarım sigortalarında artan üretim temposuyla beraber yıllık yüzde 100 oranında büyüme kaydedilerek 12,1 milyar TL'lik prim üretimine erişildi.

Sektörden
Kısa
Kısa

Doğa sigorta

PETEK TEMİZLİĞİ

HALI YIKAMA

KOMBİ BAKIMI

KLİMA BAKIMI

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

www.dogasigorta.com
0 850 811 51 00

Hemen indirin App Store

Hemen indirin Google play

# Mehmet Kalkavan, Türk Reasürans İç Sistemler Başkanı Oldu

**Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nda uzun yıllar Genel Müdürlük görevini sürdüren Mehmet Kalkavan, Türk Reasürans Yönetim Kurulu tarafından, Türk Reasürans İç Sistemler Başkanı ve Denetim Komitesi Üyesi olarak atandı.**

Sigorta ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yürütülen onay sürecinin tamamlanmasının ardından, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörleri'nde İç Sistemlere Dair Yönetmeliğin 6. maddesine istinaden Mehmet Kalkavan, 2 Ocak itibarıyla Türk Reasürans'ta İç Sistemler Başkanı olarak görevine başlayacaktır.

## *Mehmet Kalkavan Kimdir?*

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümü mezunu olan Kalkavan, 1993 yılında Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda meslek hayatına başlamıştır. Yüksek lisansını Boston Üniversitesi'nde finans üzerine yapmıştır. Kalkavan, Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda 16 yıl süre ile başkan yardımcılığı da dahil olmak üzere çeşitli görevlerde bulunduktan sonra, 2009 yılı Ocak ayında Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nde Genel Sekreter Yardımcısı olarak göreve başlamıştır. 2013 yılı Temmuz ayında Genel Sekreterlik görevine getirilen Kalkavan, 2015 yılı Mayıs ayında Türk Sigorta Enstitüsü'nde Genel Müdür olarak göreve başlamıştır. Geçmişte Sigorta Tahkim Komisyonu, Tarım Sigortaları Havuzu, Güvence Hesabı, DASK, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı ve Türk Loydu Vakfı'nda Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yapan Kalkavan, evli ve iki kız çocuğu babasıdır.

Sektörde denetim ve yönetim tecrübeleriyle öne çıkan Mehmet Kalkavan'ın Türk Reasürans çatısı altında sürdüreceği çalışmalarıyla sektörün gelişiminde öncü olma vizyonumuza sağlayacağı katkılara güveniyor, başarılarımızın hep birlikte devam etmesini temenni ediyoruz.

# 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**
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

## RS Boyasız Onarım

**YENİ NESİL**
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

## TUR | ASSIST

**TÜRKİYE'NİN** ASİSTANSI

www.turassist.com

## GARANTİLİ OTO SERVİS

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

www.garantiliotoservis.com

## 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**
DOKUNUŞLAR

www.carshine.com.tr

## RS Assurance

**360° GÜVENCE**
ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

f in | rsotomotivgrubu
www.rsotomotivgrubu.com
**0850 777 40 77**

# Aksigorta, 10 Bölgede 2.000'i Aşkın Acentesiyle Buluştu

**Sigorta sektörünün en önemli oyuncularından Aksigorta, acenteleri ile bir araya geldiği bölge ziyaretlerini tamamladı. 10 bölgede 2.000'i aşkın acentesiyle buluşan Aksigorta Üst Yönetimi, acentelerin ihtiyaç ve beklentilerini dinlemelerinin yanı sıra ülke ekonomisinden iklim değişikliğine, deprem riskinden reasürans piyasasındaki gelişmelere, kasko poliçelerinden sağlık sigortacılığına pek çok konuda dağıtım kanallarıyla fikir alışverişi yapma fırsatı buldu.**

14 Aralık 2023, İstanbul – Aksigorta, Ekim ayında Türkiye genelinde başlattığı acente buluşmalarını tamamladı. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Aksigorta Genel Müdür Yardımcıları ve ilgili Bölge Müdürlüğü'nün ev sahipliği yaptığı buluşmalarda, 10 bölgede 2.000'i aşkın acente ile bir araya gelindi. Ziyaretlerde, Aksigorta'nın geleceğe dair vizyonu, ürünleri ve hizmetlerine ek olarak sektörel gelişmeler, acentelerin beklentileri ve karşılaştıkları güncel zorluklara yönelik potansiyel çözümler görüşüldü.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, acente buluşmalarında sigorta sektörünün bugünü ve geleceğinin yanı sıra reasürans piyasası ile ülkemizde ve dünyada yaşanan ekonomik konjonktüre ilişkin bilgilendirmelerde bulundu. Acentelerin ekonomik dalgalanmaların etkisinde nasıl bir yol izlemesi gerektiğine ilişkin tavsiyeler paylaştı.

Aksigorta Acenteler ve Banka Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Osman Akkoca ise, önümüzdeki dönemde iklim değişikliğine bağlı risklerin artış göstereceğine ve ülkemizde yaşanan demografik yapı değişiminin sektör üzerindeki etkisine değindi. Akkoca, gelecek 10 yılda en yüksek büyümeyi sağlık alanında beklediklerinin yanı sıra deprem riskinin yüksek olduğu ülkemiz coğrafyasında toplumun ve iş dünyasının deprem bilincinin ve sigortalanma oranlarının artırılması konusunda acenteler dahil sektörün tüm temsilcilerine büyük sorumluluk düştüğünü ifade etti.

# Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu bir ilki başardı!

**Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu, 2023 yılında üretim rekoru kırdı. Büro, yurtdışına çıkacak araçların almak zorunda olduğu 'Yeşil Kart' sigorta poliçesinde 2023 yılında 2022 yılına göre yüzde 5.4'lük büyüme sağlayarak 46.2 milyon Euro prim üretimi gerçekleştirdi.**

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu 2023 yılını rekorla kapattı. Büro'dan yapılan açıklamada, 'Yeşil Kart' olarak bilinen yurtdışına çıkacak araçların almakla zorunlu olduğu sigorta poliçesinde 2023 yılında üretim rekoru kırıldığını belirtti. Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nun Yeşil Kart Sigortasında 2023 yılındaki toplam prim üretimi 2022 yılına göre yüzde 5,4 artarak 46.2 milyon euroyu aştı. Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'ndan konuya ilişkin yapılan açıklamada, "Büromuzdan yeni rekor! 2023 yılında toplam prim üretimi 2022 yılına göre yüzde 5,4'lük büyümeyle 46.283.111 euroya ulaştı. Toplam poliçe üretimi yüzde 32,5 artarak 202.984 adet oldu. Aynı dönemde otomobil primi yüzde 62,2 artarak 8.019.839 euro, poliçe üretimi yüzde 63,7'lik artışla 117.444 adet oldu" denildi.

TÜRKİYE MOTORLU TAŞIT BÜROSU

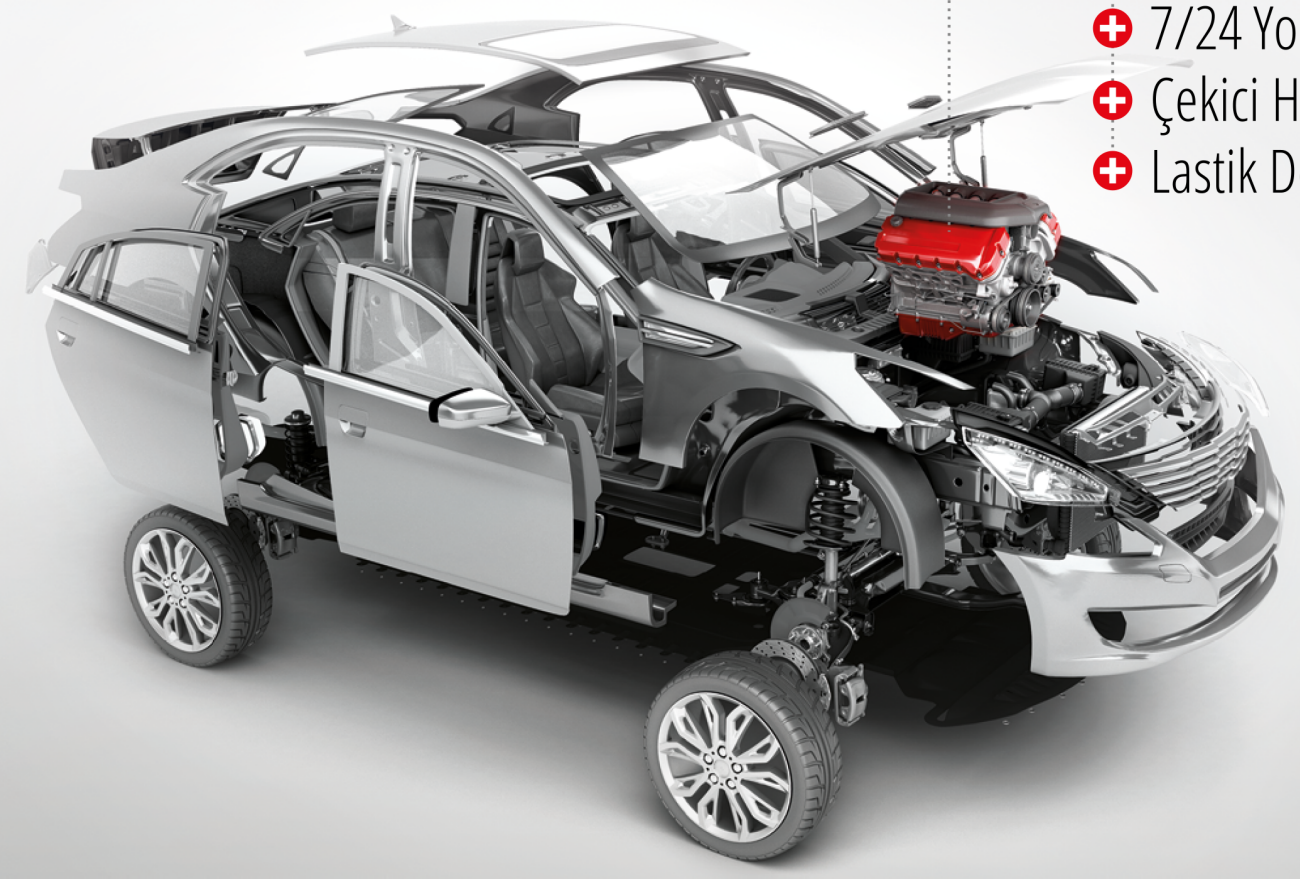
TUR | ASSIST

# KASKO ARIZA TEMİNATI

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

## Mekanik Garanti

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



www.turassist.com

turassist

HDI SİGORTA

# ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!

HDS Kasko size hem çok uygun koşullarla aracınıza kasko yaptırma 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.

0850 222 8 434 | hdisigorta.com.tr