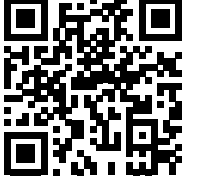


“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/41

ŞUBAT 2024 • sigortalifedergi.com • 90 TL



*“Bizim
anayasamız
güven.”*

**Ceyhan
Hancıoğlu**

Magdeburger Sigorta
Genel Müdürü

6 ŞUBAT 2023

ADANA

ADIYAMAN

DIYARBAKIR

ELAZIĞ

GAZİANTEP

HATAY

KAHRAMANMARAŞ

KİLİS

MALATYA

OSMANİYE

ŞANLIURFA

Depremlerde hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımızı
saygı ve rahmetle anıyoruz.

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Unutma! Unutturma!



Sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi'nin 41'inci sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz.

Sigorta Life Dergi Şubat sayımızda yeni gündem başlıkları ile okuyucularımız ile buluşmaya devam ediyoruz. Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yaşanan güncel gelişmeleri sizler için derledik.

"Sigortalı Yaşayanların Dergisi" denildiğinde akla gelen Sigorta Life, sigortaya bir de buradan bakın diyerek, sigorta bilincini tabana yaymak için yeni nesil bir perspektifle yayın hayatına devam ediyor.

Sigortahlık bilincini artırmayı hedeflediğimiz bu yolda yaşadığımız acı deneyimler ile sigortanın önemini bir kez daha anlıyoruz. 6 Şubat tarihinde gerçekleşen ve 11 ilde büyük yıkıma neden olan depremler, ülke olarak yüreğimizi yakmıştı. Yaşanan deprem felaketi nedeni ile can kayıplarına üzülmürken bir yanda da yaraları sarmak için çalışmalara hâla devam ediyoruz. Yaraları sarma noktasında da yaşanan maddi kayıpların en önemli teminatı sigorta!

Sigortalıların yanında olmak için seferber olan sigorta şirketleri bir yandan da deprem bölgesinde yaraları sarmak için kolları sıvamış, Sigorta sektörünün önde gelen ve deprem bölgesi için seferber olan şirketlerin yapmış olduğu yardımları sayfalarımızda ve sosyal medya hesaplarımıza taşımıştık. Görüyoruz ki felaketin üzerinden 1 yıl geçmesine rağmen sektör hala elinden geleni yapmaya devam ediyor.. Takdire şayan bu devamlılığı gönülden destekliyor ve markaları tebrik ediyorum.

Özenle okuyacağımıza inandığımız bu sayımızda uzun yıllar HDI Sigorta Genel Müdürlüğü yapmış, sektör hafızası ve duayeni olan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile bizzat benim gerçekleştirdiğim ve içimden ne geldiyse sorduğum sorulara cevap aldığım keyifli röportajı okuyabilirsiniz.

Ayrıca yine yakın bir tarihte bir araya geldiğimiz ve kendisini, markasını dinlemekten keyif aldığım Ekmob Kurucusu Sunay Şener sohbetini de okuyabilirsiniz.

Mart'ta görüşmek üzere...

İyi okumalar

Sevgiler

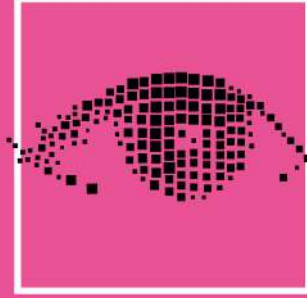
İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler

10



Kadın
gözüyle
hayattan
kareler '24

10

HABER |

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in 2024 Yılı
Başvuruları Başladı

12

HABER |

Anadolu Sigorta, "İnovasyon Özel Ödülü"ne
Layık Görüldü

14

HABER |

Anadolu Sigorta, Sürdürülebilirliğe Katkısını
eRecordingApp Uygulaması ile Artırıyor

16-17

HABER |

AXA Sigorta'dan, Herkese Özel Yeni Bireysel
Özel Sağlık Sigortası Ürünleri

18

HABER |

Garanti BBVA Emeklilik'ten Çocuklara BES
Yarıyıl Kampanyası

16



20-21

HABER |

Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi ilk
mezunlarını verdi

22-23-24-24-25-26-27

RÖPORTAJ |

Ceyhan Hancıoğlu'ndan Sigorta Life'a Özel Açıklamalar

28-29

HABER |

Türk Nippon Sigorta'dan Engelsiz Web Sitesi

30

DUYURU |

SEDDK'dan trafik sigortasında dikkat çeken genelge...

32-33

RAPOR |

2023 Otomotiv Sektörü İçin Unutulmayacak Bir Yıl Oldu

34

DUYURU |

TSB'den 6 Şubat Depremine İlişkin Açıklama!

36

HABER |

HDI Sigorta Kahramanmaraş depreminin birinci yılı yaklaşırken bölgedeki acentelerini unutmadı

22



38-39

HABER |

Türkiye'nin ilk holografik eğlence parkı Katılım Emeklilik DigiZoo kapılarını açtı

40

HABER |

HDI Sigorta bölge toplantıları ile 'Birlikte Varız' diyor

42-43-44

HABER |

Finansal Sigortalar Sektöre Yeni Soluk Getirecek

46

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik Acenteler ve Direkt Satış Zirvelerini gerçekleştirdi

48

HABER |

Tur Assist ile Audatex'ten İş Birliği!

50-51

HABER |

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı'dan Açıklama!

52

HABER |

Minimum Sermaye Tutarı Belirlendi: Sigorta
Branşlarına Ait Yeni Düzenleme

54-55-56

RÖPORTAJ |

Sunay Şener Sigorta Life Sohbetleri'nin Konuğu
Oldu

58

DUYURU |

Sigorta ve Reasürans Brokeri olmada sermaye
2,5 milyon TL'ye çıkarıldı

60-61

HABER |

Araçlarda "Değişen-Boyaya" Takılan Çok Şasiye
Bakan Yok!

62-63-64-65

ARAŞTIRMA |

Şikayetvar açıkladı: Türkiye 2023'te en çok
nelerden şikayet etti?

60



 **TÜRKİYE SİGORTA**

**Tüm gücüyle
yanınızda!**

Türkiye'nin değerleri,
umutları güvencemiz altındadır

70



66

HABER |

Acentelere bir şart daha

68-69

HABER |

AXA Sigorta, Acentelerini Geleceğe
Hazırlamaya Devam Ediyor

70-71

HABER |

Gücümüzü adımızdan, ülkemizden alıyoruz.
Bu güç ile 2023 yılını yeni bir rekorla
kapatmanın gururunu yaşıyoruz.

72

HABER |

Sompo Sigorta bölgesel acente buluşmalarına
Ankara'da başladı

SİGORTA LIFE

"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

✕ 📺 f @ in ≡ @ | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



74-75

HABER |

Sompo Sigorta, 'Yılın İtibarlısı' ödülünü aldı

76-77-78

HABER |

Quick Sigorta ve İhlas Pazarlama fatura koruma sigortası iş birliği anlaşması imzaladı

80-81

HABER |

Unico Sigorta Reasürans Korumasını Daha Da Güçlendirmiş Olarak Yoluna Devam Ediyor

82

HABER |

Bazı Acılar Hiç Dinmez...

84-85

HABER |

Türkiye Sigorta'nın hedefi, 2024 yılında sağlıklı ve dengeli büyümek

86-88-90

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa



FINANSAL SİGORTALARIN UZMANINDAN
İŞ İNSANLARINA TAKVİYE



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



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



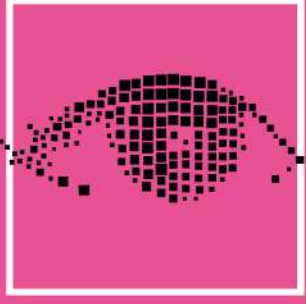
Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA



Kadın gözüyle hayattan kareler '24



Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in 2024 Yılı Başvuruları Başladı

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından her yıl geleneksel olarak düzenlenen Kadın Gözüyle Hayattan Kareler fotoğraf yarışmasının 2024 yılı başvuruları başladı. Bu sene on sekizincisi gerçekleştirilen Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışmasının başvuruları 11 Mart'a kadar devam edecek. 18 yaş ve üzeri kadın fotoğrafçıların katılım gösterebileceği yarışmanın sonuçları ise 15 Nisan tarihinde açıklanacak.

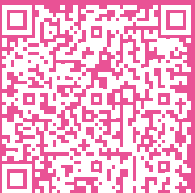
Anadolu Hayat Emeklilik tarafından düzenlenen, Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in 2024 yılı başvuruları başladı. Bu sene on sekizincisi düzenlenen yarışmaya katılmak isteyen kadın yarışmacılar, 11 Mart'a kadar eserlerini paylaşabilecek. 18 yaş ve üzeri kadın fotoğrafçıların katılımına açık olan yarışmaya başvurular ise Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) internet sitesi üzerinden yapılabiliyor.

TFSF'nin danışmanlığında bu yıl da "Hayata Dair" temasıyla objektiflerinden yaşama bakış açılarını yansıtacak kadın fotoğrafçıları, en fazla 4 adet dijital renkli fotoğrafla başvuruda bulunabilecek. Yarışmanın birincisi altın madalya ve 15 bin TL, ikincisi gümüş madalya ve 12 bin 500 TL, üçüncüsü ise bronz madalya ve 10 bin TL para ödülü kazanma fırsatına sahip olacak. İlk 3 dışında belirlenecek 3 eser daha 4 bin TL değerinde mansiyon ödülü alacak. Fotoğrafları sergilenmeye hak kazanan eser sahiplerine ise bin TL'lik ödül verilecek.

Türkiye'nin önde gelen fotoğraf yarışmalarından biri olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'e 2007 yılından bugüne kadar 27 bini aşkın kadın fotoğrafçı, 102 binin üzerinde fotoğrafıyla katıldı. TFSF danışmanlığında 18 yıldır kesintisiz şekilde düzenlenen tek fotoğraf yarışması Kadın Gözüyle Hayattan Kareler, bir yarışma olmaktan öte; kadınların kendilerini diledikleri gibi ifade edebildiği özgür bir platform sunma ayrıcalığıyla öne çıkıyor.

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'nda sonuçlar 15 Nisan tarihinde Anadolu Hayat Emeklilik'in internet sitesi anadoluhayat.com.tr ve tfsfonayliyarismalar.org adresinde yayınlanacak.

Bu yılki seçici kurulda; Arel Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Grafik Tasarımı Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Güler Ertan, fotoğraf sanatçısı İzzet Keribar, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğraf Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Nihal Kafalı, fotoğraf sanatçısı Ali Rıza Akalın ve Anadolu Hayat Emeklilik Kurumsal İletişim Müdürü Tuğba Öcal yer alıyor.





6 Şubat tarihinde

Kahramanmaraş merkezli meydana gelen 7,7 ve 7,6 büyüklüğündeki depremler, ülke olarak yüreğimizi yaktı. 10 ili ve 13 milyonun üzerinde insanı etkileyen felakette hayatını kaybeden, yaralanan ve depremde etkilenen tüm insanların acısını hala kalbimizde hissediyoruz...

SIGORTA LIFE

Anadolu Sigorta, CX Awards Müşteri Deneyimi Ödülleri'nde “İnovasyon Özel Ödülü”ne Layık Görüldü



Anadolu Sigorta, bu yıl 6'ncısı düzenlenen CX Awards Müşteri Deneyimi Ödülleri'nde AS'lı Yapay Zekâ ile Cam Onarım/Değişim Tespiti Projesiyle “İnovasyon Özel Ödülü”nün sahibi oldu. Projede kullanılan cam hasar tespit teknolojisi ile onarımın mümkün olduğu hallerde istenilen yerde ve zamanda çatlak cam onarımı imkanı sunan Anadolu Sigorta, maliyetleri düşürürken sürdürülebilir ekonomiye de katkı sağlıyor.

Sigortacılık sektöründe yenilikçi ürün ve hizmetleri ile müşterilerinin hayatını kolaylaştıran Anadolu Sigorta'nın AS'lı Yapay Zekâ ile Cam Onarım/Değişim Tespiti Projesi, Nice Medya tarafından bu yıl 6'ncısı düzenlenen CX Awards Müşteri Deneyimi Ödülleri'nde En İyi Dijital Müşteri Deneyimi Kategorisi'nde “İnovasyon Özel Ödülü”nü kazandı.

Anadolu Sigorta, “Değiştirme Onar” stratejisi doğrultusunda AS'lı yapay zekâ cam hasarları tespit teknolojisi ile araç cam hasarının onarılıp onarılamayacağını ücretsiz ve kolay bir şekilde öğrenme imkanı veriyor. AS'lı yapay zekâdan alınan sonuca göre tamir veya değişim hizmetinden faydalanmak için anlaşmalı cam onarım/değişim servisleri seçilip randevu alınabiliyor. Camın onarımının mümkün olduğu hallerde ise cam servisleri aracılığıyla istenilen yerde ve zamanda kısa süre içinde çatlak cam onarımı yapılabilir. Hasar maliyetlerinin sürekli arttığı dönemde camın toplanması, imhası, dönüştürülmesi sürecine gerek kalmadan onarım ile hasarların giderildiği dikkate alındığında, bu hizmet cam değişimine göre daha az maliyetli ve çevre dostu olarak öne çıkıyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, Türkiye'nin bankacılıktan, sigortacılığa, perakendeden sağlığa, öncü sektörlerindeki markaların katılımıyla gerçekleşen 6. CX Awards Müşteri Deneyimi Ödülleri'nde, AS'lı Yapay Zekâ ile Cam Onarım/Değişim Tespiti Projesi ile ödül almaktan memnuniyet duyduklarını belirtti. Kaplan, “80 ilde 1.200'e yaklaşan bayi ağı üzerinden hizmet sunan 10 adet anlaşmalı cam firması ile çalışıyoruz. Cam onarımı, yetkili serviste cam değişimine oranla 10 kata kadar daha düşük maliyet yaratmakta.

Kasko poliçesi sahibi sigortalılarımız bu noktalarda Anadolu Sigorta güvencesi altında daha hızlı hizmet alabiliyor. Diğer yandan değişen parçaların olması araç satışlarında araç değerini doğrudan etkileyen bir unsur. Cam onarımı sayesinde müşterilerimiz, aracın satışta yüksek hasarlı görünüp, değerinin düşme riskinden de kurtulmuş oluyorlar. AS'lı yapay zekâ ile cam onarım/değişim tespiti projemizi sektöre bir armağan olarak görüyoruz. Teknolojimizi, tüm sigortalılarımızın ve hiç sigortası olmayanların kullanımına açtık. Bu açıdan müşterimiz olsun veya olmasın herkes bu hizmetten yararlanabiliyor” dedi.

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!

Eviniz Gulf Sigorta Güvencesinde!

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



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gulfsigorta.com.tr

GULF
SİGORTA



TURKEY

Anadolu Sigorta, Sürdürülebilirliğe Katkısını ecordingApp Uygulaması ile Artırıyor

**ANADOLU
SİGORTA**

Anadolu Sigorta, devreye aldığı ecordingApp uygulaması ile çalışanlarının iklim krizi ile mücadelesine inovatif bir boyut ekliyor. ecordingApp'e katılan çalışanlar, günlük rutinleri içerisinde doğa dostu görevlerini gerçekleştirerek ecopuan kazanıyor ve o puanları yine uygulama içindeki markette harcayabiliyorlar.

Sigortacılık alanında yürüttüğü tüm faaliyetleri çevresel, sosyal ve yönetim- sel olarak bütüncül bir sürdürülebilirlik bakış açısıyla kurgulayan Anadolu Sigorta, ecordingApp uygulamasını hayata geçiriyor. Anadolu Sigorta, gün- lük hayatta uygulanabilecek çevreye duyarlı faaliyetlerin alışkanlık haline dönüşmesini sağlayan bu uygulama ile şirket çalışanlarının iklim krizine karşı hep beraber mücadele etmesini hedefliyor.

Anadolu Sigorta çalışanları, ecordingApp ile ulaşım, geri dönüşüm, sevimli dostlarımız, sürdürülebilir yaşam ve tasarruf başlıklarını taşıyan beş farklı kategoride, zorluk dereceleri çeşitlilik gösteren 30'dan fazla görevle iklim krizine karşı harekete geçiyor.

Anadolu Sigorta'nın insan kaynakları alanında geliştirdiği "Biz Bize" platfor- mu içerisinde yer alan ecordingApp'e katılan çalışanlar, görevlerini gerçek- leştirdiklerinde kazandıkları ecopuan'ları yine uygulama içindeki markette harcayabiliyorlar.

ecordingApp ile sürdürülebilir yaşam alışkanlıkları kazanan Anadolu Sigor- talar, karbon ayak izlerini azaltıp Anadolu Sigorta'nın küresel iklim krizi mücadelesine katkı sağlarken hem kendileri hem dünya için fayda yaratı- yorlar.

Yeni devreye aldıkları ecordingApp ile çalışanların gündelik yaşamlarında sürdürülebilirlik bakış açısının daha kolay yer bulduğunu ifade eden Anado- lu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü **Berna Semiz Ergünten** "ecordingApp sayesinde çalışma arkadaşlarımızın günlük rutinle- rinde alabilecekleri önlemler vesilesiyle iklim krizi ile mücadeleyi bir yaşam biçimine dönüştürmeyi hedefledik. Böylelikle bugüne dek yürüttüğümüz faaliyetlerimiz, sunduğumuz ürün ve hizmetlerimizle sigortacılık alanında sürdürülebilirlik konusunda elde ettiğimiz başarılarla bir yenisini ekliyoruz. Hem bireysel hem de kurumsal olarak herkesin katkı sağlaması gereken ik- lim krizi ile mücadelede, bu vizyona sahip ve çaba gösteren tüm çalışma ar- kadaşlarıma teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.





%65'e varan indirimli kaskonun keyfini sür!*



Türk Nippon Sigorta'da, öğrenci ve personel ulaşımını sağlayan servis araçlarına özel indirimlerin keyfini sürmeniz için sizi de bekliyoruz.

Hemen 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin. Kaskonuzu avantajlı fırsatlarla Türk Nippon'da yaptırın.

*Kasko indirim oranlarımız Şirketimiz tarifesi üzerinden kampanya dahilindeki araç marka - modele göre değişkenlik gösterecek olup, uygulanacak azami indirim %65'dir.





AXA Sigorta'dan, Herkese Özel Yeni Bireysel Özel Sağlık Sigortası Ürünleri



Sanem Çingay Buçukoğlu

AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve
Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi

“İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak” amacıyla müşterilerinin farklı ihtiyaçlarına uygun farklı çözümler sunan AXA Sigorta, yeni Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünlerini tanıttı. Yeni ürünleri ile birlikte özel sağlık sigortalarında başvuru formu gerektirmeden hızlı teklif alma imkânı sunan şirket, sigorta sektöründe bir ilke imza attı.

Küresel bilgi birikimi, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle Türkiye’de 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, pek çok alanda olduğu gibi sağlık alanında da müşteri odaklı yaklaşımıyla sigortalıların ihtiyaçlarına kulak vermeye devam ediyor. Özel ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortalarının her ihtiyaca uygun çözümler sunmasını hedefleyen marka, yeni AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünleri ile müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun alternatifli çözümler sunuyor.

Değişen müşteri ihtiyaçları göz önüne alınarak oluşturulan AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünleri; sade, sürdürülebilir, rekabetçi ve güçlü üç farklı network ağıyla ön plana çıkıyor. Yeni ürünler ile, sigortaya girişte seçilen network tipine bağlı olarak Türkiye genelindeki tüm illerdeki anlaşmalı sağlık kurumlarında geçerli olmak üzere müşterilerin ihtiyaçlarına uygun kapsamlı sağlık hizmetleri sunuluyor.

AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünleri ile başvuru formu gerektirmeden hızlı ve pratik bir şekilde teklif alma imkânı sunan AXA Sigorta, bu uygulama ile başvuru formu almadan da üretim yapılabilecek. Şirket, bu uygulama ile sigorta sektörüne öncülük ederek bir ilke imza attı.

İhtiyaçlara uygun geliştirilen çözümleri ve müşteri dostu yaklaşımı ile AXA Sigorta’nın, yeni ürünlerinde isteğe bağlı olarak yurt dışı teminatı da eklenebilecek. Bu esneklik ile müşterilerine kendi ihtiyaçları doğrultusunda özelleştirilebilir bir sağlık sigortası deneyimi sunan Şirket, AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünlerini esnek teminat ile özelleştirilebilir ek teminat ayrıcalıkları ile modüler bir yapıda kurguladı.

Geniş asistans hizmeti ayrıcalığıyla aynı zamanda; check-up, diş bakım paketi, psikolojik danışmanlık, diyetisyen hizmetlerinden yılda bir kez ücretsiz faydalanma fırsatlarının yanında, Görüntüli Doktor Danışma Hattı, Telefonda Doktor Danışma Hattı ve AXA Bağımsız Yaşam Hattı hizmetlerinden de limitsiz faydalanma hakkı sunuluyor.

Sağlık sigortası denildiğinde hem tüketicilerin hem de acentelerin aklına gelen ilk marka olan AXA Sigorta’nın Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay Buçukoğlu şunları söyledi: “AXA Sigorta olarak, müşteri odaklı yaklaşımımızla birlikte günümüzün değişen ihtiyaçlarını yakından takip ediyoruz. Geliştirdiğimiz yeni AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası ürünlerimizle, her ihtiyaca uygun farklı çözüm önerileri sunarak herkese özel kapsamlı sağlık hizmetleri vermeyi hedefliyoruz. Geniş asistans hizmetleri ve esnek teminat imkânı sunduğumuz ürünlerimizde 3 farklı network ağıyla sektörde ön plana çıkıyoruz. Ayrıca başvuru formu gerektirmeden hızlı ve pratik bir şekilde teklif alma imkânı sunan ilk sigorta şirketi olarak özel sağlık hizmetlerini ileri götüren tüm aksiyonlarda sigorta sektörüne öncülük etmeye devam ediyoruz.”



Garanti BBVA Emeklilik'ten Çocuklara BES Yarıyıl Kampanyası

Daha çok çocuğun BES'li olmasını ve emeklilik hakkını şimdiden başlatmasını hedefleyen Garanti BBVA Emeklilik hem müşterilerine dijital kanallarından kolayca BES başlatma imkanı sunuyor hem de özel kampanyalar düzenliyor.

Şirket'in 2023'te oldukça ilgi gören, dijital kanallardan BES başlatan müşterilerine yönelik kampanyası bu yıl da devam ediyor. Bu kampanya ile dileyenler ayda sadece 250 TL'ye sözleşme başlatabiliyor dileyenler ise ayda 1.000 TL ödemeli BES başlatarak birikimlerine ek 1.000 TL ek faydadan yararlanabiliyor.

Garanti BBVA Emeklilik, 18 Ocak-18 Şubat tarihleri arasında dijital kanallardan Çocuklara BES başlatan 30 müşterisine de karne hediyesi olarak 10.000 TL değerinde hediye çeki veriyor.

Konuyla ilgili bilgi veren Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "18 yaş altı BES, çocuklarının geleceğine yönelik tasarruf ve birikim yapmak isteyen ebeveynler için kazançlı bir yatırım aracı. Mesela yeni doğmuş bir bebeğe BES başlatır ayda 1.000 TL ödeme yaparsanız yılda %69* getiri ve %30 devlet katkısı ile 18 yılın sonunda 1.096.920,58 TL birikim elde edersiniz. Şirket olarak çocukların BES'e dahil olmalarını ve gelecekle için birikime küçük yaşta başlanmasını çok önemsiyoruz. Yetişkinler de artık kendilerinden önce çocuklarına hatta torunlarına BES yaptırarak onların emeklilik haklarını bugünden başlatıyor. Şimdiden 1 milyon çocuk BES'li oldu.

Müşterimiz olmak isteyen herkes bugün şubeye gitmeye veya temsilcilerimizi aramaya gerek kalmadan direkt BES ile birikim yapmaya başlayabiliyor. Bunun için Garanti BBVA Mobil'e giriş yapılması ve BES başvuru alanından ilgili adımları takip etmeleri yeterli oluyor. Dijital onay ile BES sözleşmeleri birkaç dakika içerisinde oluşturuluyor. Biz de dijital kanallarımızı kullanan müşterilerimize farklı avantajlar sunmaya devam ediyoruz. Çocuğuna birikim yapmak isteyen ebeveynler yarıyıl tatilinde onlara BES hediye ederek emeklilik haklarını bugünden başlatabilirler." dedi.



Engel Tanımayanların Yanındayız!

Türkiye Sigorta olarak; asla yılmayan, yorulmayan, pes etmeyen cesur yüreklerin yanında durmaktan ve hepimizin güvencesi, milyonların sigortası olmaktan gururluyuz.



Dünya ve Avrupa Şampiyonu Ampute Futbol Milli Takımı Sporcularımız:

Serkan Dereli, Kemal Güleş, Erdi Arslan

Tekerlekli Sandalye Tenis Milli Sporcularımız:

Zeliha Aksak, Uğur Altınel

Para Yüzme Milli Sporcumuz:

Sevilay Öztürk



Filmimizi
izlemek için
QR kodu okutun.



Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi ilk mezunlarını verdi

Doğa Sigorta ve İstanbul Topkapı Üniversitesi iş birliği Acente Gelişim Akademisi'nin ilk Sertifika Töreni 12 Ocak Cuma Günü İstanbul Topkapı Üniversitesi Kazlıçeşme Kampüsünde gerçekleştirildi. Törene İstanbul Topkapı Üniversitesi Müttevelli Heyet Başkanı ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, üniversite Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar beraberinde Doğa Sigorta İcra Kurulu ile akademisyen ve eğitimciler katıldı. Programa dahil olup, derslere katılım gösteren ve sınavda başarılı olan acenteler Türkiye'nin dört bir yanından gelip Doğa Sigorta'nın misafiri oldular.

3 Eylül-16 Aralık 2023 tarihleri arasında ilki düzenlenen Acente Gelişim Akademisi'nde, İstanbul Topkapı Üniversitesi Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi tarafından 96 saat sürede Dijital Pazarlama, Hasar Süreci Yönetimi, Müşteri Odaklı Satış Teknikleri, Sigorta Fiyatlaması ve Sigorta Hukuku isimli eğitimler online olarak verildi.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, sertifika töreninde bulunmaktan mutluluğunu dile getirerek şu sözleri aktardı: “Biz her zaman acentelerimizle birlikte büyümeyi hedefledik. Kurumumuza yaptığımız tüm yatırım ve geliştirdiğimiz tüm projelerde iş ortağımız acentelerimizin de büyümesini ve ilerlemesini görev edindik. 2024 yılında 10. kuruluş yılımızı kutlarken, geldiğimiz noktada acentelerimizin eğitimine katkı sağlayan Acente Gelişim Akademimiz'in ilk mezunları ile bugün burada olmaktan heyecan duyuyorum. Üstelik her geçen gün daha da büyüyen ve köklenen grubumuzun kendi üniversitesi İstanbul Topkapı Üniversitesi eşliğinde bu projeyi gerçekleştirmekten ayrıca gururluyum. Yeni dönemlerde başka acentelerimizle devam edecek bu sürekli program sayesinde yüzlerce, binlerce Doğa Sigorta temsilcisine etkide bulunup, dokunacağımıza inanıyorum. Hem Doğa Sigorta iş gücüne hem de sigorta sektörüne katkı sağlayacağına inandığımız bu eğitim programına katılım gösteren ve sınavda başarılı sonuçlar elde eden siz değerli acentelerimizi tebrik ederim. Gösterdiğiniz ilgi, ayırdığınız vakit ve enerji için teşekkür ederim. Sizinle güçlüyüz, yarınları sizinle tasarlıyoruz” dedi.

İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin hem Doğa Sigorta yöneticilerini hem de acenteleri eğitime verdikleri değer için kutladığı konuşmasında, Doğa Sigorta ile üniversitenin iş birliğinden ve sigorta sektörüne de katkıda bulunmaktan duydukları memnuniyeti aktardı.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, eğitim içeriğinin önemine vurgu yaparak; “Uzun zamandır hayalimizde olan, büyük bir inanç ve heyecanla değerli İstanbul Topkapı Üniversitesi iş birliği ile tasarladığımız Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi Sertifika Programı'nın ilk mezunları ile bugün burada olmaktan çok sevinçliyim. Sektörümüze her zaman yenilik, güç ve güven katan faaliyetlerimize bir yenisini daha eklemek bizler için gurur verici. Bugüne kadar acentelerimizle kenetlenerek aldığımız başarı dolu bu önemli yolda, kuruluşumuzun 10. senesinde eğitim programımızın ilk mezunları sizler, yüksek performans ve başarımız ile bu akademinin sesini duyuracaksınız. Ve bizler de bu eğitim programını devam ettirerek daha birçok acentemizin gücüne güç katacağız” ifadelerini kullandı.



Coşkun Gölpınar

Doğa Sigorta Genel Müdürü

*“Sizinle
güçlüyüz,
yarınları
sizinle
tasarlıyoruz”*

*Doğa Sigorta Yönetim Kurulu
Başkanı Nihat Kırmızı*

“O hikaye orada bitmeliydi. Niye bitti? Onu da söyleyeyim. Herkes bir şey söylüyor; başarı, kâr/kârsızlık, başarısızlık, başka şeyler.. Ama gerçek şudur; benim ağzımdan ilk defa resmi olarak söylemiş olayım. Sermayedarla yöneticiler arasında bir ‘ten uyumu’ gerekir.”

Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü

Hepimiz bildiğimizi paylaşacağız. Bazen bizim de bilmediğimiz o kadar çok şey öğreniyoruz ki sahadan. Çünkü sahada olan acentelerimiz bizim, çok kıymetli bu. Dikkate alacaksınız, dinleyeceksiniz. Her şeyi de beceremeyebiliriz ama dinlemek çok önemli ve bunu can kulağıyla dinlemek çok daha önemli.

Kendinizden biraz bahseder misiniz?

1967 doğumlu, Fransız Koleji mezunu, sonrasında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni bitiren ve 90 yılında sigorta sektörüne gelen bir yöneticiyim. Çok şirkette çalıştım. Küçük/büyük, bugün olan ve olmayan bir sürü şirkette çok maceralarım oldu. Tabi bunların hepsi sonraki hayatımda bana avantaj sağladı. Çünkü tecrübenin her türlü kariyerinize fayda sağlıyor. Kısaca böyle bir özgeçmişim var. Bugün de gördüğümüz gibi yıllar sonra bir hikayeyi bitirip yeni bir hikayeye başlayan bir yönetici olarak karşınızdayım. Aşağı yukarı 3,5 aydır Magdeburger Sigorta'nın da Genel Müdürlüğü'nü üstlenmiş durumdayım.

2023 yılında sektördeki bu şirket değişikliği için adından en çok söz ettiren yönetici siz oldunuz. Bu konuyla ilgili neler söylemek istersiniz?

Öncelikle teşekkür ederim, bu soruyu cevaplamak lazım. Ülkemizde hikayeyi başka türlü anlatma merakı her yerde olduğu gibi burada da var. Bunun cevabını vermek kendi açımdan da, beni tanıyanlar açısından da iyi olacak. Sonuçta çok şey söyleniyor. Bazen beni üzen şeyler oluyor ama bunlara takılmıyorum. Hayatta böyle şeyler var ama gerçek cevabı sizin platformunuzla vermiş olayım. Bir kere konuşulsun bence bir daha da konuşulmasın. Zaten Ceyhan Hancıoğlu'nu bilenler bu anlatacağımı tahmin ediyorlar. Ama işin gerçeği çok basit, cevabı şu esasında; insan hayatında, şirket hayatlarında, kurumsal hayatta böyle şeyler olur. Hikâyeler bir gün biter, başka hikâyeler başlar. Ben de zaten 58 yaşına gelmiş bir adamım. Eski şirketimle 14 yıllık bir maceram var. Çok keyifli bir 14 yıldır benim için. Günün sonunda başarılı bir hikayeyi sonuçlandırdım. Dolayısıyla o hikaye orada bitmeliydi. Niye bitti onu da söyleyeyim, herkes bir şey söylüyor; başarı, kâr/kârsızlık, başarısızlık, başka şeyler.. Ama gerçek şudur; benim ağzımdan ilk defa resmi olarak söylemiş olayım. Sermayedarla yöneticiler arasında bir 'ten uyumu' gerekir. Zaten ben 14 yıldır çok uyumlu olduğum için yönetim kuruluyla çok başarılı şekilde hikayem vardı. Ama günün sonunda her şey eskisi gibi kalmıyor; çünkü hepimiz tecrübeleniyoruz ve yaşıyoruz değil mi? Fiziki olarak da öyle. Ama bir insan, bir yönetici şunu yapmalı; biraz önce bahsettiğim ten uyumunda ileriye yönelik bir o uyumun eskisi kadar olmayacağını hissettiği anda o hikayesini bitirmeli. Ben de onu yapmaya çalıştım. Gerçekten kendi kariyerimin güzel yerinde, eski şirketimin hikayesinin güzel yerinde bunu finalize etmek istedim ve çok şükür bu da bana nasip oldu. Sermayedarımızla oturduk; dostça, medenice.. Çünkü kolay değil ki İsmail 14 yıl ve o şirkette yaşadığımız hikaye ortada. Herkes de bunun takdirini verdi zaten, sermayedarım da yaptı bunu. Bir kere daha teşekkür ediyorum onlara. Benden sonra gelecek yönetici arkadaşlarımız da bizim bıraktığımız yerden inşallah daha da iyiye götürürler. Ben onlara ancak başarı dileyebilirim ama ben de benim tarafımda çok şükür yeni bir hikayeye başladım. Burada eskiden nasıl yaptysak aynı şekilde hatta daha iyisini yapmak için bir yola çıktık. Yeni grubum da Bor Holding iştiraki olan Magdeburger Sigorta. Dolayısıyla hikayenin gerçeği budur. Ne söyleniyorsa yanlış ve yalandır. Bir hikaye bir yerde doğru noktada kimseye zarar vermeden, kırmadan, dökmeden bitmesi gerekirdi. Bu da bana nasip oldu. Gerçekten, çok güzel anılarım var orada. Hala bir sürü kardeşimiz orada, iş ortaklarımız orada. Hepsine bu vesileyle de teşekkür ediyorum. Geçmişteki destekleri ve teveccühleri için ama artık yeni bir hikayemiz var. Aynı şekilde bu hikayeye odaklanıp bir başarı hikayesi yaratmak için de aynı heyecanla bugün bu şirketimin başındayım.

“Ne söyleniyorsa yanlış ve yalandır!”

2023 yılında Sigorta sektöründe adından en çok söz ettiren yöneticilerden biri siz oldunuz. Yeni bir serüven başlangıcı nasıl gerçekleşti?

Ülkemiz ve dünya o kadar çok dalgalanma yaşadık ki hep beraber, sektör de tabi bundan etkilendi. Yıllar sonra kariyer değişikliğim de bu yıla denk gelince gerçekten 2023'ü unutacak bir durumum yok. Bir de bu arada cumhuriyetimizin 100. Yılı. Gerçekten o kadar çok anı biriktirdik ki; iyi-kötü açıkçası çok enteresan bir yıldır. O yılı kapadık yenisine bakıyoruz artık. İnşallah daha iyi olacak ama sektör 2023 yılında bir sürü ekonomik konjonktür/dalgalanma, arkadan yakın coğrafyamızdaki savaş hareketleri, ayaklanmalar, olaylar..Dünyanın yaşadığı bu sürece baktığımızda hep söylüyorum; Türkiye Sigorta Sektörü bu konuda her zaman iyi olmuştur. Ekonominin ve büyümenin hep üstünde büyüyen bir sektör olmuştur. Geçen seneye de baktığımızda %65 civarında gerçekleşen enflasyon var. Buna rağmen onun 50-60 puan üzerinde büyüyen bir sigorta sektörü var. Böyle baktığımızda iyi. Sektör büyümeye her şekilde devam ediyor. Ama tabi sadece prim büyümesine bakmamak lazım. Bir taraftan sigortalı adet ve poliş adet büyümesine de bakmak lazım. Bu açıdan da baktığımızda Türkiye Sigorta Sektörü her şeye rağmen yine başarılı bir yıl geçirdi. Adete baktığımızda da ortalama %10'lara varan bir sigortalı poliş adet artışı var. Tüm branşlara yayılan bir artış bu. Ama lokomotif olarak bakarsanız mesela kaskoyu söyleyebiliriz, sağlığı söyleyebiliriz. Kaskolu sigortalı adedimiz arttı, yani daha çok sigortalı insanlar. Sağlık tarafında yıllardır tamamlayıcı sağlıkta o ivme devam ediyor. Dolayısıyla biz sadece büyüme değil ama adet bazında da sigortalılık oranının da katkı yapan ve artıran bir sene yaşadık. Bir de işin karlılık tarafına bakarsanız orada da fena değil sektör. Çünkü siz de biliyorsunuz ki bu ekonomik ve enflasyon etkisiyle ortalama primler de teknik olarak kabul edilebilir seviyelere geldi. Bunu daha çok kasko ve sağlıkta yaşadık geçtiğimiz sene. Bu sene de yaşadığımız büyük doğal afetler sebebiyle ve reasürans maliyeti etkisiyle de yangın ve doğal afetler teminatlarının yılı olacak açıkçası. Orada da bir toparlanma olacak fiyatlarda, istemesek de. Dolayısıyla sektör geçmişten, 2023 yılından aldığı teknik tarafta iyileşmeyi de bu sene inşallah sürdüreceği gibi gözüküyor.

Biden Biden'da reasürörle ilgili bir kriz yaşandığıyla gibi duyumlar almıştık, bu konuda bir yorumunuz var mı?

Biz de piyasanın içindeyiz, şirketimiz adına da bu anlaşmaların yenilemesi bu dönem olduğu için; bizzat bunları yaşadık. Baktığımızda ortada bir reasürans maliyetlerinin katlanması durumu var. Yaşadığımız hasarlar sadece Türkiye'mizde değil, dünyada yaşadığımız hasarların da etkisiyle uluslararası reasürörlerin yaklaşımları değişti. Ama Türkiye'nin üzerinde doğal afet sıkıntımızın çok olması ve afetlerin üst üste yaşanması bir sıkıntı yarattı tabi. En son doğuda, güneydoğuda yaşadığımız afet canımızı maddi manevi acıttı. Reasürans yenileme döneminde özellikle 31.12 anlaşmalarında bütün sektörü zorladı, biz dahil. Ama doğrusunu söylemek gerekirse öldürücü bir noktada mı? Bence değil. Biraz kendimizi geçmişe taşırsak hikayemize, yıllardır konuştuğumuz bir şey var; özellikle kendi adıma ben söylüyordum bunu. Biz fiyatlama tarafında özellikle yangın ve mühendislik sigortalarında deprem teminatı fiyatı dışında fiyatları yeteri kadar anmadığımız, layıkıyla o teminatlara prim ayırmadığımızı söylüyorduk. Bugün artık bunun biz afetler sonrasında da reasürörün dikte etmesiyle bunu hayatımıza almak zorunda kaldık. Keşke kendimiz bunu yıllardır deprem ve doğal afetler primleri dışında ek teminatlara da primleri kademeli kademeli arttırmış olsaydık bu çarpıcı radikal değişimi bugün yaşamayacaktık esasında. Ama oldu bitti. Geriye dönük yapacak bir şey yok. Bugün bu hasarların yansımaları reasürörlerin de öneri ve dikte ettirmesiyle anlaşmalarımıza koyduk. İster istemez vatandaşa yansıyacak poliçe fiyatları da artmak zorunda kalıyor. Ama bunu da dozunda bırakmak lazım, çok da abartmamak ve olumlu taraftan bakmak lazım. Primlerin uygunluk seviyesinin artacağını düşünerek biraz teknik tarafta eğer rekabeti bozan bir piyasayla karşılaşmazsak bu yıl bir olgunlaşma fiyatı bekliyorum. Teknik olarak da kötü bir şey öngörmüyorum açıkçası.

Acentelerin sıkıntısı olan trafik ve primlerle ilgili 2023 yılında düzenlemeler yapıldı, bu konuyu yorumlayabilir misiniz?

Hatırlarsınız birkaç senedir SEDDK'yla Türkiye Sigorta Birliği nezdinde sektör için bu çalışmalar başlatıldı. Önceki dönemki başkanlarımız da bugünkü başkanımız da gördüğüm kadarıyla o yol haritasına sadık kalmak istiyorlar. Doğrudan tazminat sistemi, trafikte serbest tarife dönemi gibi kademeli geçişi esasında yol haritası olarak belirlemiştik ve mutabık kalmıştık. Memnuniyetle görüyorum ki bugünkü başkanımız ve SEDDK kurulumuz da o yolda gidiyor. Tabi bizim buradaki heyecanımız o takvime sadık kalarak bir an önce serbest tarife geçecek yol haritasını fiilen uygulamak. Ne kadar çabuk olursa o kadar iyi. O zaman da konuştuk; sigortacılara güvenin artacağı, sigortalılara kaliteli hizmetin artacağı böyle bir iklim yakalamak için serbest tarife zaten gitmek zorundayız. Orada hep konuşuyoruz; iyi sigortalı, iyi sürücüyü/kötü sürücüyü birbirinden ayıracak bir sistem bu. Geçmişte yaşadık doğrudur. Bugün havuz sistemi bu da sorgulanıyor ama günün sonunda biz inşallah bir sene sonra benim tahminim çünkü 1 Ocak 2025 diye kaleme alınmıştı. İnşallah ona sadık kalabiliriz. Düzenleyici Denetleyici Kurul birkaç hafta önce ilk 4 aya ilişkin ve 5. aydan sonraki asgari ücret etkisini de düşünerek zam oranlarını belirledi. Bence doğru bir karardı, yerinde bir karar. Bir paket bir endeks sepeti kurdular. İçinde dövizden enflasyona, asgari ücrete kadar birçok önemli krite-

ri panelin içine koydular ve oradan çıkacak bir sonuçla bizim artık önümüzdeki dönemde gerçekleşen endekse göre çıkacak sonuçta sigortacı olarak biz tarife artışlarını uyguluyor olacağız. Bu da bence çok kıymetli bir şey. Yani güzel şeyler oluyor bunun böyle devam etmesi halinde, ben geçmiş yıllardaki gibi trafiği çok konuşacağımızı düşünmüyorum. Konuşmak da istemiyoruz zaten. İnşallah o kötü günler, o tartışmalı günler geride kalacak ve iyiye doğru gideceğimizi, gittiğimizi düşünüyorum açıkçası.

Magdeburger Sigorta'daki hedefleriniz neler?

Bazen şöyle de soru soruldu 'Ceyhan Hancıoğlu niye Magdeburger'i seçti?' Açıkçası ben ve ekibimin alışkın olduğu bir şey. Bir bebeği alıp büyütmek ve gerçekten sigorta sektörünün kabul edilen bir oyuncusu haline getirmek gibi bir arzumum var. Bu bizi heyecanlandırıyor. O yüzden de Magdeburger Sigorta ve Bor Holding sermayedarıyla da hikaye olarak birbirimize inandık. Burada da böyle bir potansiyel var. Bugün küçük bir oyuncuyuz belki ama kısa sürede, birkaç yıl içinde; tabi kısa süre derken yarın olacak bir iş değil bu, çünkü çok ciddi bir sektör. Buraya konsantre olmak lazım. Kendinizi ekibinizle beraber adamanız gerekiyor, sermayenizi koymanız gerekiyor. Organizasyonunuzu güçlendirmeniz gerekiyor. Bu açıdan da Magdeburger tam bize göreymiş. Bugün gerçekten sektörün içinde hatırı sayılır, kaliteli, güçlü ve tecrübeli bir ekiple beraberiz. Dolayısıyla bu ekibin de başarıdan başka hedefi olamaz. Geçmişte yaptıklarımız gibi tekrar bir başarı hikayesini yaratacağız diye düşünüyorum. Sermayedarımız gerektiği ölçüde ve zamanda sermayesini koyuyor ve koymaya devam edecek. Bu sözü de karşılıklı verdik. SEDDK'mız ne istiyorsa onu yapıyoruz ve yapmaya hazırız. Bundan sonra da böyle olacaktır. Gerekli ölçüde sermayemizi de koyar durumdayız. Ekip olarak da güçlü bir ekibiz. Kaliteli bir ekibiz ve tecrübemiz de var, çevremiz de var. Üstüne üstlük sektörün bütün iş ortaklarının, acentelerimizin, brokerlarımızın gerçekten büyük teveccühleri var. İyi şeyler konuşacağız, iyi şeyler olacak. Magdeburger'in hedefi de inşallah 5 sene içinde sektörün ciddi bir oyuncusu olmak; ilk 10'u zorlayan ve ilk 10'u hedefleyen, Pazar payları %2.5 ların altında olmayan bir sıralamaya oturmuş ama para da kazanan. Çünkü Magdeburger'e baktığımız zaman çok eski, 40 yıldır olan bir ismi konuşuyoruz ama uyumaya alınan bir lisanstı. Hatırlarsanız dünya devi bir şirketimizin aktifinde duruyordu pasif bir şekilde. 5 sene önce de bizim grubumuz bu lisansı almış ve 2. Dönemini yaşayan 5 senelik genç bir şirketi konuşuyoruz ama eski bir markayı konuşuyoruz. Bu da bizim avantajımız. 5 sene sadece yakalanamayan bir kârsızlık dönemi yaşamışlar. Şimdi biz de inşallah yeni hikayemizde tüm ekip-le beraber, bütün iş ortaklarımızla bu kârsızlık dönemini bitirip, kârlı büyüyen ve 5 sene içinde sektörün marka algısı çok daha güçlenmiş, iyi yönetilen, kâr üreten bir şirket haline getirmek. Bunun peşindeyiz inşallah da bunu yapacağız.



“İlişkimizde güven önemli ve güven var. Bizim anayasamız güven. Zaten sigortacıyız, güvenin olmadığı yerde bu işi yapma şansınız yok.”

Acentelerle ilişkiniz çok iyi, bunu nasıl başardığınızdan bahseder misiniz?

Onu benim anlatmam çok doğru değil ama sonuçta ben bu sektörün içinde yetişmiş, gerçekten sigortacılığı temelden öğrenmiş, işin teknik tarafından gelmiş, konuya hasbelkader hakim, bildiği konuyu ve bilgiyi de etrafıyla paylaşan, iletişimde bunu kullanan, sigortacılığın gelişmesi için elinden geleni yapan biriyim. Acente iletişim tarafına gelince de evet iletişim tarafında biz çok samimiyiz. İlişkimizde güven önemli ve güven var. Bizim anayasamız güven. Zaten sigortacıyız yani güvenin olmadığı yerde bu işi yapma şansınız yok. Kişilik olarak da ben gerçekten insanları seven bir adamım. Yani iletişimde keyif alan, acentelerimizde oturup sohbet etmeyi seven onları dinlemeyi seven bir insanım. İsmailciğim dinlediğiniz zaman, anlamaya çalıştığınız zaman, zaten insanlar sizin niyetinizi gördüğü zaman iletişim çok daha kolay. Bu konuda da samimiyiz. Herhalde sıcaklığımız samimiyetimiz bu da iletişimi artırıyor. Ama her şeyin başında tekrar tekrar söylemek lazım; ben acentelerimizle birlikte olmaktan, o birlikte geçirdiğim zamandan keyif alıyorum, gerçekten keyif alıyorum ama; hem sigortacı olduğum için çok mutluyum hem de bu iş ortaklarımızla her ortamda birlikte olduğum zaman çok mutlu oluyorum. Yani geri bildirim var; alıyoruz, veriyoruz, dinliyoruz. Sonuçta sektör hepimizin, sorunlar hepimizin, çözmek lazım; çözmek için dinlemek, anlamak veya dinletmek lazım. Karşılıklı bu, hepimiz bildiğimizi paylaşacağız. Bazen bizim de bilmediğimiz o kadar çok şey öğreniyoruz ki sahadan. Çünkü sahada olan acentelerimiz bizim, çok kıymetli bu. Alıp dikkate alacaksınız dinleyeceksiniz. Her şeyi de beceremeyebiliriz ama dinlemek çok önemli ve bunu can kulağıyla dinlemek çok daha önemli. Ben de benim ekibimde bunu iyi yaptığımızı düşünüyorum. Samimiyetimizi bilirler. Bir de üstüne üstlük ulaşılabilir de bir adamım ben, ekibim de öyledir. Ulaşılabilirlik önemlidir, gitgide de önem kazanmaktadır.

Acentelerin dijitalleşme ile ilgili bir kaygıları var. Acentelere bir mesajınız var mı?

Yıllardır söylemeye çalışıyorum acentelerimizin dijitalleşmeden kaygıları olmamalı, çok net söylüyorum. Hep aynı şeyleri konuşuyoruz belki ama dijitali satış ve dışı diye ayırmak lazım. Dijital satış bambaşka bir dünya. Orada bir endişeleri olabilir ama orada da tavsiyem onlara; dijital satışı kendileri yapsın, başkalarına bırakmasınlar. Kendi acenteliklerinde dijitalleşmeye çalıştıkları sürece problem yok. Dijitalin kuralları var. Bunları uyguladıkları zaman ve kendi platformlarına taşıdıkları zaman gerçekten endişe edecek bir şey yok. Dolayısıyla satış tarafı başka. Ama ben burada geleceğe yönelik onlar açısından kaygı yaratacak bir durum görmüyorum. Diğer taraftan bizim de sigorta sektörü oyuncusu olarak hepimizin hayatında olan süreçlerin dijitalleşmesi, bu zaten olmazsa olmaz. Müşterimize, iş ortağımıza daha iyi hizmet vermek için zaten dijital dünyanın içinde olmak zorundasınız. Prosedürleri basitleştireceksiniz, ulaşmayı kolaylaştıracaksınız, sempatik portallar yapacaksınız, müşterimizi yönlendireceksiniz, çapraz satışlar yapacaksınız ama bu zaten hepimizin yapmaya çalıştığı bir alan. Burada onları üzecek ya da endişe ettireceklerinin aksine onların hayatlarını kolaylaştıracak şeyler bunlar. Bundan da mutlu olacaklarını düşünüyorum, dijital satıştan korkacak bir şey yok. Türkiye'nin yaşadığı bir coğrafya var, buranın bir kültürü var, alışkanlıklarımız var. Hep söylüyoruz, dokunmadan ve dokunulmadan yapılacak bir iş değil bu sigortacılık. Belli kalıplaşmış basit ürünler için bunu yapabilirsiniz ama dijital ortamda ve uzmanlık gerektiren alanlarda ki sigorta branşlarının çoğu böyledir uzmanlık gerektirir, satan açısından da araçlar açısından da. Dolayısıyla burada bir dijital satış endişesi ve riski yok. Yüzyüze ve birebir karşılıklı dokunmayla gidecek kısımdır bu, pek değişmeyecektir.

Sigorta ordusu kurmalıyız demiştiniz? Bunu biraz açabilir miyiz?

İyi ki sordun İsmail bu soruyu, her yerde açıklamaya çalışıyorum. Şimdi İsmailciğim bu ordu meselesi şu; yanlış anlaşıyor, ordu neyi ifade eder; bir gücü ifade eder. Ordu neyi ifade eder; bir düzenli organizasyonu ifade eder. Ordu neyi ifade eder; donanımlı yetkinliği ifade eder. Benim mesajım buydu esasında. Bir de tabi şöyle bir gerçeğimiz var; benim oradaki ikinci vermek istediğim mesaj 84 milyonluk kocaman bir nüfusa sahip ülkeyiz biz. Sigortalılık oranına ve sigortasızlık potansiyeline baktığımız zaman da müthiş bir potansiyel var. Ben bunu güçlendirmek için bu mesajları veriyorum esasında, kimseyi üzmemek daraltmak için değil. Söylemek istediğim şu; trafik sigortasının hala %75'ini sigortaladığımız, kaskonun hala %30'unu sigortaladığımız, konutların o oranlarda sigortaladığımız oran geri kalana odaklanmak istiyorum ben. Benim getirmek istediğim yer bu esasında. Oraya da nasıl gideceksiniz, daha çok sahaya inerek. Daha çok nasıl gideceğiz; bugünkü kapasitemizde yetişemediğimizi ifade etmek için söyledim. Sayılar önemli değil; 80 bin derim, 180 bin derim, 380 bin derim hiç önemli değil.. Ama bugünkünün 2 katı, 3 katı, 4 katı daha çok olalım ki daha çok sahaya inelim. Daha çok olalım ki daha çok vatandaşa ulaşalım ve daha çok sigortacılığı anlatalım. Sigortacılık o kadar güzel, o kadar keyifli ve insanlık yararına bir iş ki; bunu ancak anlattığınız zaman bunu faydaya dönüştürebilirsiniz. Anlatmak için de güce ihtiyacımız var, o yüzden ordu diyorum.

Kısa Kısa...

Ceyhan Bey çay insanı mıdır kahve insanı mı?

Artık ikisi de var. Önceden çaycıydım, kahve içmezdim ama son birkaç senedir kahve de içiyorum.

İş hayatınızda sizin olmazsa olmazınız nedir? Çalışırken en çok neye dikkat edersiniz?

Çok çalışmak ve başarı.

Fenerbahçe sevginiz var. Fenerbahçe'yle ilgili bir deplasman hikayeniz var mı?

Hikaye çok, ama birtanesini anlatayım; annemle yaşamış olduğum bir hikaye. Üniversite yıllarında bir Sakaryaspor deplasmanına gitmiştik ki Sakarya deplasmanları çok özeldir çok güzeldir çok keyif alırsınız. Sakarya deplasmanı olaylı bir maçtı, olur böyle şeyler biliyorsunuz. Saha karıştı, futbolcular karıştı, ortalık karışınca tabi tribünler de karıştı. Biz de bir deplasman seyircisi olarak kale arkasında yerimizi almıştık. O maç maalesef çok kötü sonuçlandı ve şehirden çıkışımız çok zor oldu. O anı unutamıyorum ama oradaki sıkıntı şuydu; benim anacığım televizyonda canlı yayında maçta o zor anlarda beni yakalamış ve ben tabi her genç gibi o maça habersiz gitmiştim. Ailem bilmiyordu. Televizyonda yakalandık. Tabii anam benim bütün gün ağlamış. Oradaki olayları da görünce: 'Benim oğlum orada ne yapıyor, nasıl eve geri dönecek?' diye saatlerce ağlıyor. Akşam çok şükür ben eve sağ salım gidince bir sarılmamız oldu. Hiç unutamadığım bir şey, tabii gençlik yıllarımda bir sürü anım var ama bu, anamı da üzdüğümünden dolayı benim için gerçekten önemli bir anıdır.

Hobileriniz neler?

Temiz havayı severim, gezmeyi severim bir de enstürman çalmayı severim. Biliyorsunuz bir bateri merakım var. Artık evde çalışıyorum, önceden ofisimdeydi. Haftasonları hanımım izin verdiği sürece, komşuları rahatsız etmediğim sürece bateri çalmaya devam ediyorum. Onun dışında bir spor sever olarak spor alanlarına ilğim var.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



Türk Nippon Sigorta'dan Engelsiz Web Sitesi

Müşterilerine eşit, saygın, erişilebilir ve profesyonel bir hizmet sağlamak için çalışmalarını yürüten Türk Nippon Sigorta bu kapsamdaki çalışmalarının önemli bir parçası olan “erişilebilir web sitesi” projesini hayata geçirmiştir.

Erişilebilir web sitesi, engelli kişiler de dahil olmak üzere tüm kullanıcıların ilgili web sitesini aynı verimlilik ve yararlanma düzeyinde siteye göz atmasını sağlayan bir yapıdır. Müşterilerine her platformda eşitlik getirmeyi hedefleyen Türk Nippon Sigorta da buradan hareketle farklı engellere sahip bireyler ve bilgisayar vasıtasıyla yardımcı teknoloji kullanan kişiler için yeni web sitesini bu yönde geliştirerek tüm müşterilerine kullanıcı dostu bir site yaratmayı hedeflemiştir.

Bu çalışmalar sonucunda Türk Nippon Sigorta web sitesini (WCAG) 2.2 standartlarına göre AA seviyesinde erişilebilir olarak geliştirilmiştir. Yeni web sitesi mobil cihazlarda kolaylıkla gezinebilmeyi sağlayacak bir kullanıcı deneyimi ile tasarlanmış, yardımcı teknolojiler için semantik bir yapı, menülerden ve pencerelerde klavye tuşlarının kullanımını kolaylıkla sağlayacak şekilde yapılandırılmıştır.

Tüm bunlara ek olarak engelli kullanıcıların, ekran okuma, kontrast ayarları, yazı karakteri ayarları gibi ihtiyaç duyabilecekleri özellikleri herhangi bir ekran okuma programı olmadan yapabilmesini sağlayan bir aracı (widget) web sitesine entegre etmiştir.

Yeni web sitesinin hayata geçmesi hakkında konuşan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Uzun bir çalışma sonunda yeni sitemizi devreye aldık. Bu projede ilk amacımız müşterilerimizin kolaylıkla kullanabileceği kullanıcı dostu bir site yapmaktır. Sonrasında yaptığımız araştırmalar ve bu projedeki iş ortağımız olan MediaClick’in de önerisiyle sitemizi “Erişilebilir web sitesi” olarak hazırlamayı seçtik. Bu şekilde iş süreçlerimizdeki anlayışımızla paralel olarak, engelsiz ve tüm müşterilerimize eşit şartlarda hizmet verecek bir web sitesi hayata geçirmiş olduk. Bu projeyi aynı zamanda bir sosyal sorumluluk projesi olarak da görüyoruz. Emeği geçen tüm arkadaşlarıma ve iş ortağımız MediaClick’e teşekkür etmek istiyorum.” şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta Erişilebilirlik süreçlerini yürüten MediaClick ajans başkanı Volkan İnanc konu hakkında şunları kaydetti: “Finans sektöründeki birçok siteyi incelediğimizde, erişilebilirlik problemlerine rastladık. Bu durum ülkemizde henüz yasal bir zorunluluk değil. Ancak toplam nüfus içerisindeki oranı %12,29’ları bulan engelli vatandaşlarımızın finansal hizmetlere erişimini daha kolay bir hale getirmenin oldukça hassas ve önemli bir konu olduğunu düşünüyorum. Bu konuda atılan ilk adımlardan birini Türk Nippon Sigorta atmak istedi. Biz de ajans olarak, turknippon.com.tr’nin hem kullanılabilir hem de erişilebilir olması için Türk Nippon Sigorta ekibi ile güzel bir proje hayata geçirdik. Türk Nippon Sigorta’yı bu vizyoner yaklaşımı ve bu alana yapmış olduğu yatırımlar için tebrik ediyorum.”

SEDDK'dan trafik sigortasında dikkat çeken genelge...

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında genelge yayımladı. Genelgeye göre zorunlu trafik sigorta primi teklifi almayanlara yönelik olarak azami prim tutarını belirlemede yetkili olarak SEDDK karar verecek.

SEDDK, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliğin 15'inci maddesinin dördüncü fıkrasının uygulanmasına ilişkin genelge yayımladı. Genelge, karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortasında tarife uygulama esasları hakkında yönetmeliğin 15'inci maddesinin dördüncü fıkrası kapsamında poliçe düzenlemekten kaçınma hallerini düzenlemek amacıyla yayımlandı.

Buna göre, aylık düzenlenen poliçe sayısının, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde otuz veya daha fazla azalması, düzenlenen poliçe sayısı itibarıyla aylık pazar payı oranının aynı döneme ilişkin kara araçları (kasko) branşı pazar payı oranının yüzde otuz veya daha fazla altında olması, belirtilen tarife basamaklarında aylık ve haftalık düzenlenen trafik sigortası poliçe sayısına göre belirlenen oranların altında kalması, tüzel kullanım tipindeki motorlu araçlarda aylık ve haftalık düzenlenen trafik sigortası poliçe sayılarının ve aynı dönemde özel kullanım tipinde düzenlenen trafik sigortası poliçe sayılarının sırasıyla yüzde yedisinin ve yüzde dördünün altında kalması gibi durumlar poliçe düzenlemekten kaçınma olarak değerlendirilecek.

18 Ocak 2024 tarihinde yürürlüğe girecek olan genelgeyle Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliğin 15'inci maddesinin dördüncü fıkrasının uygulanmasına ilişkin genelge de yürürlükten kaldırıldı.



Genelgeye ulaşmak için
QR kodu okutabilirsiniz.



Öncesi de sonrası da
size özel...

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

Riske özel çözümler

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

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



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr

2. EL OTO RAPORU

2023 Otomotiv Sektörü İçin Unutulmayacak Bir Yıl Oldu

Quick Finans'ın SmartIQ işbirliğiyle yayınladığı 2. el Oto Raporu'nun 2023 yılının genel değerlendirmesine ait verilerinin yer aldığı güncel sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı.

2023 yılı otomotiv sektörü için yaşanan tezat ve sürprizleri ile;

- Yılın ilk yarısında 0 km araç bulunurluğunun talebi karşılamadığı,
- Hem 0 km'de hem de 2. elde ciddi fiyat artışları yaşandığı,
- 2. el oto pazarında fiyatların 0 km liste fiyatlarının üzerine çıktığı,
- Krediye erişimde büyük zorlukların yaşandığı,
- Regülatif kısıtlamalarla piyasanın düzenlendiği,

unutulmayacak bir yıl oldu. Ancak tüm bu yaşanan gelişmelere karşın tarihi satış rekorlarının kırıldı.



2023'ün İlk 8 Ayında Zirveyi Gören 2. El Araç Fiyatları Son 4 Ayda Düşüşe Geçti!

B, C, D ve E araç segmentlerini kapsayan analizde 2023 Ağustos ayına kadar artış trendini sürdüren ikinci el otomobil fiyatları, Ağustos ayında Merkez Bankası tarafından açıklanan 750 baz puanlık faiz artışının kredi faizleri üzerindeki etkisi ve sıfır araç stoklarındaki iyileşme ile birlikte düşüşe geçmiştir.

2023 Yılında Satıcısını En İyi Koruyan 2. El Araç Segmenti Lüks Segment Oldu!

2023 yılı verilerine göz attığımızda B segmenti araçlar, zirve fiyatlarını yaşadıkları aydan yıl sonuna kadar %10'luk bir düşüşle dikkat çekiyor. C segmenti araçlarda ise %11'lik bir gerileme yaşanmışken, D segmenti %9'luk bir düşüşle karşı karşıya kalmıştır. Ancak, E segmenti bu düşüş trendinden daha az etkilenerek yalnızca %7'lik bir düşüş göstermiş ve satıcılarını en iyi şekilde korumuştur.

2023 Yılında Son Çeyreğinde 2. El Araçlarda Satış Süreleri Uzadı!

2. el araç satışları üzerine yaptığımız analize göre, B, C, D ve E segmentlerindeki satış sürelerinde önemli değişimler gözlemlenmektedir. B segmentinde ortalama satış süresi 34 günden 51 güne, C segmentinde 38 günden 57 güne, D segmentinde 43 günden 65 güne, ve E segmentinde 56 günden 79 güne çıkmıştır. Satış süresi en çok uzayan B segmentinde %51'lik bir artış gözlemlenmiştir.

2023 Haziran Ayında Hızlanan 2. El Hafif Ticari Satış Yılın Kalanında Yavaşladı!

Hafif ticari araçlarda Ocak ayındaki 36 günlük ortalama satış süresi, Haziran ayında 32 güne kadar düştü ve yılın en kısa ortalama satış süresini gözlemlendi. Profesyonellerin ellerindeki araçları en hızlı şekilde sattığı ay olarak öne çıkan Haziran, pazarın canlılığı ve talebin yoğunluğu açısından önemli bir ay oldu. Ancak, yılın ilerleyen dönemlerinde araç satış süreleri artış gösterdi ve aralık ayında 53 güne yükseldi.

2023'te Benzinli ve Dizel Araç Fiyatları, Elektrikli Araçlardan Daha Fazla Arttı!

İkinci el araç fiyatlarındaki artışta yakıt türüne göre farklılıklar yaşandı. Dizel araçlarda fiyatlar %50'ye kadar yükselirken, Türkiye pazarına yeni giren ve tutunmaya çalışan firmaların rekabetleri ve kampanya etkisiyle yalnızca %5 oranında arttı. Hibrit araçlarda fiyatlar %15 artarken, benzinli araçlarda ise fiyatlar %45 arttı.

2023 Yılında Tüketicilerin En Çok Tercih Ettiği 2. El Araçlar Belli Oldu!

2023 yılında tüketicilerin tercih ettiği en popüler ikinci el araçlar belli oldu! Otomobil sektöründe B, C, D ve E segmentlerinde öne çıkan modeller, tüketicilerin ilgisini en çok çeken araçlar arasında yer aldı. Lider modeller, hedef kitlenin ihtiyaçlarına uygun özellikler sunarak otomobil sektöründeki başarılarını sürdürüyor.



TSB'den 6 Şubat Depremine İlişkin Açıklama!

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 6 Şubat 2023 tarihinde Kahramanmaraş'ta yaşanan üzücü deprem felaketi nedeniyle hayatını kaybeden vatandaşların mirasçılara yönelik önemli bir duyuru paylaştı. TSB, "Hayatını kaybeden sevdiklerinizin adına düzenlenmiş Hayat Sigortası ve Ferdi Kaza Sigortası poliçeleri varsa ve siz vefat etmiş kişinin mirasçısı iseniz, bu poliçeler kapsamında size ait tazminat hakları bulunabilir." hatırlatması yaptı.

Türkiye Sigorta Birliği tarafından sosyal medyada yapılan paylaşımda şu ifadelere yer verdi: 6 Şubat 2023 tarihinde Kahramanmaraş'ta yaşanan üzücü deprem felaketi nedeniyle hayatını kaybeden vatandaşlarımızın mirasçılara önemli bir duyurumuz var.

Hayatını kaybeden sevdiklerinizin adına düzenlenmiş Hayat Sigortası ve Ferdi Kaza Sigortası poliçeleri varsa ve siz vefat etmiş kişinin mirasçısı iseniz, bu poliçeler kapsamında size ait tazminat hakları bulunabilir.

Magdeburger

mutluluğu!

Dünyanın en
önemli varlığını,
sağlığını güvence
altına alın!

**TAMAMLAYICI
'SAĞLIK'
SİGORTASI**

Sınırsız paket

Doğum
teminatlı
10'lu paket

Yatarak tedavi



Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

**Magdeburger
Sigorta**

HDI Sigorta Kahramanmaraş depreminin birinci yılı yaklaşırken bölgedeki acentelerini unutmadı

2023 yılı Şubat ayında gerçekleşen ve 350 bin kilometrekarelik alanda Türkiye nüfusunun yüzde 16'sını oluşturan 14 milyon kişiyi doğrudan etkileyen depremlerin ardından bölgeden desteğini hiç esirgemeyen HDI Sigorta, depremin birinci yılı yaklaşırken Üst Yönetim Ekibi öncülüğünde bölgeyi ziyaret ederek acenteleriyle bir araya geldi.



2023 yılı Şubat ayında gerçekleşen ve 350 bin kilometrekarelik alanda Türkiye nüfusunun yüzde 16'sını oluşturan 14 milyon kişiyi doğrudan etkileyen depremlerin ardından bölgeden desteğini hiç esirgemeyen HDI Sigorta, depremin birinci yılı yaklaşırken bölgeyi ziyaret ederek acenteleriyle bir araya geldi. HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, HDI Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, HDI Sigorta Hasar ve Müşteri İlişkilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necmettin Gündoğdu ve HDI Sigorta Oto Dışı Teknik ve Reasürans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cihan Çiçek Hatay, Kahramanmaraş, Adıyaman ve Malatya olmak üzere depremde en çok etkilenen 4 ilde, acentelerinin ihtiyaçlarını yerinde gözlemlemek ve destek olmak amacıyla 100'ü aşkın acentesi ile buluştu.

Bölgeye desteğini sürdürecektir

Kahramanmaraş merkezli gerçekleşen depremlerin ardından bölgede hayatın durma noktasına geldiğinin altını çizen ve bölgeye destek olmak için ellerinden geleni yaptıklarını belirten İşcan, "Depremin meydana geldiği 6 Şubat sabahından itibaren bölgedeki çalışma arkadaşlarımız, acentelerimiz ve sigortalılarımızın yanında olabilmek adına kapsamlı bir çalışma yürüttük. Depremin ilk saatlerinde afet bölgelerine intikal eden Hızlı Destek Ekiplerimiz acente ve sigortalılarımıza direkt ulaşma imkanı buldu. Eş zamanlı olarak aynı ve nakdi yardımlarımız organize edildi. Sektörümüzün toplam hasar ödemesi 5,5 milyar dolara ulaşırken HDI Sigorta olarak bizler de tüm ürün gruplarında yaklaşık 5300 hasar dosyasına istinaden 1,2 milyar TL'yi aşkın hasar ödemesi gerçekleştirdik. Profesyonel sorumluluklarımızın beraberinde bölgedeki iktisadi hayatın normalleşmesi ve bölge-

nin canlandırılması adına üzerimize düşeni yapmaya hazırız. Bu amaç doğrultusunda, depremin birinci yılı yaklaşırken 2024 yılının ilk acente ziyaretini gerçekleştirmek üzere depremde en çok etkilenen illerimize doğru yola çıktık. 4 ilde, 100'ü aşkın yol arkadaşımız ile bir araya gelerek süreci kendilerinden dinleme, ihtiyaçları yerinde gözlemleme fırsatı bulduk. Bir kez daha gördük ki acentelerimizin mesleklerine olan inancı ve depremde sigortalılarının ihtiyaçlarını karşılamak adına gösterdikleri özveri takdire şayan. Ancak tamamıyla toparlanmak ve hayatlarını yeniden inşa edebilmek için daha uzun vadeli desteğe ihtiyaçları var. Bizler her zaman olduğu gibi bölgedeki acentelerimizin yanında olacak ve tüm imkânlarımızı kullanacağız. Bu kapsamda tüm sektör paydaşlarımızı, bölgeye ilginin sürekliliğine teşvik etmek isteriz. Seferberlik ve dayanışma ruhuyla bu zor günleri birlikte aşacağımıza yürekten inanıyoruz." dedi.

1.2 milyar TL'yi aşkın ödeme

11 ilde milyonlarca insanın yaşamını etkileyen Kahramanmaraş merkezli depremlerin ardından Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı 1 milyon 430 bin 363 bina için hasar tespiti yaptırdığını ve 507 bin bağımsız bölümden oluşan 227 bin 27 binanın yıkık veya acil yıkılacak, ağır hasarlı olduğunun tespit edildiğini açıkladı. 3.500'ü aşkın acentesiyle Türkiye'nin her noktasında hizmet sunan HDI Sigorta tüm ürün gruplarında yaklaşık 5300 hasar dosyasına istinaden 1,2 milyar TL'yi aşkın tazminat ödemesi yaptı. Şirketin yangın branşında gerçekleştirdiği tazminat ödemeleri 1 milyar TL'ye yaklaşırken kasko branşı hasarlarına yönelik ödenen tazminat tutarı ise 140 milyon TL'yi geçti.



Kadın
gözüyle
hayattan
kareler '24

FOTOĞRAF YARIŞMASI

Konu: Hayata Dair

Türkiye'nin kadınlara özel
tek fotoğraf yarışması
Kadın Gözüyle Hayattan Kareler
18 yaşında!

Son
Başvuru:
11 Mart

2024'te sıra belki de sizin karelerinizde...

Son başvuru tarihi: 11 Mart 2024

Ödüller

Birinci 15.000 TL | İkinci 12.500 TL | Üçüncü 10.000 TL
Mansiyon 4.000 TL (3 adet) | Sergileme 1.000 TL

Katılım bilgileri

- Yarışma, 18 yaşını dolduran kadın fotoğrafçılara açıktır.
- Fotoğraflar dijital olarak görüntülenmiş olmalıdır.
- Başvurular sadece online olarak yapılacaktır.
- Eser dosyalarının en geç 11 Mart 2024 Pazartesi günü saat 23.00'e (TSİ) kadar www.anadoluhayat.com.tr veya www.tsfonayliyarismalar.org adresine yüklenmesi gerekmektedir.



Sonuçlar 15 Nisan 2024 tarihinde www.anadoluhayat.com.tr adresinde ilan edilecektir.

Detaylı bilgi için: www.anadoluhayat.com.tr

İletişim ve etkinlik bilgileri için: iletisim@anadoluhayat.com.tr



Dijital dünyanın son yenilikleriyle donatılmış Türkiye'nin ilk holografik eğlence parkı Katılım Emeklilik DigiZoo, Akasya'da ziyaretçilerini ağırlamaya başladı. Katılım Emeklilik DigiZoo, 850 metrekarelik deneyim alanında geçmiş ile gelecek, doğal canlı yaşamı ile insan arasında bilgi ve eğlenceyi birleştiren teknolojik bir köprü kuruyor.

Türkiye'nin ilk holografik eğlence parkı Katılım Emeklilik DigiZoo kapılarını açtı

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Faizsiz BES ve sigortacılığın öncü şirketi olarak sektörde 10'uncu yılımıza girdik. Bu kez farklı bir kulvarda bir ilke imza atmanın heyecanını yaşıyoruz. DigiZoo deneyim alanımızda geleceğin teknolojileri aracılığıyla özellikle genç nesillerde sürdürülebilir geleceğe dair farkındalığı artırmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Türkiye'nin ilk holografik eğlence parkı Katılım Emeklilik DigiZoo, alışveriş, sanat ve eğlencenin buluşma noktalarından İstanbul Acıbadem'deki Akasya'da ziyaretçileriyle buluştu. Katılım esası BES ve sigortacılığın öncü şirketi Katılım Emeklilik ile Türkiye'nin önde gelen dijital tasarım stüdyosu ve teknoloji şirketi Polyvision iş birliğinde hayata geçirilen Katılım Emeklilik DigiZoo, son yılların en dikkat çekici yeni teknolojilerinden biri olan hologram tekniği ile 25'ten fazla canlı türünü deneyimleme fırsatı sunuyor. Katılım Emeklilik DigiZoo, 550 m2 deneyim alanı, 150 m2 kafeterya ve 150 m2'lik giriş alanı olmak üzere toplamda 850 metrekarelik alan üzerine kuruldu.

Cocuklar için gün boyu eğlence

Katılım Emeklilik DigiZoo; Brifing Odası, Laboratuvar, Avatar Ormanı, Dinozorlar Alanı, Günümüz Doğa Canlıları ve Denizaltı alanı olmak üzere 6 bölümden oluşan sergi alanının yanı sıra etkinlik alanları ve kafesi ile misafirlerini ağırlıyor. Katılım Emeklilik DigiZoo'da ziyaretçiler, zaman yolculuğu temasıyla senaryolaştırılmış bir hikaye üzerinden sadece günümüzde yaşayan değil, nesli tükenen dinozorlar ve tek boynuzlu at gibi mitolojik canlılara da büyüleyici bir atmosfer eşliğinde tanıklık ediyor.



Atölye alanında ise gün boyu çocuklara yönelik bez çanta boyama, ahşap kuş evi boyama, oyun atölyesi, geri dönüşümden oyuncak yapımı, pop-up kart yapımı gibi geniş içerikte beceri gelişim atölyeleri düzenleniyor. Giriş alanında kurulu “Dino ile selfie” ve “animatik köpeği sev/besle” gibi ekranlar özellikle küçükler için eğlenceli anlar yaşıyor. Ziyaretçilerin Türkiye’nin ilk holografik yaşam parkı Katılım Emeklilik DigiZoo hakkında daha geniş bilgi edinmesi ve bilet satışı için www.digizoo.com.tr adresinde bir web sitesi de hazırlandı.

Ayhan Sincik: Katılım Emeklilik 10’uncu yaşını kutluyor DigiZoo açılış etkinliğinde yaptığı konuşmasında Katılım Emeklilik’in 10’uncu yaşını kutladığını da vurgulayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, “10 yıl önce katılım esası BES ve sigortacılık alanında ülkemizdeki ilk öncü adımları atarak yola çıkarken, hedefimiz sektörümüzün en güvenilir ve tanınan markalarından biri olmaktı. Bugün 19 milyar fon büyüklüğü ve 1,1 milyon BES sözleşmesi ile katılımcılarımızın gelecekleminin teminatı olarak sektörün en hızlı büyüyen şirketlerinden biri haline geldik” dedi.

“Sürdürülebilirlik farkındalığını artırmayı amaçlıyoruz”

“Katılım Emeklilik olarak bu kez farklı bir kulvarda bir ilke imza atmaktan dolayı heyecanlıyız” ifadelerini kullanan Ayhan Sincik sözlerine şöyle devam etti: “Katılım Emeklilik kurulduğu ilk günden bu yana sektörün dijital dönüşümünde her zaman ön sıralarda yer alan bir şirket oldu. Katılım Emeklilik desteğiyle hayata geçirdiğimiz DigiZoo da bizim için ayrı bir önem taşıyor. Dijital teknolojinin en son yenilikleri sayesinde geçmiş ile gelecek arasında köprü kuracak olan Türkiye’nin ilk holografik eğlence parkını ziyaretçiler ile buluşturmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. DigiZoo deneyim alanımızda öncelikle geleceğin teknolojileri aracılığıyla genç nesillerde sürdürülebilir geleceğe dair farkındalığı artırmayı hedefliyoruz. Geleceğimizin mimarları olan çocuklarımızın dünyadaki en ileri teknolojilerle genç yaşta tanışmalarını da çok önemsiyoruz. Tüm vatandaşlarımızı aileleriyle, çocuklarıyla bu farklı deneyimi yaşamaları için Katılım Emeklilik DigiZoo’ya davet ediyoruz.”


Firuzan İşcan
HDI Sigorta Genel Müdürü

HDI Sigorta bölge toplantıları ile 'Birlikte Varız' diyor

2024 yılının ilk ziyaretlerine depremde en çok etkilenen illerin başında gelen Hatay, Kahramanmaraş, Adıyaman ve Malatya ile başlayan HDI Sigorta, gelenekselleştirmeyi hedeflediği bölge ziyaretlerine şubat ve mart ayında da devam edecek. "Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız" motto-su ile 15 ilde gerçekleşecek toplantılarda 2023 yılı değerlendirmesi yapılırken yeni dönem yol haritası da paylaşılacak.

Her yıl acenteleriyle Geleneksel Acenteler Toplantısı, sektör buluşmaları, yurt içi ve yurt dışı seyahatleri olmak üzere birçok organizasyonda bir araya gelen HDI Sigorta, acenteleriyle buluşmalarına şubat ve mart ayında 15 ilde gerçekleştireceği etkinliklerle devam edecek. İş ortaklarına özel hizmet ve ayrıcalıklarıyla sektörde fark yaratan firma, 2024'ün ilk ziyaretlerine; 6 Şubat merkezli depremlerden en çok etkilenen illerden Hatay, Kahramanmaraş, Adıyaman ve Malatya ile başlamıştı. "Dün, Bugün, Yarın Birlikte Varız" motto-su ile 15 ilde gerçekleşecek buluşmalar kapsamında HDI Sigorta Genel Müdürlüğü Firuzan İşcan'ın öncülüğünde HDI Sigorta üst yönetim ekibinin katılımıyla gerçekleştirilecek etkinliklerde 'birlikte varız' mesajı verilmeye devam edilecek.

Sektörün nabzı yerinde gözlemlenecek

Binlerce acentesiyle Türkiye'nin her noktasında hizmet sunan HDI Sigorta, Şubat ve Mart aylarında HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, HDI Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, HDI Sigorta Hasar ve Müşteri İlişkilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necmettin Gündoğdu ve HDI Sigorta Oto Dışı Teknik ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cihan Çiçek ve Oto Teknik ve HDI Sigorta Aktüeryal Fiyatlandırmadan Sorumlu Ayşe Can Okyay'ın katılımıyla; Bursa, İzmir, Denizli, İstanbul (Avrupa ve Anadolu yakaları), Samsun, Trabzon, Ankara, Konya, Antalya, Adana, Kayseri, Diyarbakır, Kocaeli, Erzurum ve Tekirdağ olmak üzere 15 ilde acenteleriyle buluşacak. 3000'i aşkın acenteye bir araya gelinmesi planlanan buluşmalar 5 Şubat Pazartesi günü Bursa'da başlayacak ve 14 Mart Perşembe günü Erzurum'da tamamlanacak. Yarım gün sürecek toplantılarda özel bir segmentasyon veya başarı kriteri olmaksızın tüm acentelerle fiziki olarak bir araya gelinmesi amaçlanıyor. HDI Sigorta üst yönetim ekibinin yapacağı sunumlarla 2023 değerlendirmeleri yapılırken, 2024 hedefleri de dile getirilecek. Sektörün nabzının yerinde gözlemleneceği etkinlikler boyunca HDI Sigorta ekibi yol arkadaşlarının ihtiyaç ve beklentilerini gözeterek talep, istek ve geri bildirimleri de dinleyecek. Toplantılar sırasında 2023 yılı sonuçlarına istinaden prim üretimi ve karlılık kategorisinde başarılı olan acentelere de ödülleri takdim edilecek.

ALO KTT Hizmetinizde!



Müşteri temsilcileri ile yapacağınız telefon görüşmesi ile vakit kaybetmeden kaza tutanağınızı oluşturun, kağıt form ve evrak işlerinden kurtulun.



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi
sbm.org.tr



0 850 222 0 588

Finansal Sigortalar Sektöre Yeni Soluk Getirecek

Ankara Ticaret Odası, Quick Sigorta işbirliği düzenlenen ve TOBB üyeleri, acenteler, Ankaralı sanayicilerin katıldığı toplantıda, finansal sigortalar konuşuldu. Kasko ve trafik arasında sıkışan sektörün, finansal sigortalar ile önünün açılacağı, acentelere de yeni alanlar yaratılacağı vurgulandı.





“TOBB'tan destek bekliyoruz”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, kuruldukları günden bu yana finansal sigortalarda büyümeyi, finansal market oluşturmayı ve bunu da acentelerle birlikte yapmayı hedeflediklerini belirterek, bu yolda ilerlediklerini söyledi.

Ahmet Yaşar, özellikle bankaların merkeze çekilmeye ve Anadolu'daki şubelerini kapatmaya başladıklarını ifade ederek, şunları söyledi: “Bu iş kamu bankaları ve bir miktar da PTT'ye kaldı. PTT'nin de bir taraftan kargo bir taraftan fatura takip etmesi, bir yandan hayat poliçesi ve kredi başvurusu alması çok zor. Oysa sigorta aracıları aynı zamanda finansal bir iş yapıyorlar. Bu manada direkt kredi vermeseler bile en azından kredi başvurusu almaları mümkün. Dünyada bunun örnekleri var; Avrupa'da ve Amerika'da sigorta aracıları bu finansal işleri yapıyorlar. Bizim şubesiz çalışan birçok finansal kuruluşa, bankaya; Türkiye'nin her ilçesinde varlık gösteren 17 binden fazla aracının, acentenin destek olması, hizmet vermesi mümkün. Bu konuda gri alanların açılması konusunda da TOBB'dan destek istiyoruz.”

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken,

sigortada yeni kanallarla acentelerin önünün açılması gerektiğini söyledi. “Sigortacılıkta yol tıkanıp demek istemiyorum ama sigortacılıkta kanallar daraldı” diyen Ülken, sektörün kasko ve trafik sigortasında sıkıştığını kaydetti. Acentelerin önünü açacak yeni alanlar bulunması gerektiğini ifade eden Ülken, “Finansal sigortalar bu alanlardan biri. Zaten finansın içerisinde olan sektör biz kredilerde de olalım diyor” şeklinde konuştu.

Hakan Ülken, Türkiye’de her yıl 900 bin konuta ihtiyaç olduğunu, özellikle son iki yıldır artan maliyetler, pazardaki daralma ve satın alma paritesindeki düşüş nedeniyle konut arzında sorun olduğuna değinerek, şunları söyledi.

“Sorun çözülmediği müddetçe barınma krizi, kira meseleleri, kiracı ev sahibi problemleri gibi hem ekonomik hem sosyolojik birçok sonuçla karşı karşıya kalıyoruz. Bu noktada da Quick Sigorta, Bina Tamamlama Sigortası ile taşın altına elimi koyuyorum diyor. Bu ürünü de satacak olan acenteler. Bizim TOBB olarak bu işi yapacak olan müteahhitlerimize bu ürünü anlatabilmemiz, regülasyonu sağlamamız gerekiyor.”



“Sigortada kanallar daraldı”



Ankara Ticaret Odası Yönetim Başkan Yardımcısı Temel Aktay,

sigorta sektörünün ekonominin gelişiminde önümle rol oynadığını söyledi. Aktay, ekonomi geliştikçe sigorta sektörünün de geliştiğini belirterek, “Sigorta sektörü dinamik ve günün ihtiyacına göre kendini yenileyen bir sektör” dedi.

Temel Aktay, yeni ihtiyaçların, yeni sigorta türlerini ortaya çıkardığına dikkat çekerek, şunları söyledi: “Bunlardan biri de bina tamamlama sigortası. İnşaat sektörü ekonominin lokatif sektörü. Yaklaşık 270 sektörü besliyor. Bina Tamamlama Sigortası, kentsel dönüşüm faaliyetleri artınca daha çok ihtiyaç duyulan ve gündeme gelen bir konu. İnşaat firmalarını ve konut sahibi olacakları koruyan, yatırımcılara fayda sağlayan bu sigorta sonuçta ülke varlıklarını ve yatırımları koruyarak ekonomiyi destekliyor. İstenmeyen olaylar karşısında kimse mağduriyet yaşamıyor. Bu sigorta türü inşaat müteahhitlerini ve emlakçı arkadaşlarımızı yakından ilgilendiriyor. Günümlük koşullarında inşaat şirketleri her türlü riske karşı sigorta şirketi tarafından koruma altına alınmış oluyor.”

“Ekonomi ile sektörde gelişiyor”

Ankara Ticaret Odası Sigortacılık Hizmetleri Meslek Komitesi Meclis Üyesi Bülent Yüik,

sigorta acentelerinin farklı iş yapma yasağının kaldırılması, düzenleme yapılarak acentelerin önünün açılması gerektiğini söyledi. Yüik, “En azından finansal sigortacılık alanında ürünleri satabilecek olmamız gerekiyor. Nasıl ki, bankalar sigortacılık yapmaya devam ediyorsa ki biz bunu hiç istemiyoruz. Biz acentelere de mikro krediler verme imkanı tanınmalı” dedi.



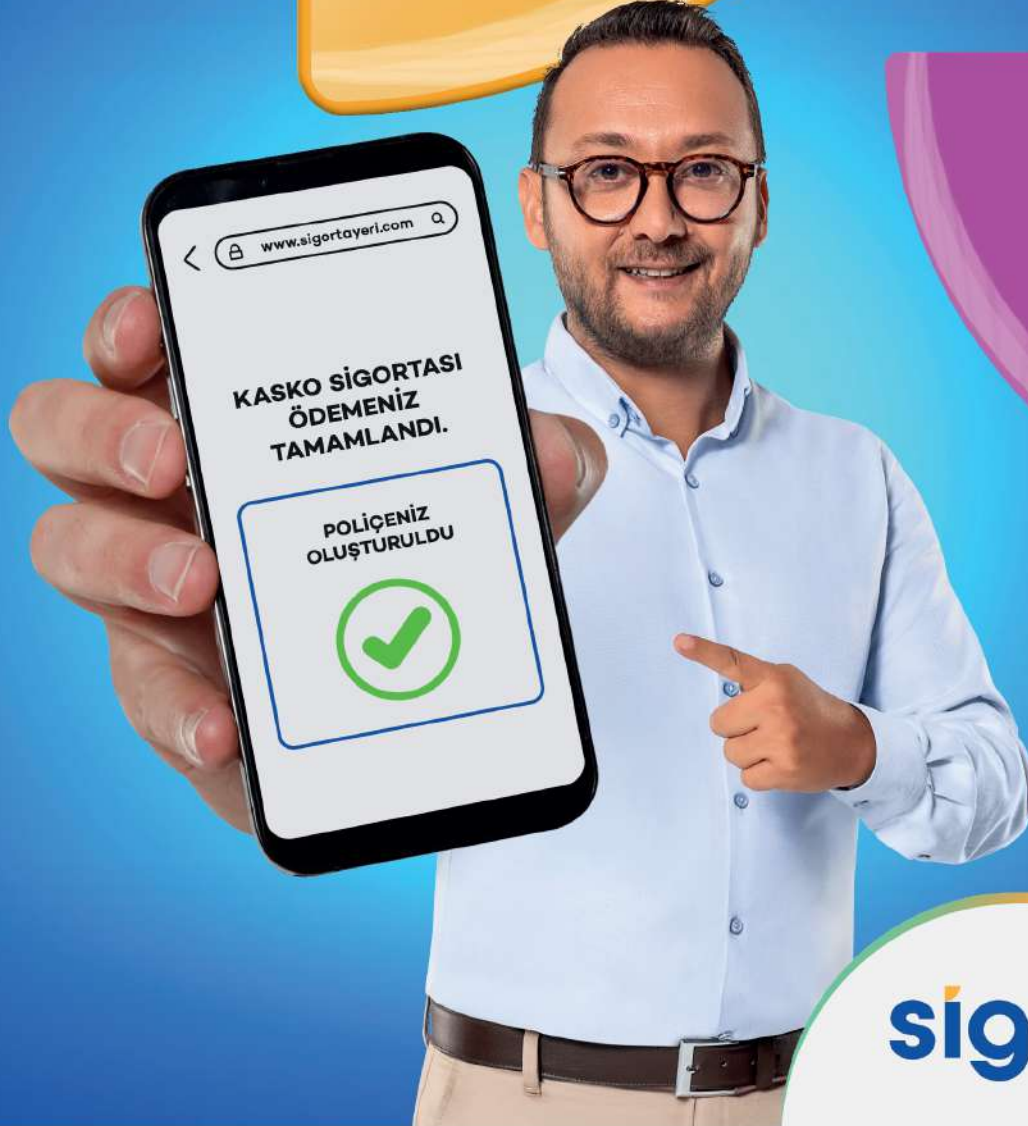
“Acentelerin önü açılmalı”

ali'nin

sigortayeri

Kaskonu sana özel tekliflerle
Sigortayeri.com'dan yaptır,
fırsatı kaçıрма!

**1 DEPO
AKARYAKIT
HEDİYE!**



Aktif Bank iştirakidir.

sigortayeri

Bir depo hediye akaryakıt en fazla 40 litre ile sınırlı olup, 10.000 TL ve üzeri poliçe satın alımlarında geçerlidir. Kampanya stoklarla sınırlı olup, Sigortayeri kampanya koşullarında değişiklik yapma ve kampanyayı durdurma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi için Sigortayeri.com

Anadolu Hayat Emeklilik, her yıl geleneksel olarak düzenlediği Acenteler ve Direkt Satış Zirveleri'ni bu yılın Ocak ayında gerçekleştirdi. 2023 yılı değerlendirmesi ve 2024 yılı sektör beklentilerinin yanı sıra şirketin bu yıl odaklanacağı temel stratejilerin konuşulduğu zirvelerde, başarılı acentelere ve direkt satış ekibine ödülleri takdim edildi.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörlerinde lider şirketlerden biri olan Anadolu Hayat Emeklilik; 18 Ocak tarihinde Acenteler Zirvesi'ni, 20 Ocak tarihinde ise Direkt Satış Zirvesi'ni gerçekleştirdi. Zirvelere Anadolu Hayat Emeklilik İcra Kurulu, Genel Müdürlük yöneticileri ve çalışanları ile İş Portföy yöneticileri katılırken; Direkt Satış Zirvesi'nde direkt satış ekibi ve Acenteler Zirvesi'nde şirketin acenteleri yerlerini aldı.

Zirvelerin açılış konuşmalarını gerçekleştiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, "Cumhuriyetimizin 100. yılı olması nedeniyle büyük önem taşıyan 2023 senesini başarılı bir performansla kapattık. Gönüllü BES ve otomatik katılım toplamından oluşan Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayımız 2,8 milyonu aşarak kıymetli bir eşiği geride bıraktı. Bireysel Emeklilik Sistemi toplam katılımcı sayısında sektörün üzerinde bir büyüme performansı sergiledik.

Yıl sonunda devlet katkısı dahil fon büyüklüğü tutarımız sene başından bu yana 58 milyar TL tutarında artarak yüzde 77,2 oranında büyüdü ve 134 milyar TL'yi aştı. Hayat Sigortası branşında ise 2023 yılında şirketimizin toplam prim tutarı 7,1 milyar TL olarak gerçekleşti, prim üretimimizi geçen yılın aynı dönemine göre 2 katına çıkardık. 31 Aralık itibarıyla sektör geçen yıla göre yüzde 84 oranında büyürken, yüzde 101'e ulaşan büyüme oranımız ile sektörde öne çıktık. Ekonomik büyümemizin yanı sıra, dijitalleşmeyi odağımıza aldığımız faaliyetlerimizin 2024 yılında da artarak devam edeceğini ifade etmek isterim. Hedefimiz sektörümüzde çitayı en üst seviyelere taşıyarak geleceğe iz bırakmak olacak" diye konuştu.

Yıl boyunca yeni ürün ve hizmetlerin tanıtımı ile müşteri deneyimini iyileştirme ve yeni dijital iş birliklerinin hayata geçirilmesi çalışmalarının süreceğini ifade eden Atalay, sözlerine şöyle devam etti: "2024 yılında müşteri devamlılığının sağlanmasına yönelik aksiyonlar alırken, sürekli olarak çeşitlendirdiğimiz ürün yelpazemiz ile yeni müşteri kazanımı faaliyetlerimize hız kazandırmaya devam edeceğiz. Odak noktamızda yer alan sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk konularında da örnek uygulamalara imza atmayı sürdüreceğiz. Başarılarla dolu bir yılı geride bırakmamızda büyük emeği olan değerli iş ortaklarımıza ve çalışma arkadaşlarımıza içtenlikle teşekkürlerimi sunuyorum. Anadolu Hayat Emeklilik'in yükselen bu başarı ivmesinde, çok değerli katkılarımızın devam edeceğine inanıyorum."



*Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü Murat Atalay;
"Sürdürülebilirlik
ve sosyal
sorumluluk
alanlarında da
öncü çalışmalara
imza atmayı
sürdüreceğiz"*



AXA SİGORTA

AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası

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

Network 1: Tüm anlaşmalı kurumlar

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

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

“Herkes Özel” Sağlık Sigortası

**Geniş
Asistans
Hizmetleri**

**Başvuru Formu
Gerektirmeyen
Hızlı Teklif
Süreci**

**İsteğe Bağlı Olarak
Eklenilecek
Yurt Dışı
Teminatları**



axasigorta.com.tr

Police kapsamındaki
anlaşmalı kurumları
incelemek için
karekodu
okutabilirsiniz





Tur Assist ile Audatex'ten İş Birliği!

Başta sigorta, otomotiv ve finans olmak üzere pek çok sektörde milyonlarca müşteriye acil yardım hizmetleri sağlayan Tur Assist, müşteri odaklı projelerini hızlandırmak adına yeni bir iş birliğine imza attı. Solera Audatex ile gerçekleştirilen iş birliği kapsamında, yapay zeka destekli hasar odaklı asistans projesi, Audatex'in hasar hesaplama alt yapısı ile maliyet avantajı ve kontrolünde daha güçlü olacak. Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, "Hasar tespiti süreçlerini kolaylaştırarak, araç sahiplerine ve eksperlere zamandan tasarruf sağlamak adına hayata geçirdiğimiz hasar odaklı asistans projemiz, Audatex iş birliğimiz ile daha efektif hale geliyor. İnovasyona yatırım yapmaya devam edeceğiz." açıklamasını yaptı.

1996 yılından bu yana asistans sektöründe faaliyet gösteren Tur Assist, müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak adına çalışmalarına hızla devam ediyor. Geçtiğimiz yıl duyurulan ve sigortacılık sektöründe büyük yankı uyandıran "hasar odaklı asistans" projesi, Solera Audatex ile yapılan yeni iş birliğiyle daha da geliyor. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, Solera Audatex Orta Doğu, Afrika, Türkiye ve Azerbaycan (MENAT Bölgesi) Bölge Direktörü Maher El Ghailani, Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan ve Türkiye Genel Müdürü Haydar Aydın yapılan iş birliği imza törenine katılım gösterirken, Turan önemli açıklamalarda bulundu.

Maliyet ve zamandan tasarruf sağlayarak sürücülerin hayatını kolaylaştırmayı hedeflediklerini dile getiren Turan "Uygulama sayesinde eksperlerin gerçekleştireceği hasar tespiti hızlanırken yedek parça tedarik süreci olağan akışa göre oldukça kısalıyor. İhtiyaçları doğru tespit edip, değişen ihtiyaçlara hızlı cevap verebilmek adına müşteri memnuniyetini odak noktası haline getiriyoruz. Audatex ile hayata geçirdiğimiz iş birliği ile hasar hesaplama alt yapımız, maliyet avantajı ve kontrolü konularında daha güçlü hale geliyor." dedi.

KALICI BİR İZ...

145 ülkede, 370'in üzerinde temsilcilikle,
hem gemilere hem de maviye dokunuyoruz. Elde ettiğimiz
başarıların yanı sıra yarınları korumak için attığımız adımlarla
dünyanın tüm denizlerinde kalıcı bir iz bırakıyoruz.



TURKP&I

Türk P ve I Sigorta A.Ş.

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

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





Sigorta ve emeklilik sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, son günlerde yaşanan prim artışlarına ilişkin açıklamalarda bulundu. Sektörün ve sigorta şirketlerinin geçen seneden bu yana primlere yansıyan yükselişin bir kısmının varlıklarımızın değerinde yaşanan artıştan, bir kısmının ise şirketlerin maliyetlerindeki değişimden kaynaklandığını vurgulayan Obalı şöyle konuştu: “Sigortacılığın doğasının doğru anlaşılması; sektörümüzün, varlıkların korumasına ve millî ekonomiye katkılarını artırarak daha güçlü bir Türkiye inşasını desteklemesi açısından çok önemli. Sigorta sektörü, prim hesaplamalarını; ilgili branştaki hasarın gerçekleşme sıklığını ve hasarın maliyetini dikkate alarak, ayrıca önümüzdeki dönemde meydana gelebilecek maliyet artışlarına dair tahminlere dayanarak yapmaktadır.

Sigortalılar olarak, prim artırmaktan yana değiliz. Bizim için önemli olan sigortalı sayısının artırılarak dengenin sağlanmasıdır. Bu doğrultuda prim hesaplarımızı da sigortayı ulaşılabilir kılmak için kılı kırk yararak yapıyoruz. Sektördeki yoğun rekabet de vatandaş lehine buna hizmet ediyor. Tabii burada trafik gibi zorunlu sigortalıları ayrı değerlendirmek lazım. Bu sigortalarının da benzer prim dinamikleri ile çalışması için serbest tarife olmazsa olmaz. Fiyat kontrolü, sonrasında oluşan prim farkları ile kapatılmak zorunda kalıyor. Bu kaçınılmaz son hoşnutsuzluk yaratabiliyor. Sigorta sektörü olarak biz de primleri belli düzeyde tutmak için alternatif sağlık hizmet kuruluşlarının (üniversite hastaneleri) anlaşmalarına dâhil edilmesi, yerli yedek parça kullanımının artırılması, hasar ödemelerinin hızlandırılması vb. gibi birçok alanda çözüm arayışlarımızı sürdürüyoruz. Bunu kendimize dert ediniyoruz.”

Kasko ve sağlık sigortalıları primleri dâhil olmak üzere artışlardaki sorumluluğun sigorta şirketlerinde olmadığını belirten TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı: “Örneğin, sağlık sigortalılarında vatandaşa yansıyan artışlar, hekim ücretleri ile ilaç, tıbbi malzeme fiyatlarındaki ve teşhis ya da tedavi maliyetlerindeki yükselişlerle ilgili. Bahsi geçen alanlarda yaşanan maliyet artışları, yapılan işleme göre %85-%138 aralığındadır. Kasko sigortalıları da yine ekonomik konjonktürle doğrudan bağlantılı. Hizmet alımı yapılan tarafların sunduğu fiyatlardan yedek parça maliyetlerine kadar çeşitli artışlar burada da etkili oluyor. Öte yandan prim tespitlerine etki eden faktörler, sadece geriye dönük etkilerle de sınırlı değil, önümüzdeki bir yıl boyunca taşınacak yükü de göz önünde bulundurmak durumunda kalıyoruz. Herkes bir yıllık artışları mukayese ederken, primlerin yaklaşık 2 yıllık zaman dilimi dikkate alınarak hesaplanması gerekliliği gözden kaçıyor.”

Sigortacılığın vatandaşların varlıklarının ve geleceklerinin korunması kadar yatırım, üretim, ihracat, ticaret ve istihdamın millî ekonomiye sunduğu katma değer in sürdürülebilirliğinde de kritik önem arz ettiğini vurgulayan Obalı, “Sigortalıların sunduğu ürünler, diğer hizmetlerden farklı olarak tüketime yönelik değil. Biz, sigortalılarımızı ve sahip oldukları varlıkları tehdit eden riskleri satın alıyoruz. Kahramanmaraş depreminde yakından takip edildiği gibi, finansal şokların bir an önce absorbe edilmelerinde ve büyük harcamalar gerektiren sosyal güvenlik programlarında tamamlayıcı bir rol üstlenerek vatandaşlara, firmalara ve devletimize yardımcı oluyoruz” dedi.

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı sözlerine şöyle devam etti: “Sigortacılık, bugün ve gelecekte oluşabilecek kayıpların telafi edilmesinde en etkili rollerden birini üstlenen ‘kara gün’ dostu bir sektördür. Ana amacı da sigortalı sayısını artırarak sağladığı ‘koruma çemberinin’ büyümesi ve çeşitlenmesidir. Sağlığımız, doğamız, toprağımız, şehirlerimiz, evlerimiz, arabalarımız ve birikimlerimiz; hepsi sigorta ile korunuyor. Bu yüzden, sigorta farkındalığının artırılmasını en önemli sorumluluğumuz olarak görüyoruz.”

*TSB
Genel Sekreteri
Özgür Obalı:*
“Sanılanın
aksine
prim artışı
bizi mutlu
etmiyor.”

Minimum Sermaye Tutarı Belirlendi: **Sigorta Branşlarına Ait Yeni Düzenleme**

**Sigortacılık ve Özel Emeklilik
Düzenleme ve Denetleme
Kurumu (SEDDK), Sigorta
Branşları İçin Öngörülen
Minimum Sermaye Tutarlarına
İlişkin Genelge yayımladı.
Buna göre sigorta şirketlerinin
kuruluşunda aranan minimum
sermaye tutarı hayat dışı
grubu 1 milyar 600 bin, hayat
grubu 825 milyon ve reasürans
grubu 700 milyon olarak
belirlendi.**

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Sigorta Branşları İçin Öngörülen Minimum Sermaye Tutarlarına İlişkin Genelge yayımladı. Buna göre Sigorta Şirketlerinin kuruluşunda aranan minimum sermaye tutarı Hayat dışı grubu 1 milyar 600 bin, Hayat Grubu 825 milyon ve Reasürans Grubu 700 milyon olarak belirlendi. 5684 sayılı Sigortacılık Kanununun 5 inci maddesinin üçüncü fıkrasında yer alan "Kuruluş işlemlerini tamamlayan ve ruhsat talebinde bulunan sigorta branşları için öngörülen sermaye tutarları ile verilmek istenen teminatlara bağlı olarak beş milyon Türk Lirasından az olmamak kaydıyla, Müsteşarlıkça belirlenecek miktara yükseltmek zorundadır. Müsteşarlık sözkonusu miktarı TÜİK tarafından açıklanan Üretici Fiyat Endeksi artış oranını aşmamak kaydıyla arttırmaya yetkilidir" maddesi geçerli olacak.

Genelgenin yayım tarihinden sonra ruhsat talebinde bulunan sigorta şirketlerinin, sigorta kooperatiflerinin ve reasürans şirketlerinin ödenmiş sermayeleri belirtilen baz sermaye ve ruhsat talep ettikleri her bir sigorta branşı veya bu branşlar altında verilen teminatlar için genelgede yer alan minimum tutarından az olamayacak.

Kurum tarafından aksi belirlenmedikçe her yıl Ocak ve Temmuz aylarında TÜİK tarafından açıklanan Üretici Fiyat Endeksi artış oranına göre güncellenecek. 27 Kasım 2023 tarihinde yürürlüğe giren genelgeye göre, ödenmiş sermayenin nakden ödenmesi gerekiyor.

Türkiye'nin her noktasında
7 gün 24 saat servis

444 00 70

 **UĞURLU GLASS®**
OTO CAMLARI / AUTO GLASS



*“Aslında
bizim temel
sorunlarımızdan
bir tanesi;
şirketlerin böyle
bir sorunun
olduğunun çok
da farkında
olmaması.”*

Sunay Şener

Ekmob SFA CEO'su

Sunay Bey kısaca kendinizden bahseder misiniz?

Öncelikle çok teşekkür ediyorum davetiniz için. İsmim Sunay. Uzun yıllar kurumsal şirketlerde iş geliştirme yöneticisi olarak çalıştım. 2010-2011 yılında teknolojiye hevesli olduğum için mobil yazılım şirketinde kurucu ortak olarak çalıştım. Bu dönemde markalara tamamıyla mobil dönüşümleri noktasında hem uygulama geliştirme hem de lifestyle business tarafında ciddi destek sağladık. Sonrasında kendi ajansımı kurdum. Bu ajansla beraber şirketlere özellikle önümüzdeki dönemdeki teknolojilerle değişen tüketici davranışları üzerine danışmanlıklar vermeye başladık. Hemen arkasından Kadir Has Üniversitesi'nde iyotech adı altında bir akademi kurduk. Burada da yine şirketlerin c-level yöneticilerine, yine aynı kavramda değişen tüketici davranışları üzerine eğitimler gerçekleştirdik. Sonrasında artık bu ajans ve kurumsal hayatı bırakıp kendi girişimimi kurma fikriyle diğer kurucu ortak arkadaşım ile beraber EKMOB'u kurduk ve yaklaşık 5 yıldır da EKMOB üzerinde çalışmalara devam ediyoruz.

Ekmob'un açılışını söyler misiniz?

Ekip mobil. Biz saha ekiplerine özel bir yazılım olduğumuz için onun açılışını da bu şekilde.

Ekmob saha satışı kolaylaştırıyor. Markanızın bugüne kadarki gelişiminden de bahseder misiniz?

Biz aslında EKMOB'u bir saha ekip yönetimi platformu olarak kurduk. Çünkü benim hem kurumsal hayatta hem de mobil uygulama geliştirme yaptığım dönemlerde iki yerde de farklı deneyimlerim oldu. Bu mobilin çok gelişmediği bir dönemde sahadaki ekiplerden veri almak, bunları raporlamak, yönetime çıkartmak, aksiyonları tekrar sahaya indirmek gerçekten meşakkatli işlerdi ve biz de o dönemde CRM yatırımı yaptık. Fakat CRM'in saha ekipleri kullanımı için çok da doğru bir çözüm olmadığını benim o dönemde görme şansım oldu. Mobil uygulama geliştirme döneminde de yine Türkiye'nin en büyük bir fmsc şirketinin saha ekipleri için basit bir mobil uygulama geliştirdik. Orada da farkettim ki mobil, iş gücü yönetiminde ciddi anlamda bir verimlilik ve performans katıyor ve Ekmob fikri aslında geçmişten elde ettiğim bu deneyimlerle beraber sahadaki ekiplerin yani mobil iş gücü ekiplerinin sahadaki verileri merkeze gönderebildikleri bir platform dizayn etme fikriyle biz yola çıktık. Bu süreçte EKMOB iki kez pivot etti. Birinci pivotunu bir mobil CRM olarak gerçekleştirdi. Daha sonra bugünkü aslında 3 yıldır da üzerinde çalıştığımız satış gücü otomasyon yazılımı üzerine odaklandı. Tabii ki bu pivot süreçlerinde bizim sahadan çok fazla öğrendiğimiz, müşterilerden çok fazla öğrendiğimiz ve aldığımız geri bildirimlerle beraber gerçekleştirdik. Start-up sisteminde produkt-market fit diye bir ifade vardır; ürün-pazar uyumu. Bu Ürün-Pazar uyumunda da biz çeşitli sektörlerde, çeşitli iş modellerinde ve çeşitli personalarda hangi sorunlar var, bu sorunları nasıl çözebiliriz, ekiplerin performanslarını ve verimliliklerini nasıl arttırabiliriz noktasında çok ciddi bir know-how aldık ve bunu teknolojiyle birleştirip bugün sigorta sektöründe de EKMOB'u çok rahat bir şekilde kullanabilir hale geldik. O yüzden geçmişine baktığımızda ciddi bir öğrenilmişlik ve ciddi bir know-how'la beraber teknolojiyi iyi harmanladığımızı düşünüyoruz.

“Dünyadaki CRM yazılımlarının %65'i raf yazılım. Yani yatırımı yapılmış ama kullanılmayan yazılımlar olduğunu görüyoruz.”

CRM'le karıştırılıyor demıştiniz, o konuya da vurgu yapabilir miyiz?

EKMOB bir satış gücü otomasyon yazılımı. Şirketler satış gücü otomasyon yazılımını CRM ile karıştırıyorlar. Aslında satış gücü otomasyonu CRM'in bir alt başlığı. Bir satış gücü ekibi veya bir satış gücü yönetimi yapacaksanız aslında temelde yönetmeniz gereken 5 tane paydaş var. Bunlardan bir tanesi insan kaynağı, ikincisi müşteri, üçüncüsü satış, dördüncüsü pazarlama ve beşincisiyse müşteri ilişkileri. Şimdi şirketler bunları farklı yazılımlarla yönetmeye çalışıyorlar ve burada genelde gördüğümüz whatsapp, excel, mail, telefon, CRM ya da sigorta şirketlerinde poliçelendirme yazılımları gibi kor yazılımlar ile birçok veriye bakmak zorunda kalıyorlar. Bu verilerin tamamını konsolide etmek, kurumsal hafıza oluşturmak, buradan anlamlı bir veri çıkartmak gibi konularda ve her şeyden öte ekibin performansını ve verimini yönetebilme noktasında CRM yazılımları maalesef efektif çözümler değil. Çünkü CRM ismi üstünde olduğu gibi bir müşteri ilişkileri yönetimi yazılımı ve tek taraflı bir iletişime hizmet ediyor. Yani satış ekibine sadece müşteriyle yaptığı bir görüşmeyi girebildiğiniz ve varsa burada bir fırsatı oluşturabildiğiniz bir yazılım. Yani bu ekipler de CRM kullanmada çok da hevesli değil. Genelde şirketlerin bu yatırım kararını üst yönetim olarak aldıklarını görüyoruz. Eğer saha ekipleri ve diğer kullanıcılar bir proje ekibi halinde dizayn edilirse aslında CRM in dışında bir satış gücü otomasyon yazılımı ihtiyacı olduğu orda çok net şekilde ortaya çıkıyor Salesforce'nin kurucusu Marc Benioff'un da söylediği gibi; dünyadaki CRM yazılımlarının %65'i raf yazılım. Yani yatırımı yapılmış ama kullanılmayan yazılımlar olduğunu görüyoruz. EKMOB satış gücü otomasyonu olarak sahadaki ekibinizle proaktif bir yönetim ve iletişim yapabildiğiniz, sahada müşteri ziyaretinde anında kayıt altına alabildiğiniz, müşteride olası bir fırsatı anında oluşturabildiğiniz, müşteriyle oluşabilecek her türlü ilişkiyi yönetebildiğiniz ve bunları anlık olarak yönetime veya yöneticisine raporlama yaptırabildiğiniz, sahada merkezden de sahaya anlık olarak geri bildirim verebildiğiniz bir alt yapıyla beraber bütün süreci çok rahat bir şekilde yönetmeyi sağlıyoruz.

Programı kullanan müşterilerinizin geri dönüşleri nasıl?

Aslında bizim temel sorunlarımızdan bir tanesi; şirketlerin böyle bir sorunun olduğunun çok da farkında olmaması. Yani şu anki yönetim tarzlarının az önce bahsettiğim whatsapp, excel, mail, telefon, crm trafiğindeki yönetim tarzının aslında şu anda doğru bir yönetim tarzı olduğunu düşünüyorlar. Satış gücü otomasyon yazılımını biz firmaya anlattığımızda, özellikle yazılımın öncesinde sorunları, yaşadığı problemleri anlattığımızda ve bunları iyileştirebilecek bir teknolojiyle onları buluşturacağımızı söylediğimizde tabii ki buradaki algı gerçekten çok yüksek oluyor. Sahada ne kadar çok müşteriye dokunursanız o kadar çok satış elde edersiniz. Firma olarak size bir hayat veya bir sağlık sigorta poliçesi satacaksam size öncelikli olarak dokunmam, değer önerimi anlatmam, daha sonra bunun teklifini vermem sonrasında da sizi düzenli aralıklarla takip edip satışı kapatmam gerekiyor. Şirketlerde eğer bir CRM yazılımı ya da buna benzer bir yazılım kullanıyorsanız sadece satışa odaklısınız, yani sadece satış oldu mu olmadı mı sorusunun cevabını öğrenebiliyorsunuz. Sürece çok fazla müdahale edemiyorsunuz, içinde olamıyorsunuz. EK-MOB un en büyük farkındalığı buradaki süreci ölçmesi. Satışa kadar giden noktalarda nerde yanlış yaptık, neyi doğru yaptık, neyi eksik yaptık ve neyi daha iyi yapabiliriz gibi konularda bazı anomalileri tespit edebiliyoruz. Klasik bir pazarlama cümlesi vardır: "Ölçemediğiniz şeyi yönetemezsiniz." noktasından da yola çıkarak aslında biz satışa giden bütün süreçleri kayıt altına alıyoruz. Buradaki anomalileri tespit ediyoruz. En iyi yapabildiğimiz ve en kötü yaptığımız noktaları çıkartıp, şirketlere bunları raporlayıp süreçlerini daha verimli hale getirmeleri noktasında da iç görüler çıkartıyoruz. Şirketlerin en çok faydalandığı nokta burası.

Ürünlerin satışını artırma noktasında buradan doğru veriler çıkıyor mu?

Bence şu anda en büyük problemlerden bir tanesi satışa veri analizinin yapılmaması. Az önce de söylediğim gibi sonuç odaklı bir yönetim var. Yani siz satış hedefi veriyorsunuz, tutturup tutturmadığına bakıyorsunuz ama halbuki oradaki veriye odaklanıldığı zaman gerçekten çok farkı şeyler görüyorsunuz. Bizim arka tarafta geliştirdiğimiz bazı servislerimiz var. Tamamıyla sektör özelinde çalışan ve tamamıyla EKMOB bilgi birikimi ile geliştirilmiş yazılımlarımız mevcut. Biz aktivite, satış ekibi ve müşteri skorlaması yapıyoruz. Bir temsilcinin aktivitesinin satışa dönme oranını skorlayabiliyoruz. Bu çıktı sayesinde firmalar o satış temsilcisi için gerekli olan eğitim, koçluk ihtiyacını tespit edip hızlıca aksiyon alabiliyor. Aynı şekilde müşterileri de skorluyoruz, bir müşteriye ne kadar vakit ayırıyoruz ne kadar satış elde ediyoruz gibi konularda algoritmamız sayesinde satış ekiplerini iyi oldukları ve gelişmesi gereken yerler hakkında gayet iyi bir veri ile besliyoruz.

Kısa Kısa...

Çay insanı mısınız kahve mi?

Her ikisi de. Sabah kahveyle başlayıp güne çayla devam eden birisiyim.

Kitap okur musunuz? En son okuduğunuz kitap hangisi?

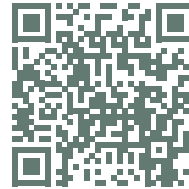
Çok okurum. En son okuduğum kitap Çalınan Dikkat. Biraz kişisel hayatımı değiştirecek kararlar almayı sağlayacak kitapları seçmeye çalışıyorum.

Kendinize göre ilginç bulduğunuz bir hobiniz var mı?

Hayatımdaki en büyük pişmanlıklarımdan bir tanesi maalesef hobimin olmaması. Hiç hobim yok. Sadece lego yapmayı seviyorum.

Bu sektörde çalışmamış olsaydınız kariyerinizi hangi meslek üzerinde yapardınız?

Akademik tarafım aslında ben öğretirken öğrenen kişiyim o yüzden hep çalıştığım konuyla alakalı üniversite özelinde bir eğitim vermeyi hayal ettim ve ben o eğitimleri verdim. Burada hem sosyal medya akademisi hem de hayat akademide eğitim verdim. Orada öğretirken yaptığım araştırmalar kariyer yolculuğumda ciddi anlamda bir farkındalık kazandırdı bana. Bu benim yolculuğumda da temel bir taşıdır.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

Konut Sigortası'yla, kiracılar da Anadolu Sigorta güvencesi altında!

Siz de Anadolu Sigorta'nın her bütçeye ve ihtiyaca uygun konut sigortası paketleriyle tanışın. Mobilyadan beyaz eşyaya, televizyondan mutfak aletlerine kadar ev eşyanızı; yangın, hırsızlık, deprem, su baskını gibi risklere karşı güvence altına alın.

Detaylı bilgi anadolusigorta.com.tr'de.
Anadolu Sigorta'da kaybetmek yok.



Sigorta ve Reasürans Brokeri olmada sermaye 2.5 milyon TL'ye çıkarıldı

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliğinde değişikliğe gittiğini duyurdu. Tüzel kişi ve brokerler için asgari ödenmiş sermaye miktarı şirket türüne göre Ticaret Bakanlığı'nca belirlenen tutardan az olmamak kaydıyla 2 milyon 500 bin liraya çıkarıldı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliğinde değişikliğe gitti. SEDDK tarafından hazırlanan "Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" Resmi Gazete'nin bugünkü sayısında yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Yönetmelik değişikliği ile, tüzel kişi ve brokerler için asgari ödenmiş sermaye miktarı şirket türüne göre Ticaret Bakanlığı'nca belirlenen tutardan az olmamak kaydıyla 2 milyon 500 bin liraya, faaliyette bulunulacak hayat ve hayat dışı alanlarındaki her bir ruhsat talebi için ilave 500 bin liraya çıkarıldı. Faaliyette bulunulacak reasürans alanındaki ruhsat talebi için ilave 1 milyon TL sermaye şartı geldi. Pay senetlerinin tamamının ise nama yazılı olması gerektiği belirtildi.

Brokerler tarafından tesis edilecek merkez dışı teşkilat için de ilave asgari ödenmiş sermaye miktarı 25 bin liradan 250 bin liraya yükseltildi.

Kararda, kurumun, brokerlerin faaliyetlerini denetleme ve gerektiğinde durdurma yetkisi olduğu vurgulanarak, brokerlerin hukuki ve mali şartlara uymaması durumunda ruhsatlarının iptal edilebileceği belirtildi.

Ayrıca kurumun, belirli maktu ve nispi tutarları değiştirme yetkisinin de olduğu kaydedilerek, söz konusu değişikliğin Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan yıllık yurt içi üretici fiyat endeksi artış oranına göre güncelleneceği duyuruldu.



*Yönetmeliğe ulaşmak için
QR kodu okutabilirsiniz.*



Trafik – Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

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



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr



Ünal Ünal
RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Araçlarda “Değişen-Boyaya” Takılan Çok, Şasiye Bakan Yok!

İkinci el araç pazarında yıllar içinde yaşanan birçok dolandırıcılık vakasıyla birlikte eş zamanlı olarak büyüyen ve kurumsallaşan “oto ekspertiz” sektöründe “doğru bilinen birçok yanlış” olduğuna dikkat çeken RS Oto Ekspertiz’den önemli açıklamalar geldi. Her yıl ortalama 4 milyon aracın boyandığına ve araç parkı yaş ortalamasının 15’e dayandığına dikkat çeken RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal “Bir araç hasar sonrası boyasız düzeltme ile onarıldıysa veya kurtarılamayacak düzeydeyse ve boyanmışsa, bu aracın değerini düşürecek bir durum değildir. Ekspertiz şirketlerinin sök-tak olarak tespit ettiği parçalar nedeniyle değer düşüklüğünden bahsedilmemelidir. Tüm bu sorunların sebebi, ekspertiz yapan şirketlerin birçoğunun niçin parçanın sökülüp geri takıldığını bilmemesinden kaynaklıdır. Karoserdeki bu parçalara ekstra dikkat eden oto ekspertiz sektöründe çok daha önemli olan şasiye ise bilimsel yöntemlerle bakılmıyor. Gözle, elle şasi kontrolü yapılıyor. Elektronik şasi kontrolünü bu yüzden gerçekleştiriyoruz ve önemsiyoruz. Bir aracın ağır kaza yapıp yapmadığını anlamamanın tek yolu bu.” açıklamasında bulundu.

20 yıl öncesine kadar bir araç satın alırken karoserdeki boya ve değişen tespiti, sanayideki ustaların gözle kontrolüyle gerçekleştirilirken, bugün kurumsal ekspertiz firmalarının pazara dahil olmasıyla birlikte daha kesin bilgi elde edilebilir hale geldi. Ancak özellikle servis-satış sonrası hizmetleri bilgi birikimi ve tecrübesi olmayan birçok oto ekspertiz şirketinin, hasar sonrası araçlarda yapılan işlemin nedenine ve niteliğine bakılmaksızın tespitler yaptığı RS Oto Ekspertiz tarafından ifade ediliyor.

“Araçtaki parçaların boyasız düzeltilmesi, boyanması, değişmesi değil, şasi önemli”

Yılda 4 milyon aracın boyandığını hatırlatan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal “Ortalama araç parkı yaşı-
mız 15’e dayandı. Böyle bir araç parkında tüketiciler de ekspertiz firmaları da boyalı parça sayısından çok, boya işleminin niteliğine ve kaporta onarımının, aracın orijinaliyle uyum sağlamasına dikkat etmeli. TSE belgeli servislerde, fabrika boya kalitesine maksimum sadık kalınarak, uzman eğitilmiş teknisyenler tarafından uygulanan profesyonel boya işlemi, aracın değerini korur. Bir parçanın sökülüp takılması, büyük bir hasar alındığı anlamına gelmemeli veya aracın direğinde dolu hasarı nedeniyle boya yapılmış; halbuki mukavemet kaybı yok. Bu aracın büyük bir kazaya karıştığı yorumu yapıyor. Parça sökülmeden düzeltilmesi ve boyanması mümkün değilse ve orijinale sadık biçimde, standartlar çerçevesinde işlem yapılmışsa aracın değerinin düştüğünden söz edilemez. Asıl değer düşüklüğünü ortaya çıkaracak şey ağır hasar geçmişi, bunu anlamamanın en iyi yolu ise şasi kontrolü. Halen sektörde şasi kontrolü gözle, elle yapılıyor. Bu yöntemle şasideki milimetrik oynamaları nasıl anlayacaksınız? Sadece tamponu boyalı, ancak ağır hasar geçmişi olan araçlarla dahi karşılaşıyoruz ki tampon boyasına da maalesef bakılmıyor. Elektronik şasi kontrolünü can ve mal güvenliğimiz açısından önemsiyoruz ve her ekspertiz işleminde, her aracın şasisini elektronik olarak kontrol ediyoruz.” şeklinde konuştu.



*Şikayetvar açıkladı:
Türkiye 2023'te en çok
nelerden şikayet etti?*

Çözüm platformu Şikayetvar, 2023 yılı verilerini açıkladı. Aylık ortalama 28 milyon ziyaretin gerçekleştiği platformda bir yıl içerisinde 520 bini aşkın şikayet çözüme kavuştu. En çok şikayet; e-ticaret, finans ve internet servis sağlayıcılarına gelirken, Trendyol, WhatsApp ve Instagram en çok merak edilen markalar oldu. Platform, yıl içerisinde gündemin nabzını da tuttu. Verilere göre; zamlar, dolandırıcılık, ilaca ulaşamama ve vize almada yaşanan sorunlar gündemdeki yerini korudu.



Şikayetvar'da En Çok Merak Edilen Sektörler

Ziyaretçi rakamlarına göre

E-Ticaret	43.040.515
İnternet Servis Sağlayıcıları	31.536.552
Finans	28.317.931
Kamu	22.522.548
Beyaz Eşya	18.981.472
Alışveriş	16.918.620
Ses Görüntü Sistemleri	16.596.667
Cep Telefonu	16.272.120
Bilgisayar	16.091.729
Elektrikli Ev-Mutfak Aletleri	16.024.697

Şikayetvar'da En Çok Merak Edilen Markalar

Ziyaretçi rakamlarına göre

trendyol	2.917.253
WhatsApp	2.854.054
Instagram	2.486.104
Türk Telekom	2.473.483
XİBOMI	2.414.981
vodafone	2.316.274
AKBANK	2.186.578
Garanti BBVA	2.186.578
PE Kargo	2.012.647
A101	2.005.780

2023'te Türkiye'nin Gündemine Bu Sektörler Girdi

Şikayet sayısına göre % değişim

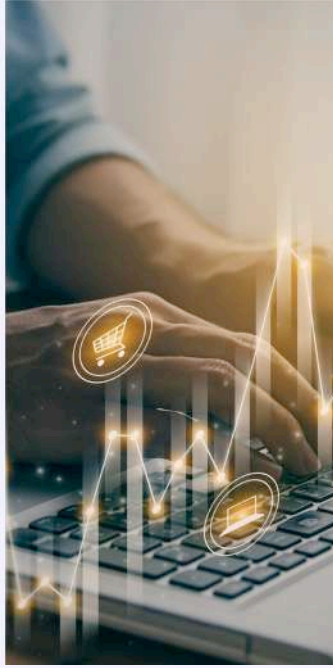
Yetkili Servis (Beyaz Eşya)	%927
Finansal Yatırım Danışmanlık Şirketleri	%866
Bilgisayar Bileşenleri ve İç Donanım	%649
Banka Aracı Yatırım Şirketleri	%580
İnternet İletişim Uygulamaları	%527
Hoparlör-Ses Sistemleri	%428
Cep Telefonu Aksesuar Mağaza	%317
Fotoğraf Makinesi ve Kamera	%314
Yetkili Servis (Elektronik)	%279
Marka Bayii (Beyaz Eşya)	%265

*Bahis siteleri hariç 100 şikayet ve üstü kategoriler değerlendirilmeye alınmıştır.

En Fazla Şikayet Alan Sektörler

Şikayet sayısı

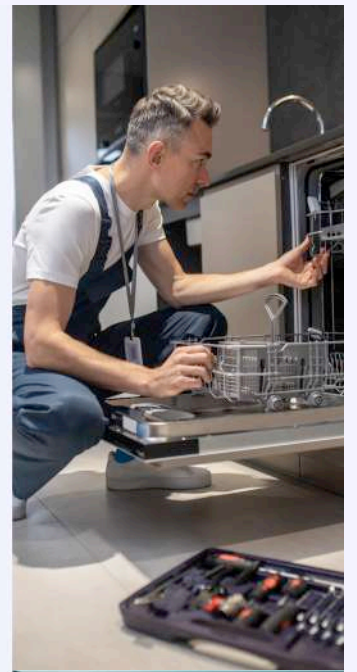
E-Ticaret	487.188
Finans	405.367
İnternet Servis Sağlayıcıları	370.556
İletişim	323.828
Kargo & Nakliyat	319.856
Alışveriş	247.963
Kamu	204.431
Beyaz Eşya	108.470
Giyim	107.181
Ulaşım	80.726



Türkiye 2023'te Bu Sektörlerden Vazgeçti

Şikayet sayısına göre % değişim

Kiralık Villa-Ev	~%57
Düğün Salonları	~50%
Züccaciye Markaları	~49%
Yabancı Kahveler (Marka)	~44%
Kripto Sanal-Dijital Para Borsası	~43%
Emlak Ofisi	~31%
Restoran Steakhouse	~30%
Cinsel Sağlık ve Yetişkin Ürünleri Siteleri	~23%
Aile Sağlığı Merkezleri	~22%
Kahvaltı Mekanları	~22%



2023'te En Çok Kullanılan Dolandırıcılık Yöntemleri



Daha fazlası için
QR kodu okutabilirsiniz.

Finans kuruluşları adıyla dolandırıcılık

İş bulma vaadiyle dolandırıcılık

E-ticaret marka taklidiyle dolandırıcılık

Devlet kurumları ve STK'lar adıyla dolandırıcılık

Bahis siteleri adıyla dolandırıcılık

Araç kiralama markaları adıyla dolandırıcılık

Burs vaadiyle dolandırıcılık

Şikayet Sayısı

9.464

5.586

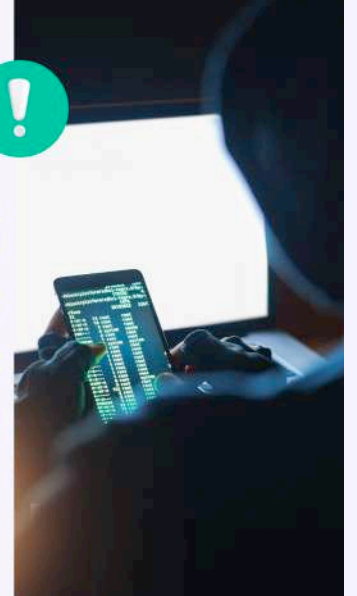
5.564

2.804

1.420

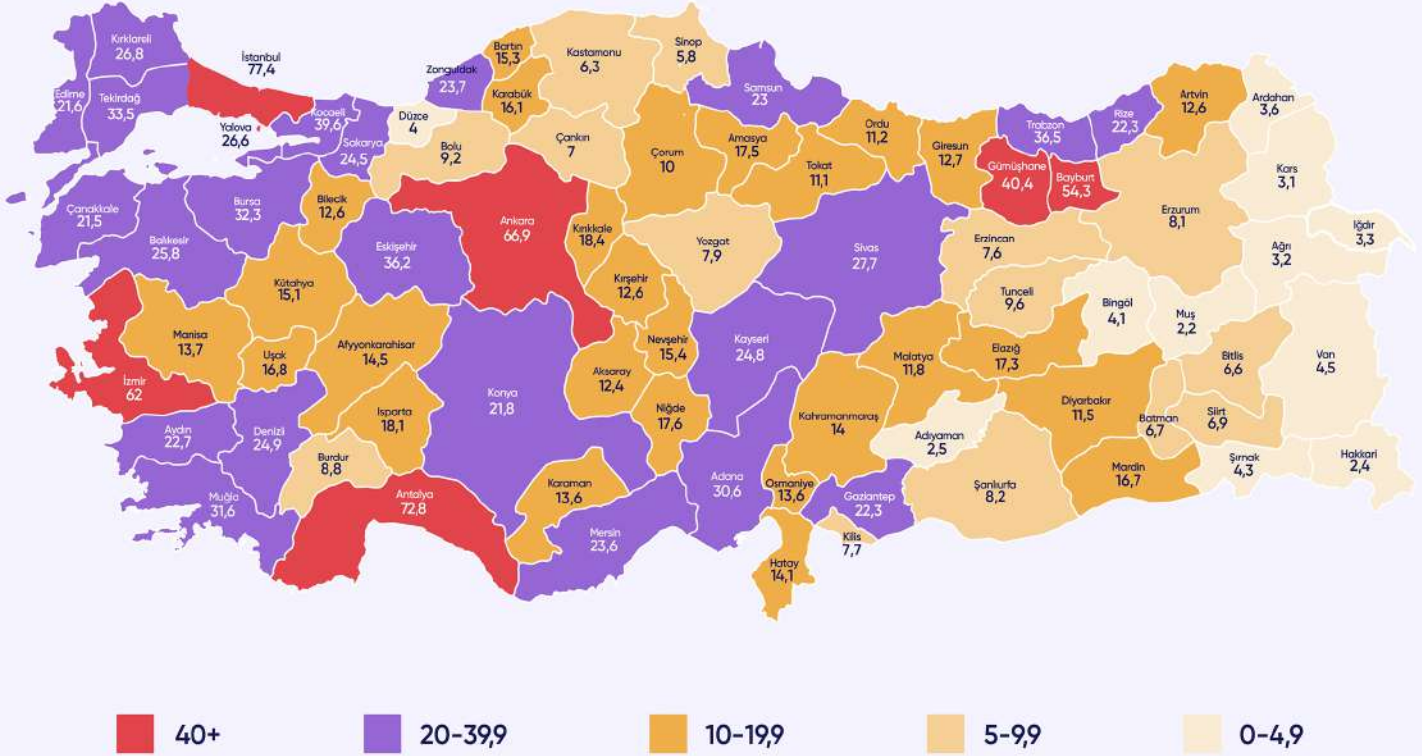
704

548



Türkiye'nin Şikayet Haritası-2023

1.000 kişi başına şikayet
sayısına göre iller



Acentelere bir şart daha



TOBB SAIK'ten yapılan önemli duyuruyla sigorta acenteleri bir zorunlulukla daha karşı karşıya kaldı.

Şirket kapanmasından tutun da komisyon kaybına kadar bir sürü sıkıntıyla boğuşan sigorta acentelerinin önüne bir zorunluluk daha konuldu.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (TOBB SAIK), sigorta acentelerine "Önemli Duyuru" konulu bir elektronik mektup (e-mail) gönderdi. Mektupta, sigorta acentelerine "Kurumsal Uzantılı E-posta Adresi Kullanım Zorunluluğu" getirildiği belirtiliyor.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin gönderdiği ve "Değerli Meslektaşımız" cümlesiyle başlayan o mektup şöyle:

"Sigortacılık Verilerinin Genel Veri Tabanına Kayıtlanmasına İlişkin Genelge (2023/24) uyarınca; Levhaya kayıtlı sigorta acentelerinin en geç 29 Mart 2024 tarihine kadar kurumsal uzantılı e-posta adresi edinmesi, söz konusu e-posta adresini ilgili Ticaret / Ticaret ve Sanayi Odasının Sigortacılık Birimi'ne bildirerek Levha bilgilerine kaydettirmesi ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezinde (SBM'de) tanımlı alt kullanıcılarının e-posta adreslerini kurumsal uzantılı e-posta adresi ile uyumlu hale getirerek SBM sisteminde güncellemesi (Admin kullanıcısı: sbm_Levha No ile SBM sistemine giriş yaparak) gerekmektedir. Aksi takdirde, 29 Mart 2024 tarihi itibariye kurumsal uzantılı e-posta adresi kullanmayan acente yetkili ve alt kullanıcılarının işlem yetkisi SBM tarafından kapatılacaktır."

"Konuya ilişkin olarak SBM tarafından hazırlanan kılavuza aşağıdaki QR kodundan erişilmekte olup meslektaşlarımızın herhangi bir mağduriyet yaşamamalarını teminen belirtilen süreden önce gerekli işlemleri tamamlamaları önemle tavsiye olunur."



WhatsApp Gruplarında Yoğun Eleştiri



Bu e-postayı alan acenteler WhatsApp gruplarında SAIK'ı yoğun şekilde eleştirdi. Bir acente, "Her şey acenteye zorluk olsun, acente menfaatine çivi çakmazlar ama zorlaştırmaya gelince hemen" diye tepkisini dile getirirken, bir başka acente de şöyle yazdı: "SAIK çok büyük iş yapmış. Acentenin cebinden para çıksın, zorluk yaşasın."

Diğer yapılan yorumlar ise şöyle:

"Şirketlere zorunlu poliçeleri kestiremeyen ama acentelere habire yeni zorunluluklar getiren müthiş bir sektör. Kep adreslerimiz kep maillerimiz de vardı mesela. Camı sıkılana yeni yeni adresler alacağız anlaşılır."

"Her yeni bir şey yaptıklarında, bizim bir hakkımız gaspa uğruyor farkında mısınız? Her yanımız şifre doldu. Şifre de şifre. O kadar dolandırıcı üç kağıtçı piyasa da cirit atarken, sadece adam gibi iş yapanlarla uğraşalım bakalım!"

"Bu ne arkadaş? Adam uzaya gitti daha kolay. Sürekli para tuzağı, ayıp ya! Ne yapıyoruz, atomu mu parçalıyoruz oturduğumuz yerde. Millet izinsiz şu bu keser onlara bakmazlar!" "Bir kere olsun acente menfaatine iş yapsınlar milat ilan edeceğim valla. Olmaları olmamalarından daha kötü!"

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



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

AXA Sigorta, Acentelerini Geleceğe Hazırlamaya Devam Ediyor



AXA Sigorta, 2019 yılında Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğiyle hayata geçirdiği Gelecek Fakültesi Eğitim Programı'nın yeni dönemini başlattı. Bu sene, “Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme” mottosuyla yürütülecek olan program ile katılımcı acentelere pek çok konuda eğitimler veriliyor.



Türkiye’de 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, profesyonel sigorta acentelerinin geleceğe hazırlanması amacıyla 2019 yılında hayata geçirdiği “Gelecek Fakültesi” çatısı altında oluşturulan “Gelecek Sensin” ve “Yükselen Yıldızlar” eğitim programlarına 2023-2024 döneminde de devam ediyor. İkinci nesil sigortacılardan oluşan “Gelecek Sensin” ve sektörde uzmanlaşmış olan “Yükselen Yıldızlar” programlarında eğitim alacak katılımcılar büyük bir titizlikle seçiliyor.

Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğinde hazırlanan ve bu sene “Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme” mottoyuyla oluşturulan eğitim programında, Türkiye’nin farklı bölgelerinden katılımcı acentelerin bilgi birikimini zenginleştiren ve onları sektörün geleceğine hazırlayan kapsamlı başlıklar yer alıyor. Boğaziçi Üniversitesi’nin uzman eğitmenleri tarafından acentelere işletme, finans, pazarlama, satış, müşteri deneyimi, iletişim gibi konularda akademik eğitimler verilirken; AXA Sigorta’nın başarılı ve deneyimli yöneticileri tarafından sigortacılık ürünlerinin üretimi, poliçelerin oluşturulması, hasar uygulamaları gibi konulara yönelik dersler de veriliyor.

Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğiyle hayata geçirilen Gelecek Fakültesi eğitim programının yeni dönemine yönelik açıklamalarda bulunan AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay Buçu-

koğlu “AXA Sigorta olarak acentelerimizi desteklemek amacıyla bundan yaklaşık 4 yıl önce hayata geçirdiğimiz Gelecek Fakültesi eğitim programı ile katılımcılarımıza pek çok alanda gelişim fırsatı sağlıyoruz. İkinci nesil ve sektörde uzmanlaşmış sigortacılar olarak tanımladığımız gruplara verdiğimiz eğitimlerimiz aracılığıyla katılımcılarımıza yeni riskler, modeller ve teknikler öğretiyoruz. Tüm bu çabamız her zaman dile getirdiğimiz ‘Birlikte Daha Güçlüyüz’ mottomuzun bir yansıması. AXA Sigorta olarak geleceğe hazırız demenin ötesine geçip geleceği şekillendirmek adına adımlar atarken en önemli paydaşlarımızdan olan acentelerimizi desteklemek bizim için gurur verici.” dedi.

Gelecek Fakültesi eğitimlerinin 2023 – 2024 dönemini kapsayan programında katılımcılar, önceki yıllardan farklı olarak sigorta sektörünün son dönemlerde öne çıkan ve ilgi uyandıran “Yeşil Sigortalar”, “Ekonomik, Sosyal, Çevresel Belirsizlikler ve Sürdürülebilirlik” konularında da eğitimler alacak. Programın liderliğini üstlenen AXA Sigorta Satış Kanalları Gelişim Koordinatörü Sevil Dural, sektörün sıcak gündeminde yer alan bu konuları eğitim programlarına dahil etmenin öncülüğünü ve mutluluğunu yaşadıklarını belirtti.

AXA Sigorta, Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğinde hazırlanan eğitimlerle profesyonel sigorta acentelerini sürdürülebilirlik üzerine bilinçlendirmeye devam edecek.



“
*Gücümüzü
adımızdan,
ülkemizden
alıyoruz. Bu güç
ile 2023 yılını
yeni bir rekorla
kapatmanın
gururunu
yaşıyoruz.*

”

Türkiye Sigorta, 2023 yılında toplam prim üretimini bir önceki yıla göre yüzde 136 artırarak; yaklaşık 60 milyar TL'lik üretimle yılı rekor ile kapattı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak, Türkiye'ye ve ülke ekonomisinin büyüme potansiyeline güvendiklerini belirterek; "Sektörün öncü şirketi olarak ülkemizin stratejik yatırımlarına güvence sağlarken, sigorta ürünlerimizin de insanımıza en kolay şekilde ulaşması için çalışıyoruz. Gücümüzü adımımızdan, ülkemizden alıyoruz. Bu güç ile 2023 yılını yeni bir rekorla kapatmanın gururunu yaşıyoruz. Prim üretimimizi yüzde 136 artırdık ve 59 milyar 518 milyon TL'lik bir üretime imza attık. 2024 yılında da tüm branşlarda ilerlememizi sürdürerek, ülkemizle birlikte gelişmeye ve güçlenmeye devam edeceğiz." dedi.

Türkiye Sigorta; 1 Ocak - 31 Aralık 2023 döneminde toplam prim üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 136 artırarak; yaklaşık 60 milyar TL'ye ulaştırdı ve yukarıya doğru giden başarı ivmesine bir başarı daha ekledi.

2023'ün Türkiye Sigorta'nın daha da güçlendiği ve sektörde pek çok başarıya imza attığı bir yıl olduğunu söyleyen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Sayın Taha Çakmak; "Prim üretim rakamlarımızda bir önceki aya ve yıla göre düzenli olarak rekor düzeyde artan değişim oranları, başarılı kurumsal performansımızın en somut göstergesidir. Hem sektör liderliğimizi sürdürüyor hem de tüm branşlarda giderek daha da artan bir büyüme sergiliyoruz. Gücünü adından alan Türkiye Sigorta olarak; böyle bir gurur tablosuna imza atmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Toplam prim üretimimizin yanında; özellikle stratejimiz doğrultusunda bireysel ürün gruplarında kasko, sağlık, yangın ve doğal afetler branşlarında önemli artış oranlarına ulaştık. Yangın ve doğal afetler branşında, yüzde 207 gibi yüksek bir büyüme ile toplamda 12.5 milyar TL prim üretimine eriştik. Kara araçları motor branşında yüzde 255'lik pozitif değişim ile 8 milyar TL'lik prim üretimi sağlarken; hastalık/sağlık branşında yüzde 221 artış ile 4 milyar TL, kaza branşında ise yüzde 156 artış ile 4 milyar TL'lik prim üretimi gerçekleştirdik. 2024 yılında da tüm branşlarda prim üretimimizi artırmayı sürdürerek; ülkemizle birlikte büyümeye ve güçlenmeye devam edeceğiz" dedi.

Türkiye Sigorta'dan 2023 yılında rekor prim üretimi



Sompo Sigorta bölgesel acente buluşmalarına Ankara'da başladı

Sompo Sigorta, acenteleriyle bölge içi iş birliğini artırmak ve stratejik hedeflerini paylaşmak üzere hayata geçirdiği “Sompo ile Kahve Sohbetleri”nin birincisini Ankara’da gerçekleştirdi. Yıl boyunca farklı şehirlerde düzenlenmesi hedeflenen bölge toplantılarının ilk buluşmasında Sompo Sigorta’nın üst düzey yöneticileri acentelerle bir araya geldi.

Sompo Sigorta, acenteleriyle bir araya geleceği yeni bölge toplantılarını “Sompo ile Kahve Sohbetleri” adıyla hayata geçiriyor. Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata’nın ev sahipliğinde gerçekleşen ilk buluşma 25 Ocak Perşembe günü Ankara’da gerçekleştirildi. Bölgedeki Sompo Sigorta acentelerinden temsilciler toplantıya yoğun katılım gösterdi.

“Acentelerle hızlı ve iyi iletişim kurmak başarı getirir”

Şirketin yıl boyunca acentelerle bir araya gelerek yakın ilişkileri sürdüreceğini belirten Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, “Sompo Sigorta olarak, başarı tanımımız yalnızca satışla sınırlı değil. İşini iyi yapan, sektörde öncü rol üstlenerek yenilikçi fikir ve ürünleri sunan, acenteleriyle yakın iletişim kurarak hem acente hem de müşteri memnuniyetini yüksek tutan bir şirket olmanın başarı getireceğine inanıyoruz. Sompo Sigorta ile çalışan acentelerimiz, ulaşılabilir ve samimi bir iletişim ile karşılıyor. Teknoloji altyapı yatırımlarımız sayesinde acentelerimizin ve dolayısıyla onların müşteri portföyünün de hayatını kolaylaştırıyoruz. Kasko pazarından, yangın ve mühendislik branşlarına kadar pek çok farklı alanda büyüyor ve rekabet ortamında her zaman bir adım ileriye hedefliyoruz” dedi.

“Sompo ile Kahve Sohbetleri”nin mart ayına kadar süreceğinin altını çizen Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur şöyle konuştu: “Bugün 30’dan fazla ülkede faaliyet gösteren dünyanın sigorta devlerinden birinin iştiraki olarak, Türkiye’de 3 bin acentemizle sektörün en güçlü oyuncularından biriyiz. Bölge içi iş birliğini artırmak, acentelerimizin ihtiyaçlarını dinlemek ve acentelerimizle önemli stratejik adımlarımızı paylaşmak üzere bir araya geldiğimiz Sompo ile Kahve Sohbetleri’nin ilkinin Ankara’da gerçekleştirdik ve acentelerimizden de çok verimli geri dönüşler aldık.”

“Sompo ile Kahve Sohbetleri” Akdeniz, Ege ve Marmara Bölgeleri ile devam edecek

Sompo ile Kahve Sohbetleri şubat ve mart aylarında; İzmir, Adana, Antalya, İstanbul ve Bursa illerinde gerçekleşecek.



SOMPO SİGORTA

Biz Sizi Anlıyoruz

**Sağlık turizmi amacıyla ülkemize gelen
yabancı misafirlerin güvencesi**

Komplikasyon Sigortası ile Sompo'da!

Komplikasyon Sigortası ile ülkemizde görülecek tedavi sonrasında doğabilecek komplikasyonları 6 ay süresince güvence altına alarak, yabancı misafirlerimizin iyileşme sürecine eşlik ediyoruz.



Sigorta detayları için
QR kodu okutun.



“Müşterilerin merkeze alındığı bir sistem yarattık”

Konu ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Sompo Sigorta Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Fahri Uğur, “Türkiye’de 2002 yılından bu yana faaliyetlerini sürdüren Sompo Sigorta olarak, bugün 800 çalışanımız ve 3 bin acentemizle sektörün en güçlü oyuncularından biriyiz. Sompo Sigorta olarak büyüme hiçbir zaman tek önceliğimiz olmadı. Değerli olan doğru zamanda, doğru yerde büyümek ve müşterilerimize her zaman daha iyi ürün ve hizmetler sunabilmektir. Müşteri odaklı çalışmalarımızı daha görünür kılan bu değerli ödül için başta The ONE Awards olmak üzere tüm çalışanlarımıza ve iş ortaklarımıza teşekkür ediyorum.” dedi.

Sompo Sigorta, The ONE Awards'ta sigorta sektöründe 'Yılın İtibarlısı' ödülünü aldı

Sompo Sigorta, pazarlama ve iletişim sektörünün prestijli ödüllerinden olan The ONE Awards'ta sigorta sektöründe itibarını en çok artıran marka seçilerek "Yılın İtibarlısı" ödülüne layık görüldü.

Sompo Sigorta, bu yıl 10'uncusu gerçekleştirilen The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde sigorta sektörü kategorisinde "Yılın İtibarlısı" seçildi.

Pazarlama ve iletişim sektörünün en önemli standartlarından biri olan ve kazananların halk jürisi tarafından belirlendiği The ONE Awards'ta, Sompo Sigorta sektöründe 2023 yılında itibarını en fazla artıran marka oldu.

Ödüller halk jürisi ile belirleniyor

10 yıldır düzenlenen "The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri", 12 ilde toplam bin 200 kişiyle yüz yüze görüşmelerle gerçekleştirilen "İtibar ve Marka Değer Performans Ölçümü" araştırmasının sonuçlarına göre belirleniyor. 70 kategoride yıl içinde itibarını en çok artıran markalar ve bu başarının en büyük paydaşları olan reklam, medya planlama ve halkla ilişkiler ajanslarının ödüllendirildiği The ONE Awards'ta marka bilinirliği, marka performansı, güven ve tavsiye skoru gibi pek çok farklı kriter değerlendiriliyor.



Quick Sigorta ve İhlas Pazarlama Fatura Koruma Sigortası iş birliği anlaşması imzaladı

Quick Sigorta ve İhlas Pazarlama arasındaki iş birliği törenle duyuruldu. Taraflar arasında imzalanan anlaşmaya göre tüketiciler, İhlas Pazarlama'nın 320 bayisinde Fatura Koruma Sigortası'nı kullanarak 12 ay vadeye kadar, vade farksız ve taksitle alışveriş yapabilecek. Fatura Koruma Sigortası, tüketicinin fatura karşılığı senetle yaptığı alışverişin taksitlerinden birini veya tamamını ödememesi durumunda satıcı firmayı yüzde 100 koruyor. Törenle duyurulan iş birliğinde konuşan taraflar, anlaşmayı gelecekteki iş birliklerinin başlangıcı olarak görüyor.

Quick Sigorta ve İhlas Pazarlama "Fatura Koruma Sigortası" kapsamında iş birliği anlaşması imzaladı. Anlaşmaya göre tüketiciler İhlas Pazarlama'nın 320 bayisinde Fatura Koruma Sigortası'nı kullanarak, 12 ay vadeye kadar vade farksız ve taksitle alışveriş yapabilecek.

Quick Tower'de gerçekleşen iş birliği imza törenine Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, İhlas Pazarlama Genel Müdürü Orhan Korkusuz, Quick Sigorta Finansal Ürünler Satış Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş ve Gülsoy Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetici Ortağı Teoman Gülsoy katıldı.



Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

"Vatandaş yeni bir ödeme aracına kavuşmuş olacak."

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Fatura Koruma Sigortası'nın aslında bir kefalet sigortası türevi olduğunu söyleyerek, "Bir ödeme sistemi aracı aslında. Bugün İhlas mağazalarında ve İhlas Pazarlama'nın satış faaliyetlerinde bir mal almak için gelen vatandaş kredi kartı olmayabilir, kredi kartında limit olmayabilir, biz onlara kefil olarak bu ürünü almalarını sağlayacağız ve senetler bizim garantimiz altında olacak. Dolayısıyla senetlerin ödenmemesi durumunda sigorta devreye girerek senetlerin İhlas Pazarlama'ya ödenmesini sağlayacak. Vatandaş yeni bir ödeme aracına kavuşmuş olacak. Senetli, taksitli alışveriş yapmış olacak, bunu yaparken de kredi kartı limitlerini tüketmeyecek" dedi.

"Bu tür ödeme sistemleri Türkiye'de yeni bir hacim oluşturacak."

Anlaşmayla İhlas Pazarlama'nın nakit akışının sağlıklı şekilde ilerleyeceğini belirten Yaşar, "İhlas Pazarlama yıl içerisinde 600 milyon liralık satış işlemi gerçekleştirecek, bu satış işlemlerinin sigortalı olarak yapılması sağlanacak. Bu İhlas Pazarlama açısından nakit akışını garanti edecek, senetlerin ödenmesindeki gecikmeyi ortadan kaldıracak. Vatandaşlar açısından da ödeme de yaşanabilecek sorunlarda sigorta sistemi devreye gireceği için aldıkları malın emniyetini sağlamış olacaklar. Genel olarak bu türlü bir ödeme sistemleri Türkiye'de yeni hacimler oluşturacak" ifadelerini kullandı.

Orhan Korkusuz

İhlas Pazarlama Genel Müdürü

“Müşterilerimizle olan sıcak ilişkimizde gerektiği zaman gerekli kolaylıkları yapabilen bir yapıdayız.”

Anlaşmayla İhlas Pazarlama'nın müşteriyle sürdürdüğü sıcak ilişkileri devam ettireceğini belirten İhlas Pazarlama Genel Müdürü Orhan Korkusuz, "Son 3 yılda 150 satış noktasından 320 mağaza sayısına ulaştık. Geçmişten bu yana binlerce müşterimiz var. Bu müşterilerimize senetli ve taksitli satışları yapabilecek bir ilişkimiz mevcut. Biz müşterilerimizle olan sıcak ilişkimizde gerektiği zaman gerekli kolaylıkları yapabilen bir yapıdayız. Müşterimiz ödeme zamanında sıkıntıda olabilir, fırsatı olmayabilir, biz bunları hiçbir zaman sorun etmeden ilişkimizi sürdürüyoruz. Bu anlaşma Türkiye'de 320 mağazamızın müşterisi olmayan kitleyle ilişkimizi kurmak için bizim için çok önemli. Quick Sigorta bize bunu sağlayacak.

“İhlas'ın değerlerini tüm Türkiye'de taşıyoruz.”

Korkusuz, bu anlaşma vesilesiyle yeni müşterilerle kurulacak sıcak ilişkiler neticesinde senetli, taksitli satışların iki katına çıkacağını beklediklerini belirterek "Biz sadece ticaret yapmıyoruz, İhlas'ın değerlerini tüm Türkiye'de taşıyoruz. Bizim için ticaret sadece para kazanmak değil, bu duyguları da yaşamak istiyoruz. Bu anlayışı tüm Türkiye'de büyütmek arzusundayız" diye konuştu.



Eyüp Özsoy

Quick Sigorta Genel Müdürü

“Fatura Koruma Sigorta ürününün sahada yaygınlığını artırmak istiyoruz.”

Finansal sigortalar alanındaki faaliyetlerine 2018 yılında başladıklarını belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise "Özel sektörle yapılan önemli anlaşmalardan birini yaptıklarını belirtti. Özsoy, "İki grubun sahada ciddi bir bayi ağı var. Bizim yaklaşık 5 bin 500 acentemiz sahada hizmet veriyor. İhlas Pazarlama'nın da 300'ü aşkın bayisi var. Fatura Koruma ürünü, içerik olarak ticari hayatın devamlılığını sağlayan bir üründür. Tüketicilerin senetli yaptıkları alışverişleri sigorta güvencesine alıyor. Hem satıcı hem de tüketicilere kendilerini güvende hissettikleri alan oluşturuluyor. İhlas Pazarlama ile bu işi yapma amacımız ürünün sahadaki bilinirliğini artırmak.

EN İYİSİ NEOVA'YA KASKO YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Ender Güzeler

Unico Sigorta Genel Müdürü



“Odağına insanı alan bir sigorta şirketi için en önemli iki unsur güven ve istikrar”

Geçmişinden aldığı güç ve insan odaklı yaklaşımı ile müşterilerinin güvenini kazanan Unico Sigorta; doğal afetler ve piyasalar ve sektör için zorlu geçen 2023 yılını gerek kârlılık gerekse pazar payı bakımından istikrarlı bir büyüme kaydederek tamamlarken, 2024 hedeflerini de yüksek tutuyor.

Geçtiğimiz günlerde 35. Yaşını kutlayan Unico Sigorta, pandemi dönemiyle sonrasında dünyada ve Türkiye’de yaşanan ekonomik, sosyal değişimler ve belirsizlik ortamının artmasıyla müşterilerinin kendilerini her zamankinden daha fazla güvende hissedecekleri hizmet ihtiyacını anlayıp geliştirmeye önem veriyor.

Belirsizlik dönemlerinde ve enflasyonist ortamlarda öz kaynakları yeterli olmayan pek çok şirketin ayakta durmakta zorlandığı ve bazı şirketlerin faaliyetlerine son vermek durumunda kaldığı biliniyor. Böyle dönemlerde müşteriler her sektörde olduğu gibi sigorta yaptırırken de şirketi sorgulamaya başlıyor.

Müşteriler için güven ve istikrarın önemli olduğunu vurgulayan Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler sözlerine şöyle devam etti: “Sigortalılar ve acenteler artık şirketlerin sadece satışlarındaki performanslarıyla değil kısaca mali güçleri diyebileceğimiz özkaynakları yani sermaye yeterlilikleri ve daha da önemli olan reasürans korumalarının şirketlerin üstlendiği riskleri karşılama konusundaki yeterliliğini sorgulamaya başladı hatta Kasko sigortası yaparken dahi soranlar oluyor ki bizce de son derece doğru ve Şirket seçimlerinde daima dikkate alınması gerektiğini düşünüyoruz. Biz bu tür talepleri bugüne kadar karşılamada son derece şeffaf bilgilendirme yapıyoruz ve hatta internet sitemizde de 2023 yılının resmi kapanışıyla birlikte kamuoyu ile paylaşacağız. Bunu yapmadan önce 2024 Reasürans Trete anlaşmalarımızı Aralık 2023 ortalarında büyük bir başarıyla tamamladığımızı paylaşmak isterim.”

Hatırlatmak gerekirse sektörün 2023 son çeyreği ana gündemi reasürans anlaşmaları, kapasite daralması ve reasürans maliyetlerindeki artış beklentisiydi. Bunun nasıl sonuçlandığını kamuoyuyla yasal bir zorunluluğumuz olmamakla birlikte paylaşmayı şeffaflık ve güvenilir olmaya verdiğimiz önem nedeniyle sektörün böyle bir geleneği olmasa da bundan sonraki yıllarda da yapmaya devam edeceğiz. Ülke olarak yaşadığımız büyük Kahramanmaraş depremi, yıl içinde muhtelif yüksek kayıplara neden olan yangın ve doğal afetlerin olumsuz etkisine yurtdışındaki faiz oranları vb. birçok olumsuz koşullarla reasürans yenileme görüşmelerine başlanmıştı. 2024 reasürans yenilemeleriyle Türkiye piyasasındaki sigorta şirketleri için oldukça zor bir yıl olduğunu belirten Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler 2024 değerlendirmesini şöyle sürdürdü: “Beklendiği gibi retrosesyon maliyetlerindeki artışlar ve sektörün kapasite ihtiyacı reasürans trete fiyatlarında artışa ve daha önemlisi kapasite kısıtlarına neden oldu. Finansal açıdan güçlü bazı önemli reasürörlerin Türkiye’deki bölüsmeli reasürans tretelerine kapasite sağlamama kararı aldığını ve sigorta şirketlerinin artan kapasite ihtiyaçları alternatif marketlerden yeni reasürörlerle karşılaşma çabası piyasaya yeni reasürörlerin girişine neden oldu. Sektöre yeni giriş yapan reasürörler ve piyasadaki mevcut reasürörlerin tretelerdeki katılım paylarına ilişkin kompozisyonu değerlendirdiğimizde Türk Sigorta Şirketleri’ne sağlanan kapasitenin finansal açıdan geliştirilmeye ihtiyaç gösterdiğini görüyoruz.”

Önceliğimiz Reasürörlerimizin Finansal Yeterliliği

Unico Sigorta olarak, reasürans plasman stratejisindeki en öncelikli hususun reasürörlerin finansal yeterliliğinden emin olmak diyen Güzeler sözlerini şöyle sürdürdü: “Sigortalılarımızın artan kapasite ihtiyaçlarına karşılık verebilmek için deprem ve doğal afet olaylarında koruma sağlayan NatCat trete kapasitemizi döviz bazında %82 oranında artırmakla birlikte kapasitenin %85’i A Rated, %15’i de B Rated reasürörlerden temin edilmiştir. Güçlü ve güvenilir reasürörlerce desteklenmiş trete yapımız

Unico Sigorta Reasürans Korumasını Daha Da Güçlendirmiş Olarak Yoluna Devam Ediyor

2024 hedeflerimize giden yoldaki en temel dayanaklarımızdan birisidir.” Böylelikle Kasım sonu öz kaynak yüküklüğümüzü dikkate aldığımızda 2024 reasürans anlaşmaları ile yükümlülük kapasitemizi 6,5 Milyar TL üzerine çıkartmış olduk.

Güzeler, sigortalılarımızın teminat ihtiyaçlarına en geniş kapsamda karşılık verebilen XoL trete reasürans yapısıyla çalışmada deneyimli underwriting kadrosuyla sigortalılara sektör uygulama esaslarından farklı bir alternatif sunduğunun da altını çizdi. NatCat(Deprem ve Doğal Afet) tretesine ek olarak oto dışı branşlarda branş bazlı Risk & Event tretelerindeki kapasitelerimizde herhangi bir eksilme yaşanmadan yenilenerek Şirketin mali yapısı daha da güçlendirilmiştir. Casualty XoL, Marine XoL ve PA panellerinin tamamı da A Rated reasürörlerden oluşmaktadır. Koruma aldığımız reasürörlerimizin tamamı ilgili mevzuat yeterliliklerine sahip ve hiç biri ile hissedarlık, grup şirketi vb. ilişkimiz olmayıp tamamı şirketin mali yapısı ve yetkinliğine serbest piyasa dinamiklerinde ulaştığımız sonuçlar üzerinden bakarak güvence vermişlerdir. Şirketlere koruma veren reasürans şirketlerinin güçlü mali yapıları, bilinirlik ve büyüklükleri son derece önemli. Şöyle ki 2023 yılı içinde ödenen deprem tazminatlarının reasürörlerden alınması gereken kısmının %80’e yakın bir oranı yıl içinde tarafımıza ödenmiştir. Kalan tutarlar ise daha çok mahsuplaşmalar nedeniyle işlemleri yürütülmektedir.

Bu tür bilgilerin halka açık olmayan şirketlerce kamuoyu ile paylaşılmasının pek karşılaşılan bir durum olmadığını biliyoruz. Ancak, acente ve müşterilerin şeffaf bir şekilde bilgilendirilmesini de sorumluluğumuz olarak görüyoruz. Bunun yerine getirilmesinin de sektörümüzü, bize varlıklarını emanet eden müşterilerimiz ve sahadaki temsilciliğimizi yapıp ürünlerimizi satan ve her biri hür müteşebbis olan acente ve brokerler ile işbirliklerini daha güvenli ve itibarlı kılacağını düşünüyoruz.

Bazı acılar hiç dinmez...



Kahramanmaraş Depremleri'nde hayatlarını kaybeden tüm vatandaşlarımızı saygı ve rahmet ile anıyoruz.

DASK olarak tüm gücümüzle vatandaşlarımızın yanındayız ve görevimizi yapmaya devam ediyoruz!

Depremi yaşadığı ilk günden beri Kurum olarak önceliğimiz, sigortalıların tazminatlarına bir an önce kavuşmalarıydı. Deprem öncesi attığımız önemli adımlar sayesinde, böylesi büyük bir depreme operasyonel ve finansal olarak hazırдық. DASK olarak depremin hemen ardından, Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezimizdeki mevcut ekiplerimize İstanbul ekiplerimizin de katılımıyla tam kadro çalışmalarımızı başlattık. Hasar ödemelerinin çok hızlı yapılabilmesi için, yıkık, acil yıkılacak ve ağır hasarlı binalarda sigortalıların ihbarını dahi beklemeden T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından resmi hasar tespitleri tamamlanmış konutların listelerinden hasar dosyaları resen açarak hasar süreçlerini yürüttük. Böylece depremin üzerinden henüz 24 saat geçmeden ilk hasar ödememizi gerçekleştirdik. Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezi'mizde bulunan DASK Tırı ve hasar ekiplerimizden bir grup aynı gün bölgeye intikal etti. Sigortalılarımıza daha hızlı ve yüz yüze hizmet sunmak amacıyla bölgedeki illerimize DASK konteyner ofisleri kurduk ve bu ofisler, Malatya, İskenderun, Osmaniye, Şanlıurfa, Adıyaman, Hatay, Gaziantep, Elazığ ve Kahramanmaraş illerinde 31 Ekim 2023 tarihine kadar faaliyetlerini sürdürdük.

İlkleri gerçekleştiren DASK

Bu kapsamda DASK adına birçok yeni uygulamayı da hayata geçirdik. İlk olarak, hasar ihbarından hasar inceleme sürecinin tamamlanmasına kadar olan süreçte vatandaşlarımıza maddi güvence sağlayarak yaralarını sarmak amacıyla DASK'ta bir ilk olarak 27 Şubat 2023 tarihinde avans ödemesi uygulamasını başlattık. Bunun yanında, tarafımıza gelen ihbarların büyük kısmını oluşturan hafif hasarlı konutlar için de yeni bir uygulama başlattık ve sigorta bedelinin yüzde 15'i direkt olarak ve muafiyet uygulanmadan sigortalılarımıza ödedik. Sigorta bedelinin yüzde 15'ini tahsil eden sigortalılarımızın, talep etmesi durumunda konutlarına eksper göndererek yeniden değerlendirme yapılması da mümkün kıldık. Bir diğer konu ise, konutları ipotekli olan sigortalılarımızın ödemeleri. İpotekli konutlar için Bankalar Birliği ile bir iş birliği yapılarak bireysel muvafakatname yerine topluca işlem yapılmasını sağladık ve bu sayede 50.000 TL'ye kadar olan hasarlar doğrudan sigortalılarımıza ödendi. Yine süreç içinde, poliçelerde yer alan iletişim bilgisinin yanlış olması durumunda, ödemelerin tahsil edilmesi için gerekli ödeme şifreleri sigortalılarımıza ulaşmadığından ödemelerin tahsil

edilemediğini tespit ettik ve Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi koordinasyonunda e-Devlet yetkileri ile proje geliştirildi. E-Devlet üzerinde bulunan "DASK Hasar / Ödeme Sorgulama" adımına ek, yeni bir hizmet olarak "DASK Ödeme Şifre Hizmeti" adımı ekledik. Bu sayede sigortalılarımız ödeme şifrelerine e-Devlet üzerinden de erişebildiler.

Hasar ödemeleri 35 milyar TL'ye ulaştı!

Depremi üzerinden geçen 4 ay gibi kısa bir süre içinde, tarafımıza ulaşan ihbarlar içinde işleme aldığımız, hasar evrakı tam olan ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından tespiti yapılabilmemiş tüm konutların hasar ödemelerini tamamlamıştık. Kurumumuza gelen hasar ihbarlarına ilişkin çalışmalarımız devam etti ve Ocak 2024 itibarıyla tarafımıza bildirilen yaklaşık 600 bin adet hasar ihbarına karşılık, tazminat ödeme tutarımız toplam 35 milyar TL'ye ulaştı.

Tüm bunların yanında, 1 Ocak 2024 tarihi itibarıyla geçerli olmak üzere Zorunlu Deprem Sigortası Tarifesi'ni güncelledik. Poliçe başlangıç tarihi 1 Ocak 2024 tarihi ve sonrası olan tüm poliçelerin teminatları güncel bedeller üzerinden hesaplanırken, aynı zamanda teminatlar enflasyon koruması altında olacak; her ay, belirlenen enflasyon oranına göre herhangi bir ek prim ödemesi yapılmadan güncellenecek.

Hedefimiz %100 sigortalılık!

DASK olarak şu anda Zorunlu Deprem Sigortası ile deprem ve depremden kaynaklanan hasarlara karşı sigortalı konut sahiplerine maddi güvence sağlıyoruz. Son yıllarda sıklaşan ve gittikçe şiddetlenen doğa olaylarına tanıklık etmeye başladığımız bu süreçte, Kurum olarak üzerimize düşen sorumluluğun farkındalığı ile DASK yapısında büyük bir dönüşüm adımı atarak başta sel olmak üzere diğer tüm doğa kaynaklı afet türlerinin DASK'ın kapsamına dahil edilmesi ile ilgili çalışmalarımızda sona yaklaştık. Zorunlu Deprem Sigortası'nın Zorunlu Afet Sigortası'na dönüştürülmesi konusunda çalışmalarımızı 2024 yılının ikinci yarısında tamamlamayı hedefliyoruz. Böylece, tek bir poliçe üzerinden tüm doğa kaynaklı afetler için vatandaşlarımıza teminat sağlayacağız. 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.

SigortaShop Var, Endişe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

“Piyasa
değerimiz bir
yılda yüzde
133 oranında
arttı”



Türkiye Sigorta’nın hedefi, 2024 yılında sağlıklı ve dengeli büyüme

2023 yılını yüzde 136 büyüme ve 60 milyar TL prim üretimi ile kapatan Türkiye Sigorta; 2024 yılında da güçlü finansal yapısını koruyarak, enflasyonun üzerinde dengeli bir büyüme sağlamayı hedefliyor.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, 2023 yılında sektör liderliklerini sürdürdüklerini belirterek; “2024’ü kendimiz için ‘verimlilik yılı’ olarak görüyoruz. 2024 yılında da hem hayat hem hayat dışında liderliğimizi pekiştireceğiz. Ayrıca, kasko ve sağlık gibi bireysel ürün gruplarında öncü olarak etkinliğimizi daha da geliştirip; yangın, iş yeri ve ticari poliçelerde sektörün yön belirleyicisi olmaya devam edeceğiz. Kârlılığı önemsiyoruz. Bu doğrultuda, şirketimizin güçlü bilanço ve kârlılık yolcuğunu 2024 yılında da sürdürerek; pazar payında dengeli ve sağlıklı büyüyeceğiz” dedi.

Türkiye Sigorta’nın 2023 yılı değerlendirmesi ile birlikte 2024 yılı hedeflerini aktaran Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; hedeflerinin 2024 yılında kasko, sağlık, yangın, iş yeri ve ticari poliçelerde öncü ve yön belirleyici konumlarını sürdürmek, aynı zamanda stratejik branşlarda büyümek olduğunu ifade etti. Taha Çakmak, “2023 rakamları stratejimizin ne kadar doğru olduğunu gösterdi. 2023 yılında toplam prim üretimimizi bir önceki yıla göre yüzde 136 artırarak; 60 milyar TL’lik rekor bir üretime imza attık. Bunu yaparken güçlü finansal yapımızla, sağlıklı ve dengeli büyümeyi devam ettirmeyi hedefliyoruz” dedi.

Çakmak; “Ürün bazındaki büyümelere göz attığımızda; hemen her branşta yüzde 100’ün hatta kimilerinde yüzde 200’ün üzerinde artışlar görüyoruz. Kaza sigortalarında yüzde 36; yangın ve doğal afet ile tarım sigortalarında ise yüzde 20’nin üzerindeki pazar paylarımızla birinci konumdayız. Prim üretiminde çeyrek bazlı karşılaştırmalara baktığımızda ise; özellikle yılın 3’üncü ve 4’üncü çeyreğindeki yüksek artışlar, mutlaka dikkatinizi çekecektir. 3’üncü çeyrekte yüzde 194 ve 4’üncü çeyrekte yüzde 130’luk bir büyüme gösterdik” diye konuştu.

Sürdürülebilir kârlılığı önemsediklerinin altını çizen Taha Çakmak; tüm bu büyümelerin, yükselen rakamlar ve pazar paylarının şirketin borsa performansına da önemli bir katkısı olduğunu belirtti. Çakmak; “Piyasa değerimiz, bir yılda 774 milyon ABD dolarından 1,8 milyar ABD dolarına yükseldi ve sigortacılık sektörünün en değerli halka açık şirketi unvanını korumayı sürdürdük. Ayrıca; güçlü bilanço yapıları ve sermaye yeterlilikleriyle, her iki şirketimizle otoritenin izin verdiği sürelerde temettü dağıtımı yapan şirketlerden olduk” dedi.

“2024 yılını ‘verimlilik yılı’ olarak görüyoruz”

2024’ü şirketleri için ‘verimlilik yılı’ olarak gördüklerine işaret eden Çakmak, “2024 yılında da hem hayat hem hayat dışında liderliğimizi pekiştireceğiz. Ayrıca, kasko ve sağlık gibi bireysel ürün gruplarında öncü olarak etkinliğimizi daha da geliştirip; yangın, iş yeri ve ticari poliçelerde sektörün yön belirleyicisi olmaya devam edeceğiz. Kârlılığı önemsiyoruz. Bu doğrultuda, şirketimizin güçlü bilanço ve kârlılık yolcuğunu 2024 yılında da sürdürerek; pazar payında dengeli ve sağlıklı büyüyeceğiz” şeklinde konuştu.

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta olarak, yukarıya doğru giden başarı ivmesine yeni başarılar eklediklerini ifade eden Taha Çakmak; “Müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun sigorta ürünleri sunarak, mevcut ürünlerimizin teminat ve kapsamını genişleterek, ülkemizde sigortacılığın gelişimine ve sigorta penetrasyonunun artmasına katkı sağlıyoruz. Satış sonrası hizmet ve müşteri deneyimini teknoloji kullanımı ile geliştirmeyi ve hasar yönetiminin daha etkin hale gelmesi için teknoloji odağında çalışmalar yapmayı sürdürüyoruz” dedi.

“Deprem sonrası sosyal yardımlarımızın yanı sıra bölgede üretim yapmaya devam ettik; durmadık!”

6 Şubat 2023 tarihinde yaşanan ve 11 ilimizi etkileyen deprem felaketinin ilk gününden itibaren bölgede, sahada olduklarını hatırlatan Çakmak, sözlerini şöyle sürdürdü: “Deprem sonrasında bölge insanımıza muallak hasarlar dahil 6.5 milyar TL hasar ödemesi gerçekleştireceğiz. Hayat sigortası tarafında ise 378.3 milyon TL ödeme yaptık. Ancak elbette; görevimiz sadece hasarların karşılanmasıyla bitmiyor. Yapılacak çok iş, sarılacak çok fazla yara var. Bizim işimiz riskleri yönetmek ve bunun içinde yeri geldiğinde hasar ödemek de var. Bu bakış açısıyla bölgeye can suyu olduk; işimize ara vermeden devam ettik. Depremden sonra da bölgede; sağlık, kasko, trafik gibi özel sigortalardan nakliyat, yangın, mühendislik gibi sigortalara kadar farklı ürünlerle güvence sunmayı sürdürdük. İnsanımızın yanında, arkasında olduk. Depremden bugüne bölgede toplam 1 milyon 742 adet poliçe kestik. Bu toplam poliçe üretimimizin yüzde 13’ünü oluşturuyor. Hali hazırda; Türkiye Sigorta Dayanışma Obası’ndaki 90 Kırgız çadırında, 350 depremezdemizi ağırlamayı sürdürüyoruz. Bundan böyle de depremin açtığı derin yaraların iyileşmesi yönünde elimizden gelen çabayı sarf etmeye devam edeceğiz.”

“Spor birleştirir, birlik iyileştirir”

Basketbolumuzun gelişimine ve daha geniş kesimlere yayılmasına, ampute branşlarında da farkındalığın artmasına katkı sunduklarını sözlerine ekleyen Taha Çakmak; ‘Spor birleştirir, birlik ise iyileştirir’ yaklaşımıyla kısa bir süre içinde deprem bölgesinde, Türkiye Basketbol Federasyonu iş birliğinde basketbol sahaları kurmaya hazırlandıklarını da belirtti.



Ray Sigorta Acentelerine Özel, Euro 2024'te Eşsiz Bir Deneyim Fırsatı.

Oldukça başarılı bir yılı geride bırakan Ray Sigorta, 2024 yılına da iddialı bir Kasko kampanyası ile başladı. Ray Sigorta acenteleri, 1 Ocak - 30 Nisan 2024 tarihleri arasında gerçekleştirecekleri kasko üretimlerine göre Almanya'da düzenlenen 2024 UEFA Avrupa Şampiyonası'nda Milli takımımızın Portekiz ve Çekya ile oynayacağı mücadelelerde stattaki yerlerini alacaklar. Organizasyonun en prestijli localarında yemek yedikten sonra maçları, seyir zevki en yüksek alanlardan izleme ayrıcalığına sahip olacak acenteler aynı zamanda seyahatleri sırasında farklı organizasyonlarla unutulmaz bir deneyim yaşayacaklar.

Kampanya ile ilgili acentelerinden çok olumlu dönüşler aldıklarını belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan 'Özellikle zorlu geçen son iki yılın ardından, 2024 yılının hemen başında acentelerimize güzel bir kampanyanın haberini vermek istedik. Daha önce de belirttiğimiz gibi acentelerimiz ile aynı hedefe yürümeye ve beraber büyümeye önem veriyoruz. Acentelerimiz ile birlikte sürdürülebilir, karlı ve dengeli bir portföy oluşturarak uzun yıllar boyunca iş ortaklığımızın devam etmesi bizim için kıymetli. Ortak hedeflerimiz doğrultusunda çalışırken bunu daha keyifli hale getirmek ve başarılarımızı birlikte kutlamak adına 2024 UEFA Avrupa Şampiyonası Kasko Kampanyası'nı kurguladık. Milli takımımızın, 2024 UEFA Avrupa Şampiyonası'na katılmak adına grup maçlarında gösterdiği performans bizi gururlandırdı. Umarım, ev sahibi gibi olacağımız Almanya'da düzenlenecek olan turnuvada da başarılı performanslarıyla bize bu gururu yaşatmaya devam ederler. Biz de Ray Sigorta olarak acentelerimiz ile birlikte bu iki önemli maçta milli takımımızı destekleyeceğimiz için çok heyecanlıyız.' diyerek sözlerini tamamladı.

SEDDK'dan muallak tazminat karşılığı genelgesinde değişiklik



Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) muallak tazminat karşılığından kaynaklanan net nakit akışlarının iskonto edilmesi hakkındaki genelgenin 7.inci maddesinde değişikliğe gitti. Değişiklik ile 7.Net nakit akışları finansal raporlama dönemi tarihi itibarıyla yüzde 35 oranı dikkate alınarak peşin değere iskonto edilecek.

Genelge yayım tarihi itibarıyla yürürlüğe girerken, 31 Aralık 2023 tarihli finansal tablolarını hazırlamayan şirketler bu genelge hükümlerini 31 Aralık 2023 tarihi itibarıyla uygulayabilecek.



Genelgeye ulaşmak için
QR kodu okutabilirsiniz.

**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

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

 www.dogasigorta.com

 **0 850 811 51 00**

 **Hemen indirin
App Store**

 **Hemen indirin
Google play**



KASİDER'den Yangın Hasarları İçin Etkin Yönetim Önerileri

Kurulduğu günden bu yana sektörde ses getiren işlere imza atan Kadın Sigortacılar Derneği & KASİDER, bu defa TSEV & BIMTES ve Sektör Duayenleri iş birliği ile sektörde çok fazla ihtiyaç duyulan endüstriyel yangın hasarları ile ilgili olarak teknik bir eğitim programını sektöre kazandırıyor.

Mart 2024 yılında başlayacak olan bu program çok kıymetli Eğitimciler eşliğinde 59 saat sürecek ve sonunda KASİDER tarafından sertifikalar Sigorta Haftası içerisinde katılımcılara dağıtılacaktır. Sektördeki Hasar Duayenleri kıymetli tecrübe ve deneyimlerini katılımcı arkadaşlar ile paylaşacaklar ve toplantı sonunda yazılı bir çıktı olarak ortak karar niteliğinde bir bildirme yayınlayacaklar. Bu sonuç bildirgesi Gedik Üniversitesi kıymetli hocaları Esra İşbilen Duru ve Janberk Okan tarafından akademik bir çerçevede hazırlanacaktır.

Cumhuriyetin 100. yılına özel olarak 100 hasarcı arkadaşımızın eğitilmesi planlanan bu program BIMTES tarafından desteklenmekte ve finanse edilmektedir.

RS Otomotiv Grubu Yönetimine İki Tecrübeli İsim Dahil Oldu!



Ülkemizde otomotiv sektörü satış sonrası hizmetlerinin gelişimine öncülük eden RS Otomotiv Grubu'na iki tecrübeli isim dahil oldu. 2024 yılı itibarıyla grubun Yönetim Kurulu'na dahil olan Turgut Yüksekdağ ve Esra Hepileri, şirketin istikrarlı büyüme stratejisine katkıda bulunacak. Yeni dönemde grup şirketleri, güncel ihtiyaçlara cevap veren yeni nesil hizmetleriyle hem otomotiv hem de sigortacılık sektörüne katma değer sağlamaya devam edecek.

Kurulduğu 2009 yılından bu yana satış sonrası hizmetlerine öncülük eden RS Otomotiv Grubu, yeni döneme güçlü bir giriş yaptı. Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Ünal Ünaldr'nın üstlendiği, Tur Assist Genel Müdürü Timur Turan Selçuk ve RS Assurance Genel Müdürü Nihal Asker'in de Yönetim Kurulu üyesi olarak görev aldığı RS Otomotiv Grubu'nun Yönetim Kurulu'na 2024 itibarıyla; 35 yılı aşkın otomotiv sektörü deneyimine sahip, sektörün tecrübeli isimlerinden Turgut Yüksekdağ, ve 30 yılı aşkın uluslararası şirket ve finans sektörü deneyimi bulunan Esra Hepileri dahil oldu.

2024 yılının Ocak ayında gerçekleşen yeni dönem Yönetim Kurulu'nda Turgut Yüksekdağ Yönetim Kurulu Üyesi, Esra Hepileri ise Yönetim Kurulu Danışmanı olarak görevlerine başladı.

Yenilikçi hizmetlerle güncel ihtiyaçlara cevap vererek hem otomotiv hem de sigortacılık sektöründe değişime ve gelişime katma değer sağlayacak RS Otomotiv Grubu, güçlendirilmiş yeni Yönetim Kurulu kadrosu ile dengeli büyüme stratejisine istikrar kazandıracak.

RS Otomotiv Grubu

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

RS Servis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPEKTİZ

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

RS Assurance

360° GÜVENCE
ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

MET teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

OtoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

CARSHINE

PROFESYONEL
DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

GARANTİLİ
OTO SERVİSİ

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

www.garantiliotoservis.com



f @ in v | rsotomotivgrubu

www.rsotomotivgrubu.com

0850 777 40 77



Doğa Sigorta Yöneticileri 2024 Strateji Toplantısı'nda bir araya geldi

Doğa Sigorta yöneticileri 2023 yılını değerlendirme, hedefleri gerçekleştirme ve yeni hareket planı çerçevesinde 2024 Strateji Toplantısı'nda bir araya geldi. Doğa Sigorta İcra Kurulu, Bölge, Birim ve Departman Müdürlerinin katıldığı Mövenpick Bosphorus Otelde bir gün boyunca süren toplantıda, mevcut hedefler ve gelecek projeksiyonu için görüşmeler gerçekleşti.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar'ın açılış konuşması ile başlayan toplantıda Gölpınar; Doğa Sigorta'nın geçmiş başarılarına değindi, 2024 yılında da aynı istikrarı sürdürerek sektördeki yerlerini koruyacaklarını aktardı. Yaşanan deprem felaketi sebebiyle özellikle sektör olarak çok zorlu ve yoğun bir yılın ardından, hem deprem hasar ödemelerini hızla tamamlamanın hem de kurumsal hedeflerine ulaşmanın onurunu yaşadığını belirtip, tüm yönetici ve ekiplerine teşekkürlerini belirtti.

Böyle bir dönem ardından Reasürans anlaşmalarının yenileme süreçlerinde de önemli bir mücadele verildiğini, 2024 anlaşmalarını da kurum için en ideal ve etkin koşullarda tamamlamanın sevincini duyduğunu aktardı. Toplantıda, Coşkun Gölpınar'ın ardından diğer yöneticiler Reasürans gelişmeleri, Yangın ve Mühendislik Sigortaları, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Oto ve Sorumluluk Sigortalarındaki süreç ve geliştirmeleri aktardılar.

Toplantı akışında, 2023 yılındaki prim üretimi, elde edilen performans sonuçları ve gerçekleşen nihai hedefler yöneticiler ile birlikte değerlendirildi. 2024 yılında strateji ve faaliyet planlaması özelinde nasıl hareket edileceği kararlaştırıldı. Sigorta sektörüne yönelik yeni proje ve fikirler oy birliğiyle değerlendirmeye alındı. Doğa Sigorta'nın her zaman beraber büyüme ve gelişme prensibi ile hareket ettiği iş ortağı acentelerinin satış ve performanslarına yönelik de yeni fikir ve öneriler gündeme getirildi.

Doğa Sigorta'nın tüm bölgelerinden gelen müdürlerin genel müdürlük yöneticileri ile İstanbul'da bir araya gelme fırsatı bulunduğu toplantıda yöneticiler, stratejik geliştirmelerin yanı sıra yüz yüze görüşüp sohbet etme ve bir arada vakit geçirme fırsatı da bulmuş oldular. Strateji Toplantısı sonrasında yöneticiler akşam yemeğinde keyifli bir organizasyonda ağırlandılar.

Hasar Odaklı **Çözümler Sağlıyoruz!**

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



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



www.turassist.com

 | **turassist**

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.