

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/34

TEMMUZ 2023 • sigortalifedergi.com • 40 TL

sigorta
şirket-
lerinden
yeni
hamle!

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



**You
Locally
Risk,**

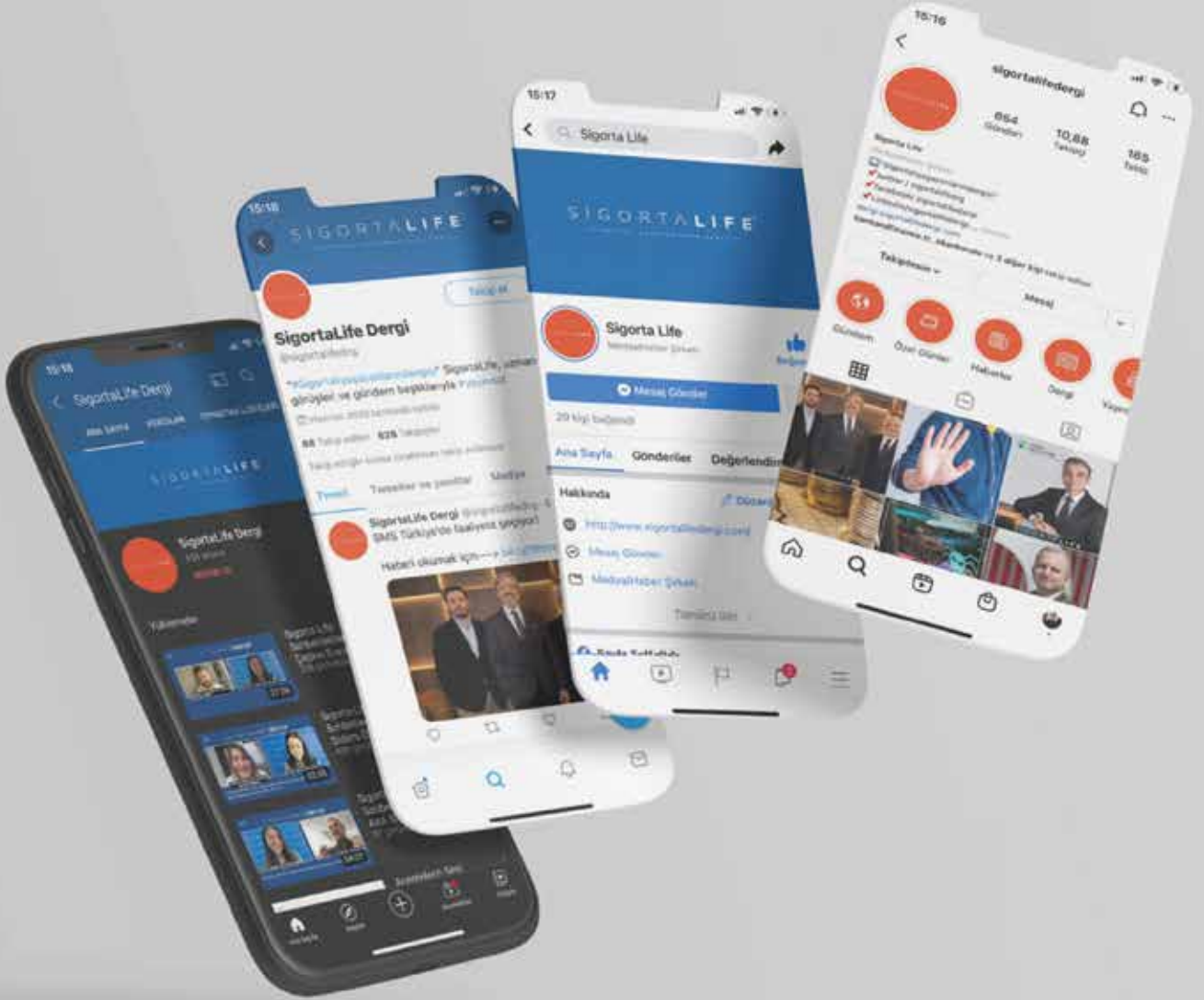


**We
Globally
Value**

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



Sigorta



Eyvah Kaza Yaptım! Ne Yapacağım?

Bilindiği üzere trafiğe çıkan sürücü ve araç sayısı her geçen gün hızla artıyor. Trafiğin yoğunlaşması nedeniyle de çok fazla trafik kazası gerçekleşiyor. Yaşanılan kazalar kimi zaman sürücülerin ihmalkarlıkları nedeniyle olsa da trafiğin yoğunluğundan da kaynaklanabiliyor. Ancak trafik kazalarının oranı eskiye göre daha da üzücü bir şekilde artış gösteriyor. Bir kazaya karışma riskiyle karşılaştığınızda neler yapılması gerektiğine ne kadar hakimsiniz? Maddi hasarlı kaza yaptığınız zaman haklarınız neler? Aracınıza değer kaybı parası nasıl ödeniyor? Kaza sonrası sigorta haklarınız neler?

Trafik Sigortası Neyi Karşılar?

Trafik sigortası, araç sahibi herkesin yaptırması zorunlu olan bir sigorta çeşididir. Bu sigorta ile bir kişinin uğrayabileceği maddi ve bedeni zararlar güvence altına alınmış olur. Kişileri hem maddi hem de bedeni zararlara karşı güvence altına alan trafik sigortası yaptırılmadığında araçlar trafiğe çıkamaz. Peki, trafik sigortası ile güvence altına alınan durumlar nelerdir? İşte, trafik sigortasının karşıladığı durumlar.

Trafik sigortası kapsamın sağlık ile ilgili teminatlar da yer almaktadır. Üçüncü kişinin trafik kazası sonrasında bedenen bir zarar görmesi durumunda eski haline dönmesi için protez giderleri de dâhil olmak üzere tüm tedaviler, sigorta kapsamına dâhildir.

Zarar gören araçta ortaya çıkan değer kaybı sigorta ekspertleri tarafından tespit edilir. Bu değer kaybının tespiti, genel şart ekindeki esaslara göre yapılır.

Kaza sonucunda üçüncü kişinin ölümü bazı kişilerin ölenin desteğinden yoksun kalmasına neden olabilir. Bu durumda destekten yoksun kalan kişilerin zararının karşılanması adına genel şartlarda yer alan esaslara göre

Korur

tazminat belirlenir. Bu tazminat miktarının belirlenmesinde ise ölen kişi esas alınmaktadır.

Kasko Sigortası Neyi Karşılar?

Kasko sigortası; araçların yanması, çalınması ya da kaza sonucunda zarar uğraması gibi durumlar için güvence altına bir çeşit mal sigortasıdır. Bu sigortanın yapılması mecburi değildir. Ancak özellikle yıl içerisinde meydana gelen kazaların sayısı düşünülürse, kasko sigortasının yaptırılmasının ne kadar önemli olduğu anlaşılabacaktır. Peki, kasko sigortası neleri kapsıyor?

Kasko sigortası poliçesi, ana ve ek teminatlardan meydana gelir. Poliçede yer alan ana teminatlar, sigorta şirketleri tarafından standart olarak verilmektedir. Ancak ek teminatlar, kişilerin talebine göre belirlenir ve buna göre bir ücretlendirme yapılarak poliçeye yansılır. Sel ve su baskını teminatı, terör teminatı, ferdi kaza teminatı, alevsiz yangın teminatı gibi teminatlar poliçeye kişilerin talebine göre yansılır.

Haklarınızı Merak Ediyor Musunuz?

Maddi hasarlı kazada kusur oranına göre zararınızı karşı taraf karşılar. Kendi kaskonuz varsa kusur oranına bakmadan hasarınız karşılanır. Aracınızdaki değer kaygı kusur oranına göre karşı taraf tarafından ödenir. Sigorta şirketleri bu parayı ödemek zorundadır.

Peki, Neler Yapmanız Gerekliyor?

Araç için hazırladığımız dosyayı saklayın. Fotoğraflar ve tutanaklar ile sigorta şirketinize başvurun. İster mobil isterseniz bizzat başvuru yapabilirsiniz. Birçok sigorta şirketinin bilindiği gibi mobil de bu tarz uygulamaları mevcut. Bu sebepten dolayı üçüncü bir aracıya ihtiyacınız yok. Ancak hukuki bir durum olursa avukatla görüşebilirsiniz.



Dolu dolu Temmuz!



Değerli Sigorta Life okuyucuları;

Sigorta Life, Temmuz sayısı yine kendine özgü kapakla, “**Sigorta şirketlerinden yeni hamle**” başlığıyla tüm dijital platformlar ve raflardaki yerini aldı. Sektörün farklı noktalarına ışık tutan ve önemli konuları sayfalarına taşıyan Sigorta Life, siz değerli okurları için sektörde gündem olan konu ve konuklarını bir araya getirmeye devam ediyor. 84 sayfası da dolu dolu olan dergimizi EU Eco Label sertifikalı kâğıda basıp geri dönüştürülebilir materyalden üretiyoruz. Ayrıca yine bu sayımıza dergimizin tam ortasında yer alan Ekolife ekiyle değişen dünyanın bize yarattığı sorunlara dikkat çekiyoruz. Yine bu sayımızda özel konuklarımız sizleri bekliyor; Türk P&I Genel Müdürü **Ufuk TEKER** sayfalarımıza konuk oldu. İletişim ve ajans geçmişi olan Sigorta Life ekibi olarak basılı yayının yanı sıra **www.sigortalifedergi.com** internet haber sitemizde de sektörün tüm gelişmelerini anlık olarak okurlarımıza aktarıyor ve her geçen gün tıklanma sayılarımızla da sektördeki haber akışına destek oluyoruz.

Sigorta Life'nın tüm sayılarına Trendyol, Hepsiburada.com, Çiçek Sepeti, Turkcell Dergilik, Türk Telekom e-dergi, dijitalbasin.com adresinden de ulaşabilirsiniz. Bugüne kadar yaptığımız Sigorta Life Sohbetlerinin podcast yayınlarını da Spotify üzerinden Sigorta Life hesabıyla dinleyebilirsiniz.

Şimdiden keyifli okumalar dileriz.
Bu arada tüm haber ve içeriklerimize
sigortalifedergi.com' dan ulaşabilirsiniz.

Sevgiler
Herkeseye keyifli okumalar

İsmail Öztürk

Kurucu
ismail@santramarketing.com

İçin- deki- ler

10-11-12

HABER |

DASK'ta 26,5 Milyar TL'yi Aşan Tazminat Ödemesi!

14-15

HABER |

AXA Sigorta "Birlikte Daha Güçlüyüz" Toplantısında Buluştu.

16-17

HABER |

70 Yaşa Kadar Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Türk Nippon Sigorta'da!

18

HABER |

Türkiye Hayat Emeklilik'ten Öncü Bir Adım: BES Birikim Hediyesi

20-21

HABER |

Quick Finans Danışmanlar Kurulu Çalışmalarına Başladı

22

HABER |

HDI Sigorta Acenteler Konseyi İstanbul'da Buluştu!

24

HABER |

Bereket Emeklilik Yapay Zeka Teknolojisi ile Çalışan Fon Robotu FONAR'ı Tanıttı!

26-27

HABER |

BNP Paribas Cardif, temiz kıyılar için kolları sıvadı.

28

KAMPANYA |

Quick Sigorta'dan Kobilere Özel Oksijen Takviyesi

30-31-32

RAPOR |

Anadolu Sigorta 2022 Entegre Sürdürülebilirlik Raporunu Yayımladı

34

35

LIFE |

Kanada'da 413 noktada orman yangını!

36-37-38-39-40-41

ÖZEL

RÖPORTAJ |

Türk P&I Genel Müdürü, Ufuk Teker Sigorta Life Sohbetleri'nin Konuğu Oldu

42

HABER |

HDI Sigorta'nın İkinci Nesil Acenteleri, Hadi Genç'te Buluştu!

44

HABER |

Garanti BBVA Emeklilik Finansal Danışmanlık ile Müşterilerine Yol Gösteriyor!

45

HABER |

Türkiye Finans Dijital Kanaldan Sigorta Satışını Başlattı

46-47

HABER |

(KASIDER) 4. Yılına Cumhuriyetimizin 100. Yılı Şerefine Düzenlediği Organizasyon ile Kutladı.

48

HABER |

Türkiye Sigorta'dan Ampute Futbol Milli Takımı'na Desteğe Devam

50-51

HABER |

Doğa Sigorta Hedefe Ulaşan Acentelerini Antalya'da Ağırladı

52-53

HABER |

"Kaçınılmaz sağlık giderleri için sigorta en akıllıca çözüm olmakta"



SİGORTALİF

"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

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

      | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



54

HABER | Türkiye Sigorta, Sektörünün En İtibarlıları Arasında Yer Aldı.

56-57

HABER | Cigna Yeni İsmi ile Yoluna Güçlenerek Devam Ediyor: QNB Sigorta

58-59

HABER | Sigorta sektörünün yeni nesil oyuncusu Fibasigorta ile işlem kolay, çözüm garanti!

60

HABER | HSSK Quick Sigorta Kupası Heybeliada Su Sporları Kulübü ev sahipliğinde gerçekleşti.

62-63

HABER | HSSK Quick Sigorta Kupası Heybeliada Su Sporları Kulübü ev sahipliğinde gerçekleşti.

64-65

HABER | Neova Katılım Sigorta, 2023'ün ilk çeyreğinde sektör ortalamasının üzerinde büyüdü.

66

HABER | Sigorta Tatbikatçıları Derneği Tarafından Düzenlenen Maraş Depremi Konferansı Gerçekleşti!

68-69

HABER | Unico Sigorta ile Güvenceye Adım Atın

70-71-72

HABER | İstanbul Topkapı Üniversitesi öğrencileri diplomalarına kavuştu.

74

HABER | Türk Nippon Sigorta 2023 Yılı Koordinasyon Toplantısı Yapıldı

75

SÖZLÜK | SigortaSözlüğü

76-77

HABER | Quick Finans, Quick Sohbetler Daveti ile Finans, Bankacılık, İş ve Teknoloji Dünyasını Quick Tower'da Bir Araya Getirdi

78-79

KISA KISA | Sektörden Kısa Kısa

YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI

YATIRIM
SİGORTA GÜVEN
VİZYON
GELECEK
GAYRİMENKUL KAZANÇ
FİNANS POTANSİYEL

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

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

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr

Türk Reasürans CEO'su

Selva Eren

DASK'ta 26,5 Milyar TL'yi Aşan Tazminat Ödemesi!

DASK'a ulaşan 560 bin hasar ihbarı bulunurken ödenen tazminat tutarı 26,5 Milyar TL'yi aştı. Bugün itibarıyla, ihbar adedi ve ödeme rakamları hakkında bilgi veren Selva Eren, "Tarafımıza günlük olarak yeni ihbar gelmeye devam etmekle birlikte, 7 Haziran 2023 tarihi itibarıyla 560.437 adet hasar ihbarı aldık.

Bu ihbarlar içinde işleme aldığımız, hasar evrakı tam olan ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından tespiti yapılabilmiş tüm konutların hasar ödemeleri tamamlanmıştır. Bunun yanı sıra, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından hasarsız tespit edilen ya da hasar tespiti yapılamayan, hasar dosyasında eksik evrakı bulunan ve tarafımıza yeni iletilen ve iletilmeye devam eden hasar dosyaları için de çalışmalarımız hızla devam etmektedir." dedi.

Türk Reasürans olarak, DASK'ın Teknik İşleticiliğini devraldıkları 2020 tarihinden bu yana, her zaman DASK'ı daha ileriye götürecek, kuruma değer ve fayda yaratacak çalışmalar yürüttüklerini söyleyen Selva Eren, "Çalışmalarımızın odağına her zaman deprem sonrası hazırlık planlarımızı koyarak hareket ettik. Ankara'da DASK Olağanüstü Yönetim Merkezimizi açtık. Deprem anında faaliyetlerin sürekliliğini teminen DASK'ın teknolojik altyapısını yeniledik. İhbar sistemlerinin, günün koşullarına cevap verebilecek hıza ulaşmasını sağladık. Bu sayede, eş zamanlı olarak sınırsız hasar ihbarı alabiliyor ve 24 saat içinde 96 bin adet hasar dosyası açabiliyoruz. DASK Ana Veri Merkezini, yedeği İstanbul'da kalmak üzere, deprem riskinin daha az olduğu Ankara'ya taşındık. DASK'ı devraldığımızda var olan 10,5 milyar TL'lik fon büyüklüğünü, 2,5 yılda 23,5 milyar TL seviyesine yükselttik. 25 milyar TL olan ödeme kapasitemizi 117 milyar TL seviyesine çıkardık. Sigortalılarımıza daha güçlü bir finansal güvence sunmak amacıyla 320 bin TL olan azami teminat tutarımızı 640 bin TL'ye yükselttik." dedi.

Atılan bu önemli adımlar sayesinde operasyonel ve finansal olarak olası büyük bir depreme hazır olduklarını vurgulayan Selva Eren, "Depremi hemen ardından, Ankara Olağanüstü Yönetim Merkezimizdeki 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 ofislerimiz kuruldu ve şu anda Malatya, İskenderun, Osmaniye, Şanlıurfa, Adıyaman, Hatay, Gaziantep, Elazığ, Kahramanmaraş illerinde faaliyetlerini sürdürmektedir." Sözleriyle yaşanan deprem sonrasında hızla çalışmalarına başladıklarını ve yürütülen sürecin detaylarını paylaştı.

Hasar ödeme sürecinde alınan ilave aksiyonlar ile sigortalıların en hızlı şekilde tazminatlarına ulaşmaları sağlandı

Depremi yaşandığı ilk günden beri önceliklerinin, sigortalıların tazminatlarına bir an önce kavuşmaları olduğunu söyleyen Selva Eren, süreç içinde aldıkları ilave aksiyonların önemine de dikkat çekti: "Hasar ihbarından hasar inceleme sürecinin tamamlanmasına kadar olan süreçte vatandaşlarımıza maddi güvence sağlayarak yaralarını sarmaya ilk andan itibaren destek olmak amacıyla DASK'ta bir ilk olarak 27 Şubat 2023 tarihinde avans ödemesi uygulamasını başlattık ve yıkık, acil yıkılacak ve ağır hasarlı binalar için sigorta bedelinin %20'si, orta hasarlı binalar için ise sigorta bedelinin %10'u sigortalılarımıza avans olarak ödedik.

Tarafımıza gelen ihbarların yaklaşık yüzde 80'ini oluşturan hafif hasarlı konutlar için sigorta bedelinin yüzde 15'i direkt olarak ve muafiyet uygulanmadan ödenmektedir. Bu kapsamda sigorta bedelinin yüzde 15'ini tahsil eden sigortalılarımız, talep etmesi durumunda konutlarına eksper göndererek yeniden değerlendirme yapılması da mümkün kılınmıştır.

İpotekli konutlar için Bankalar Birliği ile bir işbirliği yapılarak bireysel muvafakatname yerine topluca işlem yapılması sağlanmış olup bu sayede 50.000 TL'ye kadar olan hasarlar doğrudan sigortalılarımıza ödenmektedir.

Poliçelerde yer alan iletişim bilgisinin yanlış olması durumunda ödemelerin tahsil edilmesi için gerekli ödeme şifreleri sigortalıımıza ulaşmadığından ödemelerin tahsil edilemediği tespit edilmiş ve Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi koordinasyonunda e-Devlet yetkileri ile proje geliştirilmiştir. E-Devlet üzerinde bulunan "DASK Hasar / Ödeme Sorgulama" adımına ek, yeni bir hizmet olarak "DASK Ödeme Şifre Hizmeti" adımı eklenmiştir. Bu sayede sigortalılarımız ödeme şifrelerine e-Devlet üzerinden de erişebilmektedir. Konuyla ilgili sigortalılarımızı bilgilendirmek için de hem e-Devlet hem de GSM operatörleri aracılığı ile her hafta SMS gönderimi yapılmaktadır.

Tüm bunların yanında bölgede sigortacılık faaliyetlerinin devamlılığını sağlamak amacıyla iş yerlerini kaybeden acentelerimize, TOBB ve SEDDK işbirliği ile konteyner ofis ve ekipman desteği sağladık.

Sigortalılarımız ile iletişimi ve iletişimin devamlılığını çok önemsiyoruz

Sigortalılarımızın bizimle iletişim kurma kanallarına ek olarak, web sitemizde "DASK'a Mesajım Var" sayfasını açtık. Bu yolla sigortalılarımızdan gelen tüm soru ve taleplere çok hızlı yanıt sunuyoruz.

Deprem bölgesindeki illerimizi her hafta ziyaret ederek sigortalılarımızla birebir temas kuruyor, iletişimi sürekli hale getiriyoruz. Bizim için en temel ve kıymetli olan vatandaşımızın tazminatlarını ödemenin yanında onların yanında olduğumuzu ve bize her zaman ulaşabileceklerini bilmeleri. Bunu sağlamak için saha ziyaretleri yapıyor, bu ziyaretler sonrasında ben dahil tüm ekibimize cep telefonlarımız üzerinden ulaşabilmeleri için destek sunuyoruz. Bu iletişimi sağlamak oldukça kıymetli.

“

Selva Eren:
“Büyük bir depreme hazırlık olmak en büyük amacımızdı.”

Kısa sürede sigortalılarımızın yanında olabilmenin mutluluğu ve gururunu yaşıyoruz

Selva Eren; "Ülkemizin bir deprem ülkesi olduğu ve DASK'ın bu anlamda stratejik öneme sahip olduğunun farkındalığıyla hareket ettik ve ülkemizde meydana gelebilecek büyük bir depreme hazır olmak en büyük amacımızdı. Depremi ilk gününden bu yana ne kadar doğru adımlar attığımızı ve böylesine bir sürece operasyonel ve finansal olarak hazır olduğumuzu görüyoruz. Hasar ödeme süreçlerimiz içinde aldığımız ilave aksiyonlar ise, bizi hep bir adım daha ileriye götürdü ve sigortalılarımızın tazminatları ile daha hızlı buluşmasına katkı sağladı. DASK'a duyulan güveni artırmak ve DASK'ı daha da ileriye taşıyacak çalışmalar yürütmeye hız kesmeden, büyük bir özveri ile çalışmaya devam edeceğiz. Son olarak, bu kadar kısa sürede bu denli büyük bir başarının mimarı olan tüm çalışma arkadaşlarıma, bölgede çalışmalarını sürdüren eksperlerimiz, sigortalılarımıza ödemelerini ulaştıran başta Vakıfbank olmak üzere tüm bankalarımıza ve tüm sigortalılarımıza teşekkür ediyorum." diyerek sözlerine son verdi.

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

OKSİJEN PLUS

KALPİRARDİYAK (2. HASTALIK) • AORT GREFT CERRAHİSİ
(HASTALIK VEYA TRAVMATİK YARALANMA İÇİN) • KORONER
ARTER BYPASS CERRAHİSİ • KALP KRİZİ •
KALP YETMEZLİĞİ • KALP KAPAKÇIĞI
DEĞİŞİMİ VEYA ONARIMI • AÇIK KALP
AMELİYATI • İNME • KANSERLER (2.
HASTALIK) • KANSER • APLASTİK ANEMİ •
KALICI KEMİK İLİĞİ YETMEZLİĞİ İLE NÖROLOJİK
HASTALIKLARI / SINIR SİSTEMİ HASTALIKLARI (11.
HASTALIK) • ALZHEIMER HASTALIĞI VEYA DEMANS
• BAKTERİYEL MENENJİT • İYİ HUYLU BEYİN
TÜMÖRÜ • KRONİK ORGANİK BEYİN
HASTALIĞI • KOMA • CREUTZFELDT-JAKOB
HASTALIĞI • ANSEFALİT • MOTOR
NÖRON HASTALIĞI • MULTİPL SKLEROZ •
PARKINSON HASTALIĞI • PROGRESİF

35

SUPRANÜKLEER PALSI • OTOİMMÜN HASTALIKLARI
(2. HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDEN
AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANILAN HIV
ENFESİYONU • KAN NAKLİ • FİZİKSEL
SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA •
SİSTEMİK LUPUS • ERİTEMATOZUS •
ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ
DURUMLAR (5. HASTALIK) • BÖBREK
YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ •
MAJÖR ORGAN NAKLİ • SOLUNUM
YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHNSEL HASTALIK •
TRAVMA (8. HASTALIK) • KÖRLÜK •
SAĞIRLIK • ADIL VE BAĞLITIP • UZUN KAYBI
İELLER VEYA AYAKLARI • KONUŞMA KAYBI •
UZUNLARIN FELCİ • ÜÇÜNCÜ DERECE
YARANIKLAR • TRAVMATİK Kafa YARALANMASI

KRİTİK HASTALIK İÇİN ANINDA TAZMİNAT



- + YATARAK TEDAVİLERE
TAMAMLAYICI SAĞLIK
- + ÇOCUK KANSERİ
- + FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA*
369 TL
BAŞLAYAN
FİYATLARLA



affinitybox

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

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

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

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

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.



Q BLOG **Q MAG** **Q SÖZLÜK**

f i t v in

QUICK

SİGORTA



AXA Sigorta'nın 1000'den Fazla Çalışanı İstanbul'da "Birlikte Daha Güçlüyüz" Toplantısında Buluştu.

AXA'nın Groupama Sigorta'yı satın alma sürecinde hisse devrinin tamamlanmasıyla birlikte sayısı 1000'i aşan ve büyük bir sinerji yakalayan AXA Ailesi, "Birlikte Daha Güçlüyüz" mesajıyla İstanbul Uniq Hall'da buluştu.



AXA'nın, Groupama Sigorta'yı satın alma sürecinde hisse devrinin tamamlanmasının ardından büyüyen ailesi, 3 Haziran'da İstanbul UniQ Hall'da bir araya geldi. "Birlikte Daha Güçlüyüz" mesajı ile kurgulanan toplantıya sayısı 1000'i aşan tüm AXA çalışanları katılım sağladı.

Tüm çalışanların bir araya geldiği toplantıda AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, AXA'nın global pazardaki konumuna ve finansal başarılarına dair bilgilendirmelerde bulundu. Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme yolculuğuna, daha da güçlenerek devam ettiklerini belirten Ölken, sunumunda AXA Sigorta'nın finansal sonuçlarının yanı sıra Şirket'in değerlerini, başarı kriterlerini, güçlü yapılanmasını, sürdürülebilirlik bakış açısını, değer ortaklıklarını ve geleceğe dair stratejik planlarını da paylaştı.

Çalışma arkadaşlarına, sigortacılığın deneyim gerektiren itibarlı bir meslek olduğunu söyleyen AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, 'İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli

olanı korumak' marka amacı doğrultusunda ekibe dahil olan yeni yetenekler ile birlikte daha güçlü olduklarını dile getirdi. İlham veren konuşmasında, AXA'nın gelecek için hazır olduğunun altını çizen ve AXA çalışanlarının her birinin 'Yetenekli birer değer' olduğunu söyleyen Ölken, 2018 yılında başlattıkları tutkulu büyüme yolculuğunda hedeflerinin 1+1'i 3 yapmak olduğunu söyledi.

ONEAXA ruhu ve şeffaf yönetim yapısı ile öne çıkan AXA Sigorta'nın tüm icra kurulu üyeleri, toplantının "Sizi Dinliyoruz" bölümünde AXA çalışanlarından gelen soruları tüm açıklık ve samimiyetleriyle cevapladılar. Etkinliğin ilerleyen saatlerinde ise AXA Sigorta'nın satış, kurumsal ve bireysel çözüm merkezi ile hasar ekiplerinin başarılı çalışanları "Platin Kulüp Töreni"nde ödüllendirildi.

Toplantı sonrası gerçekleşen açık hava etkinliğinde ise bütün çalışanlar canlı müzik eşliğinde keyifli vakit geçirme ve sosyalleşme imkânı buldular.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Dr.E.Baturalp Pamukçu

70 Yaşa Kadar Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Türk Nippon Sigorta'da!

Sigorta sektörünün en çok talep gören ürünlerinden biri olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortasına talep her geçen gün artıyor. 2022 yılının tamamında yapılan poliçe sayısı 2023 yılının ilk 4 ayında neredeyse yakalanmış durumda. Her bütçeye hitap eden planlarıyla TSS ürünü büyümeye devam ediyor.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde sağladığı avantajlarla adından söz ettiren Türk Nippon Sigorta Sağlıkınız Bizde ve Türk Nippon Sigorta Standart TSS ile katılımcılarına ihtiyaçları doğrultusunda alternatifler sunarak, ürünlerini müşterilerinin ihtiyacına göre konumlandırmaya devam ediyor.

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

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na sahip müşterilerinin SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda da fark ücreti ödemediğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu TSS ürünümüze sahip müşterilerimiz, SGK ile anlaşmalı olup Şirketimizin de anlaşmalı olduğu hastanelerde fark ödemi-
yor. Ayrıca ürünümüzde gerçekleştirdiğimiz en önemli değişikliklerden biri de daha önce isteğe bağlı prim karşılığında

tercih edilebilen check-up teminatının primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarımıza eklenmesi. Bu hizmeti de standart olarak sunuyoruz. Son olarak yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere mevcut olarak sunduğumuz diş tedavi hizmet içeriğini de genişlettik. Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler de sunmaktayız. Tamamlayıcı Sağlık poliçelerinde belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilmesi, sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2-10 adetli planlar ve tüm bunlara ek olarak her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleri ile daha ekonomik alternatifler sunarak ürünümüzü çeşitlendirdik. Bu şekilde tüm ihtiyaçlara cevap verecek komple bir ürün ortaya çıkardığımıza inanıyoruz." dedi.

Türk Nippon Sigorta Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün 2015 yılında hayata geçmesinin ardından her sene düzenli olarak büyüdüğüne de dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu artış bizi çok memnun ediyor. Ürünümüzle ilgili sahadan aldığımız geri bildirimler hep olumlu yönde. Ürünümüzdeki talep artışının en önemli sebeplerinden biri de sahayı dinlememiz ve ona göre ürünümüzü şekillendirmemiz. Hem ürünümüzde ihtiyaca yönelik düzenlemelere devam edecek hem de sene içinde gerçekleştireceğimiz kampanyalarla bu artışı daha da yukarı çekmeye çalışacağız. 2023 yılı stratejilerimizin başında sağlık tarafında düzenli olarak büyüme var. Bu hedefimiz doğrultusunda ilerliyoruz. Sağlık sigortalarına artan talebi ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru yorumlayarak pazar payımızı artırmaya devam edeceğiz." diye konuştu.

Türkiye Hayat Emeklilik, uçtan uca dijital olarak tasarlanan “BES Birikim Hediyesi” hizmetiyle hediye kültürüne yeni bir boyut kazandırıyor. Bu yenilikçi uygulama ile düğün, doğum, doğum günü, mezuniyet, bayram gibi özel günlerde Türkiye Sigorta Müşteri Platformu’nda oluşturulan QR kod veya ödeme linki üzerinden, BES Birikim Hediyesi gönderilebiliyor.

Türkiye Hayat Emeklilik yurt içi tasarrufların artırılmasına katkı sunma, Bireysel Emeklilik Sistemini kolaylaştırma ve daha geniş kitleler tarafından kullanılmasını sağlamak amacıyla hayata geçirdiği BES Birikim Hediyesi hizmeti ile çok daha kalıcı ve anlamlı bir hediye alternatifini tüm Türkiye’ye sunuyor.

Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, hediyeleşmeyi seven bir toplum olarak, BES Birikim Hediyesi hizmetinin bu güzel kültürümüzü daha da anlamlı bir hale getireceğine dikkat çekerek: “Dünyada benzerine az rastlanır cömertlikte bir Bireysel Emeklilik Sistemimiz var. Ekonomimizin güven ve istikrar içerisinde büyümesini temin etmek üzere yurt içi tasarruflarının yükseltilmesi amacıyla Devletimiz, BES sistemi içerisinde yapılan tasarruflara yüzde 30’u kadar destek veriyor. Sistemin tabana yayılması ve tasarruf bazının yükseltilmesi amacıyla daha önce 18 yaş altı çocuk ve gençlerin de sisteme girebilmesinin önü açılmıştı. Hediye ek katkı payı gönderilmesine imkân tanıyan düzenlemenin de hayata geçirilmesiyle sistemin tabana yayılmasında önemli bir fırsat daha elde edilmiş oldu. Dünyada devletin de katkı verdiği ve günden güne değerlenen başka bir hediye yok. Hediyeleşmeyi seven bir toplum olarak, BES Birikim Hediyesi ile sevdiklerimizin geleceğine her gün değerlenen anlamlı bir katkı sunabiliriz” dedi.

Sürecin esnekliği ve kolaylığına da vurgu yapan Türkmen, “Süreç uçtan uca dijital olarak yürütülüyor. Sözleşme sahibi katılımcı, Türkiye Sigorta Müşteri Platformu’ndan hediye gönderilmesini istediği sözleşmesini seçip, link veya QR kod üretmek bunu paylaşabiliyor. Örneğin düğün davetiyesine bu QR kodu ekleyebiliyor ya da çocuğunun uzakta olan ve doğum gününde hediye göndermek isteyen dedesi, annesi, baba-annesi, amcası, teyzesi veya dayısı ile linki paylaşabiliyor. Gerekli tüm kontroller dijital olarak sağlanıp, 1 dakika içinde hediye gönderenin tebrik ya da temenni mesajlarını da içerecek şekilde ek katkı payı gönderilmesi sağlanıyor. Hem gönderene hem sözleşme sahibine SMS ve e-posta ile gerekli bildirimler yapılıyor. Alınan hediyeler ve ayrıntıları mobil uygulamadan da takip edilebiliyor” açıklamasında bulundu.

*Türkiye Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı*

Bilal Türkmen

**Türkiye Hayat
Emeklilik’ten
Öncü Bir Adım:
BES Birikim
Hediyesi**

Türkiye Hayat Emeklilik BES Birikim Hediyesi

Sevdiklerinize her gün biraz daha değerlenen bir hediye vermeye ne dersiniz?

BES Birikim Hediyesi ile sevdiklerinizin BES sözleşmelerine dilediğiniz tutarda hediye gönderebilir, üstelik %30 devlet katkısı ile hediyeğinizin daha da değerlenmesini sağlayabilirsiniz.



%30
DEVLET
KATKISI



BES Birikim Hediyesi
Türkiye Hayat Emeklilik'te.

Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.



HEMEN
İNDİR

Quick Finans Danışmanlar Kurulu Çalışmalarına Başladı

2022 yılında Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu'ndan aldığı izin ile Sektöre çok hızlı bir giriş yapan Quick Finans, finans ve teknoloji dünyasının önemli ve deneyimli isimlerinden oluşan Danışmanlar Kurulu oluşturdu.

Finans Sektörü'nde Dünya'da ve Türkiye'deki makro ekonomik, finansal ve sektörel alandaki gelişmeler ile teknoloji ve dijitalleşmedeki ilerlemeleri yakından takip ederek, geliştirilecek projelere esas olacak, vizyon, fikir ve düşüncelerin Quick Finans bünyesinde hayata geçirmek amacıyla oluşturulan Quick Finans Danışmanlar Kurulu'nda; İMKB (BİST) eski Başkan Yardımcısı Abdullah Akyüz, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası eski Başkan Yardımcısı Erkan Kilimci ve Provus A.Ş. eski Genel Müdürü ve Yönetici Ortağı Tunç Daşar bulunuyor.

Konu hakkında bilgi veren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ; "Henüz faaliyetlerine yeni başlayan bir finansman şirketi olmamıza karşın, sektörün ilk kuruluş ve gelişiminde önemli görevler ifa eden lider kadrosu ve deneyimli ekip arkadaşlarımızla bir araya gelerek, yepyeni, fark ve değişim yaratacak iddialarla yola çıktık. Sektöre sunmuş olduğumuz yeni vizyon, yaratıcı ve yenilikçi ürünlerimiz ve ses getiren işbirliklerimiz, istikrarlı, güven veren finansman politikalarımız sonucu kısa bir süre içerisinde sektörde önemli bir ilgi odağı haline geldik. Bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olmamız nedeniyle "Yeni Nesil Finansman Şirketi" vizyonunda konumlanarak, finansman şirketlerince Ülkemize getirilen, yaygın satış noktalarında kredilendirme teknolojisi ve dijital işlem süreçlerindeki öncü vizyonunu bir adım daha ileri taşıdık. Bu konumlanma ve vizyonumuz, sektöre yepyeni bir iddia ile girmemizin ufuklarını açarak, "finansal bir risk alanı olan kredi ürünleri ile risklerden korunma ve

risk yönetiminde kullanılan bir finansal araç olan sigorta ürünlerinin bir arada, bütünsel ve birbirini tamamlayan yenilikçi çözümler" sunmayı hedefledik. Tüm bu iddialarımızın ilk örneği olarak da, Ülkemizde finans sektörüne ilk defa sunulan "Police Prim Kredisi" ürününü geliştirerek, Ülkemiz finans piyasalarında hedeflenen finansal çeşitliliğin artırılması ve bankacılık sistemine erişimde zorluk çeken geniş kesimler için kapsayıcı finansmanın sağlanmasında önemli katkıları olacak bir adım attık. Belirtilen adımlarımızı, tüketicilerin ve ticaretin finansmanında geniş bir alanda tüm sektörlerle hitap edecek şekilde yenilikçi kredi ürünleri ve finansal çözümlerle sürdüreceğiz. Bu kapsamda, ortaya koymuş olduğumuz hedeflerimizin tüm boyutlarında bizlere ışık tutacak vizyonları ve finans, bankacılık, teknoloji, dijitalleşme ve eğitim alanındaki deneyimleri ile hedeflerimize daha kolay ulaşmamız sağlayacak bir "Danışmanlar Kurulu" oluşturduk. Quick Finans Danışmanlar Kurulu ayrıca, finans dünyası gündeminin öne çıkardığı başlıklar konusunda etkinlik ve panellerle sektörümüze dair güncel ve önemli konularda bilgilendirme ve sohbet toplantıları düzenleyerek sektörümüze, çalışanlarımıza ve iş ortaklarımıza katkılar sağlayacağız. Önümüzdeki günlerde Danışma Kurulumuza sektörün tecrübeli ve yetkin isimlerinden yenilerini ekleyerek çalışmalarımızı genişletmeyi planlıyoruz." diye ekledi.

Quick Finans Danışmanlar Kurulu



**Abdullah
Akyüz**

Abdullah Akyüz, 2012 yılı başından beri Momentum Danışmanlık şirketinin yönetici ortağı olarak ve Washington DC merkezli Transnational Strategy Group'da Türkiye, Orta-Asya ve Kafkaslar'dan sorumlu Kıdemli Danışman olarak çalışmaktadır. Bunlara ilaveten, 2011'den beri ABD'de George Washington Üniversitesi School of Business MBA programında yarı-zamanlı ders vermektedir. 1983-90 yıllarında Sermaye Piyasası Kurulu'nda Araştırmacı, 1990-98 arasında İMKB (BİST)'de Müdür ve Başkan Yardımcısı olarak görev yapmıştır. 1999-2011 yılları arasında TÜSİAD'ın kurucu ve ilk ABD Temsilcisi olarak Washington, DC'de çalışmış, ayrıca 1995-2019 yılları arasında birçok finansal şirkette yönetim kurulu üyeliği yapmıştır. Yeni Binyıl Gazetesi'nde köşe yazarlığı yanı sıra birçok önemli gazete ve dergide ekonomi, finansal piyasalar, sermaye piyasaları, dış politika, Türk-Amerikan ilişkileri, Amerikan ekonomisi ve küresel konularda yazıları yayımlanmış, bu konularda birçok toplantı, eğitim programı ve TV programlarına katılmıştır. Yayımlanmış üç kitap ile raporu ve birçok makalesi bulunmaktadır. Galatasaray Lisesi ve Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'ni takiben University of California'dan Ekonomi dalında Yüksek Lisans derecesi almış ve Wharton School'da yöneticilik eğitimine katılmıştır.



**Tunç
Daşar**

Bankacılık dünyasına, 1996 yılında katılan Tunç Daşar, Citibank Türkiye Bireysel Bankacılık Bölümü'nde Krediler, Finansal Kontrol, Hazine Risk Yönetimi alanlarında, çeşitli görevler alarak, 2002 yılına kadar bankadaki görevini sürdürdü. 2002 yılından itibaren, Garanti Bankası Ödeme Sistemleri'nde (GÖSAS); Mali İşler, Yönetim Bilgi Sistemleri ve Risk Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulundu. 2010 yılına kadar sürdürdüğü bu görevde, aynı dönemde 2006-2010 yılları arasında, Garanti Bankası'nı temsilen Bankalararası Kart Merkezi'nde (BKM) Yönetim Kurulu Üyesi ve bir dönem de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevlerini üstlendi.

Bu dönemin ardından, Provus A.Ş.'ye Genel Müdür ve Yönetici Ortak olarak geçiş yapan Daşar, bu görevini 2015 yılı sonuna kadar sürdürdü. 2014 yılı başında, şirketin kendi alanında bir dünya devi olan Mastercard'a satışını gerçekleştiren Tunç Daşar, Hacettepe Üniversitesi, İİBF, 1992 yılı mezunudur. Evli ve 1 erkek çocuk babası olan Daşar, halihazırda çeşitli alanlarda girişimcilik- danışmanlık vb. alanlarda sektöre olan katkısını sürdürmektedir.



**Erkan
Kilimci**

Erkan Kilimci finans sektöründe 20 yılın üzerinde çalışma tecrübesine sahiptir. Bankacılık sektöründe başladığı iş hayatına, ağırlıklı olarak uluslararası sermaye piyasası şirketlerinde üst düzey yöneticilik seviyesinde devam etmiştir. 2013-2018 yılları arasında çalıştığı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nda son olarak Başkan Yardımcısı ve Para Politikası Kurulu Üyesi olarak görev aldı. 1976 doğumlu olan Erkan Kilimci, Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler bölümünden lisans, Marmara Üniversitesi'nden Finans ve Muhasebe alanında yüksek lisans derecesine sahiptir. Basılı makalelerinin yanı sıra türev ürünler hakkında bir kitabın yazarlarından biridir. Halen Özyeğin Üniversitesi Finans Mühendisliği Merkezi ve Boğaziçi Üniversitesi Uygulamalı Finans Merkezi bünyesinde portföy yönetimi ve yeni nesil finansal teknolojiler üzerine çalışmalarına devam etmektedir.

ACENTELER KONSEYİ



HDI Sigorta Acenteler Konseyi İstanbul'da Buluştu!

Son dönemde pandemi tedbirleri nedeniyle online platformda gerçekleştirilen HDI Sigorta Acenteler Konseyi, uzun bir aradan sonra Türkiye'nin dört bir yanından katılım gösteren sektörün önde gelen acenteleri ile İstanbul'da gerçekleşti.

Acentelerine özel hizmet ve ayrıcalıklarıyla sektörde fark yaratan HDI Sigorta, sıkı iletişim ve şeffaf geri bildirim kültürüne olan inancı ile iş ortaklarıyla buluşmaya hız kesmeden devam ediyor. HDI Sigorta'nın uzun yıllardır sektör içerisinde yüksek üretim ve karlılık oranları ile öne çıkan acentelerinin başarılarını kutlamak, sektör ve HDI Sigorta özelinde fikir alışverişi yapmak, iş süreçlerine yönelik ihtiyaç ve iyileştirme taleplerini direkt olarak ilgili taraftan dinleyebilmek amacıyla düzenli olarak gerçekleştirdiği Acenteler Konseyi toplantısını üç yıllık fiziki aranın ardından 32 Konsey katılımcısı ile 26 Mayıs Cuma günü, Hilton Kozyatağı Otel'de gerçekleştirildi. HDI Sigorta Üst Yönetim Ekibi ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda, 2022 yılı ve 2023 ilk çeyreği değerlendirilirken, 2023 sonu ve 2024 yılı beklenti ve öngörülleri paylaşıldı. Reasürans süreçleri, hasar operasyonları, tarife ve fiyatlandırma gibi birçok teknik konu detaylıca işlenirken katılımcı acentelerin geri bildirimleri de dinlendi. Ayrıca acente odaklı yaklaşım ve müşteri deneyim yolculuğu da toplantıda öne çıkan başlıklar oldu.

HDI Sigorta Acenteler Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Doğukan Karakaya, gerçekleştirdiği sunumda şirket bilançosu, sistemsel iyileştirmeler ve satış kampanyaları konularına detaylıca değinirken "Alınan stratejik kararlardan iş süreçlerindeki görece küçük bir geliştirmeye kadar, tüm uğraşlarımızın amacına hizmet edip etmediğini acentelerimizin perspektifinden de görebilmeye ve iş ortaklarımız ile sürdürülebilir ilişkiler kurmaya çok önem veriyoruz. Bugün burada masaya yatırılan konular, alınan notlar yeni dönem yol haritamızın da dayanakları olacaktır." açıklamalarında bulundu.

Mevcut ülke koşulları, artan riskler ve deprem sonrasında reasürans şirketlerinin azalan iştahlarına dikkat çeken HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, tüm gün süren toplantının ardından "Mevcutumuzun daha iyi bir versiyonu olmak; gelişim alanlarımızın farkına varmak ile başlar. HDI Sigorta olarak bu farkındalığımızı, yol arkadaşlarımızdan aldığımız geri bildirimler ile desteklemek ve çıktılarını etkili bir biçimde değerlendirebilmek adına Acenteler Konseyi'miz ile bir araya gelmeyi çok önemsiyoruz. Bizler zorlu zamanlara rağmen yakaladığımız büyük başarıyı sizlerin azmine ve bizlere olan güvenine borçluyuz. Ekranlara taşınan buluşmalarımıza son verebildiğimiz için de ayrıca memnunum, değerli katılımlarınız için teşekkürlerimi sunuyorum." dedi.



Trafik - Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

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



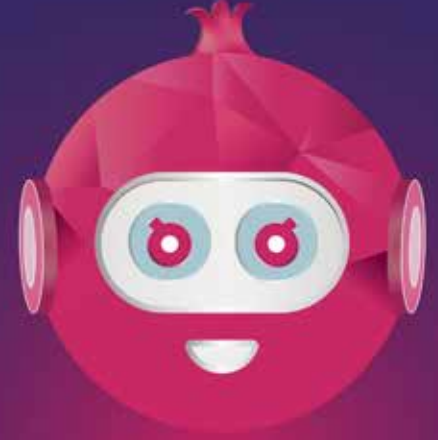
Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

FONAR

ile tanıştınız mı?

Bireysel Emeklilik fon robotumuz FONAR ile tanışmak için Bereket Mobil'i indirin, etkin fon yönetimi ile birikimlerinizi en doğru şekilde değerlendirin!



Bereket Emeklilik Yapay Zeka Teknolojisi ile Çalışan Fon Robotu FONAR'ı Tanıttı!

Bereket Emeklilik bireysel emeklilik birikimlerini kişiye en uygun fonlarda değerlendirmek ve takip etmekle görevli fon robotu FONAR 'ı katılımcıların hizmetine ücretsiz olarak sundu. Yapay zeka teknolojisi ile çalışan FONAR değişen piyasa koşullarını takip eden özel modelleme yapısıyla kişiye özel fon önerisi sunuyor. FONAR uygulamasının kişiye özel önerileri Ziraat Portföy tarafından da kontrol edilerek katılımcıların ilgisine ve onayına sunuluyor. Uygulama ile katılımcı profiline en uygun ve etkin fon dağılımı ile geleceğe yatırım yapıyor.

Katılımcıların birikimlerini kendilerine en uygun fonlarda değerlendirmeleri amacıyla geliştirdikleri hizmetle dört farklı risk grubu kategorisinde fon önerisi sunan FONAR ile uzun vadeli bir yatırım aracı olan bireysel emeklilik sistemine duyulan güveni sağlamlaştırmak ve sistemin getiri potansiyelinden tam olarak faydalanılması amaçlanmaktadır. FONAR ile Bereket Emeklilik'ten bireysel emeklilik sözleşmesi olan katılımcılar Bereket Mobil uygulaması üzerinden değişen piyasa koşulları ve yatırım tercihlerine göre en uygun fon önerilerini alarak fonlarını etkin şekilde değerlendirebilme ayrıcalığını yaşayabiliyorlar. Ayrıca FONAR, belirli periyotlarda da piyasaların nabzını tutarak anlık bildirimlerle yeni fon önerilerini dinamik bir şekilde sunmaktadır.

Katılımcıların fon dağılım değişikliği hakkının 6'dan 12 adede çıkarılması ile birlikte katılımcıların piyasa gelişmelerine paralel olarak fonlarını daha yakın takip etmelerine imkân verildiği bir ortamda çoğu zaman bu hakkın kullanılmadığı görülmektedir. Mevcut ve kritik bir ihtiyaca cevap verme vizyonundan yola çıkarak uygulamaya alınan FONAR ile kişiye özel fon önerisinden faydalanan müşterilerimizin sayısını artırmayı hedefliyoruz. Ek olarak, sunduğumuz hizmetin yeni müşteri kazanımına da yansıtacağını, henüz sisteme girmemiş kişileri hesap açmaya ve özellikle gençler arasında giderek popülerleşen bireysel emeklilik sistemi için tercihlerini şirketimizden yana kullanmaya yönelteceğini öngörüyoruz.

KASKO ARIZA TEMİNATI

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

Mekanik Garanti

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





BNP Paribas Cardif, temiz kıyılar için kolları sıvadı.

Attığı her adımda “pozitif etki”ye odaklanan BNP Paribas Cardif, 5 Haziran Dünya Çevre Günü’nde kıyı ve deniz temizliğinin önemine dikkat çekti. Geçtiğimiz günlerde, farkındalık yaratan önemli bir sosyal sorumluluk faaliyetine imza atarak, mavi denizler ve temiz kıyılar için kolları sıvayan BNP Paribas Cardif, İstanbul’un Sarıyer ilçesinde yaklaşık 3 saat boyunca kıyı temizliği etkinliği gerçekleştirdi.

DenizTemiz Derneği/TURMEPA iş birliği ile gerçekleşen kıyı temizliği etkinliğinde, gönüllü Cardif çalışanları tarafından denizden uzaklaştırılan 86 kilogram atık, ayrıştırılarak tekrar ekonomiye kazandırılmak üzere belediyeye iletili.

Değişen dünyanın sigortacısı BNP Paribas Cardif Türkiye, attığı her adımda “pozitif etki”ye odaklanıyor. 5 Haziran Dünya Çevre Günü’nde kıyı ve deniz temizliğinin önemine dikkat çeken BNP Paribas Cardif Türkiye, yaşanabilir bir dünya hedefiyle farkındalık yaratan etkinliklerini de sürdürüyor. BNP Paribas Cardif Türkiye, geçtiğimiz günlerde mavi denizler ve temiz kıyılar için kolları sıvadı. Kıyılarımızı ve denizlerimizi olumsuz etkileyen çevre kirliliğine karşı farkındalık yaratmak amacıyla harekete geçen BNP Paribas Cardif gönülleri, DenizTemiz Derneği/TURMEPA (Turkish Marine Environment Protection Association) iş birliği ile kıyı temizliği etkinliği gerçekleştirdi. 20 kişilik Cardif gönüllüsü, karasal atık kaynaklı deniz kirliliğine karşı 10 Mayıs 2023 tarihinde İstanbul’un Sarıyer ilçesinde yer alan Kısırkaya Plajı’nda bir araya geldi. Cardif gönüllüleri Kısırkaya Plajı’nda yaklaşık 3 saat süren kıyı temizliği etkinliği kapsamında toplamda 86 kilogram kağıt, plastik, metal, cam ve geri dönüştürülemeyen atığı toplayarak denizden uzaklaştırmayı başardı. Toplanan tüm atıklar ayrıştırılarak tekrar ekonomiye kazandırılmak üzere belediyeye teslim edildi.

Etkinlik kapsamında, DenizTemiz Derneği/TURMEPA tarafından interaktif bir eğitim de organize edildi. BNP Paribas Grubu’nun global olarak yürüttüğü 1 Milyon Saat Gönüllülük Programı çerçevesinde iş saatlerinde gönüllük hareketine katkı sağlayan Cardif Gönüllüleri, bir yandan kıyılarımızın temizliğine katkıda bulunurken diğer yandan da denizler ve deniz kirliliğinin doğa ve canlı yaşamına etkileri hakkında önemli bilgiler aldı.

Sosyal sorumluluk faaliyetlerinde sivil ve çevresel bileşenleri önemseyen BNP Paribas Cardif Türkiye, kurumsal sosyal sorumluluk politikasında ağırlıklı olarak “Çevre”, “Dayanışma” ve “Kültür”e odaklanıyor... Gelecekte yaşanabilir bir dünya hedefiyle pozitif etki yaratmak üzere kıyı temizleme etkinliğinde bir araya gelen BNP Paribas Cardif gönüllüleri, önümüzdeki dönemde de farklı etkinliklerle, çevre, sürdürülebilirlik ve atık yönetimi ile ilgili farkındalık yaratan çalışmalara imza atmaya hazırlanıyor.

Quick Sigorta'dan Kobilere Özel Oksijen Takviyesi

Quick Sigorta, sağlık sigortalarındaki etkinliğini artırıp çok avantajlı bir ürüne daha imza attı. KOBİ'lere özel hazırlanan Oksijen Plus, sektörün ilk ve tek hibrit grup sağlık sigortası olma özelliğini taşıyor. Oksijen Plus ile dört teminat bir arada sunulurken 35 kritik hastalık için ise anında tazminat almak mümkün hale geliyor.

TOBB ve SAİK iş birliği ile hazırlanıp KOBİ'lerin ve levhaya kayıtlı tüm acentelerin hizmetine sunulan Oksijen Plus, teminatları ve uygun fiyat avantajıyla ön plana çıkıyor. "Herkesi mutlu edecek grup sigortası" vurgusuyla piyasadaki yerini ala yeni ürün, kişi başı 369 TL'den başlayan fiyatlarla sigortalılara sunuluyor.

Geniş hastalık tanımlarıyla benzersiz bir teminat sunuyor

Benzer kritik hastalıklar ürünlerine göre Oksijen Plus'ın kapsamı 35 kritik hastalığa kadar genişletilerek, altın, gümüş ve bronz paket seçenekleriyle birlikte sunuluyor. Ayrıca yatarak tedavilerde tamamlayıcı sağlık, çocuk kanseri ve kazaya bağlı fonksiyonel bozukluk ile ferdi kaza teminatlarını da bu ürün içerisinde alabilmek mümkün. Tek poliçede 4 teminat ayrıcalığı sunan Oksijen Plus Sigortası'na, 15-65 yaş arasındaki çalışanlar dahil olabiliyor.

Levhaya kayıtlı tüm acenteler satın alabiliyor

15-65 yaş arası tüm çalışanları kapsayan Oksijen Plus için KOBİ'ler ve acenteler quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortasi ve ozelsigortalar.com/quick-sigorta adreslerini ziyaret ederek anında grup sağlık sigortası satın alabiliyor.

Üstelik Quick Sigorta acentesi olmayan acenteler de Oksijen Plus Sigortasını satın alabiliyor. ozelsigortalar.com/quick-sigorta üzerinden satış talebinde bulunan levhaya kayıtlı tüm acenteler eğer Quick acentesi değilse acentelik talebinde bulunabiliyor ve hızlı acentelik başvuru sürecinin hemen ardından ürünü satma yetkisine sahip olabiliyor.

Sigorta sektörünün ilk ve tek hibrit grup sağlık sigortası

Quick Sigorta'nın sağlık sigortalarında da ilklere imza attığının altını çizen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Hem KOBİ ve acenteler hem de çalışanlar açısından 'kazan kazan' bir tablo yaratan Oksijen Plus'ı, en ideal grup sağlık sigortası paketi olarak görüyoruz. Üstelik sadece Quick Sigorta acentelerini değil levhaya kayıtlı tüm acentelerin yararlanabileceği bu ürün, hem cinslerinden farklı olma özelliği de taşıyor. Hem Tamamlayıcı Sağlık hem anında tazminat hakkı ile Kritik Hastalıklar teminatlarını içeren Oksijen Plus ek olarak Ferdi Kaza ile Çocuk Kanser ve Kazaya Bağlı Fonksiyonel Bozukluk teminatlarını da içerisinde bulunduruyor. Bilindiği üzere Quick Sigorta yeni ürün geliştirmelerinde ihtiyacı doğru tespit etmeye odaklanıyor. Sektörün ilk ve tek hibrit grup sağlık sigortası olan Oksijen Plus da bu söylemimizin en güzel örneği." dedi.

Teminat kapsamına giren 35 kritik hastalık

Ürün kapsamına alınan kritik hastalıklar ise şöyle: Kalp / kardiyak 7 hastalık ((aort greft cerrahisi(hastalık veya travmatik yaralanma için), koroner arter bypass cerrahisi, kalp krizi, kalp yetmezliği, kalp kapakçığı değişimi veya onarımı, açık kalp ameliyatı, inme)), Kanserler-2 hastalık, (aplastik anemi - kalıcı kemik iliği yetmezliği) ile, Nörolojik hastalıklar / Sinir sistemi hastalıkları - 11 hastalık, (alzheimer hastalığı veya demans, bakteriyel menenjit, iyi huylu beyin tümörü, kronik organik beyin hastalığı, koma, creutzfeldt-jakob hastalığı, ansefalit, motor nöron hastalığı, multiplskleroz, parkinson hastalığı, progresif supranükleer palsi), Otoimmün hastalıkları /Enfeksiyöz hastalıklar - 2 hastalık, (belirli bir ülkede yakalanılan HIV enfeksiyonu (kan nakli, fiziksel saldırı, ilgili meslekte çalışma yoluyla), sistemik lupus eritematozus), Organlar / Vücut ile ilgili diğer ciddi durumlar - 5 hastalık, (böbrek yetmezliği, karaciğer yetmezliği, majör organ nakli, solunum yetmezliği, ciddi zihinsel hastalık), Travma - 8 hastalık (körlük, sağırılık, Adl'ye bağlı tpd, Uzun kaybı eller veya ayaklar, konuşma kaybı, uzuvların felci, üçüncü derece yanıklar ve travmatik kafa yaralanması.)

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

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

Hesaplı, daha hesaplı ve çok daha hesaplı!



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



*Mehmet
Tuğtan*

Anadolu Sigorta Genel Müdürü



Anadolu Sigorta 2022 Entegre Sürdürülebilirlik Raporunu Yayımladı

Anadolu Sigorta, ekonomik, çevresel ve sosyal katma değer yaratma vizyonu, projelerini ve hedeflerini paylaştığı 2022 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı. Şirketin, sorumlu sigortacılık anlayışıyla, risk yöneticisi, risk taşıyıcısı ve yatırımcısı olarak faaliyetlerinin ortaya koyulduğu rapor, gelecek dönemin de stratejik alanlarından biri olan iklim eylem planının detaylarını içeriyor.

Sürdürülebilir kalkınmaya katma değer yaratma bakış açısıyla faaliyetlerini sürdüren Anadolu Sigorta, Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nun ikincisini yayımladı. Sürdürülebilirliği, büyüme ve inovasyon için bir fırsat olarak görerek, şirket politikasının ve kurum kültürünün odağına alan Anadolu Sigorta, bu bakış açısını ürün geliştirmeden satın almaya, sosyal sorumluluk projelerinden insan kaynakları uygulamalarına kadar uzanan tüm faaliyetlerine entegre ediyor.

Sürdürülebilirlik çalışmalarını 2019 yılından bu yana raporlayan Anadolu Sigorta, ilk Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nu geçtiğimiz yıl yayımladı. Şirket, bu yıl yayımladığı '2022 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu' ile de uluslararası standartlara ve çerçevelere uyumlu bir şekilde yıllık performansını kamuya açıkladı.

Türkiye'nin en köklü şirketlerinden biri olarak, tüm paydaşları için uzun vadeli değer yaratmanın kurumsal DNA'larında yer aldığını söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, "Sigorta sektöründe faaliyet gösteren bir şirket olarak finansal risklerin ötesinde, çok değişkenli bir risk matrisi ile çalışıyoruz. Bu kapsamda, sürdürülebilirlik risklerinin yönetilmesi şirketimiz için büyük önem arz ediyor. Sürdürülebilirliği, büyüme ve inovasyon için bir fırsat olarak görüyoruz. Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne ulaşmak için ulusal ve uluslararası paydaşlar ile iş birliğini önemsiyoruz. UN Global Compact ve Kadının Güçlenmesi Prensipleri gibi küresel inisiyatiflerin katılımcısıyız" dedi.

"Yenilenebilir enerji yatırımlarına yönelik yenilikçi hizmetlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz"

Tüm dünyada sürdürülebilirlik gündeminin ilk sırasında iklim değişikliği ile mücadelenin yer aldığına işaret eden Tuğtan, Anadolu Sigorta'nın da iklim riskleri ile iklim değişikliğinin, operasyonlarına ve portföyüne etkilerini analiz ettiğini belirtti. Tuğtan şöyle devam etti: "İklim eylemi stratejimizi üç eksene odakladık: Operasyonlarımızdan doğan çevresel etkileri en aza indiriyor, böylelikle müşterilerimizin iklim riski yönetim süreçlerine destek oluyoruz. Bunların yanında yatırımlarımızla yeşil dönüşümü de destekliyoruz. 2022'de operasyonlarımızda yürüttüğümüz çeşitli verimlilik çalışmaları sonucu 695 GJ enerji tasarrufu sağladık. 2018 yılına kıyasla kişi başına su tüketimimizi yüzde 72, kâğıt tüketimimizi ise yüzde 83 oranında düşürdük. Yenilenebilir enerji yatırımlarının aranan sigorta çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. 2022 yılında rüzgâr enerjisi alanında 1.103 MW, güneş enerjisi alanında ise 1.014 MW kurulu güce teminat verdik. Bu teminatlarla sektör payımız 2022 yılında rüzgâr enerjisi alanında yüzde 10, güneş enerjisi alanında ise yüzde 11 olarak gerçekleşti. Ülkemiz için büyük bir fırsat alanı olarak gördüğümüz yenilenebilir enerji yatırımlarına yönelik yenilikçi hizmetlerimizle, gelecek dönemlerde de bu alandaki varlığımızı artırmayı hedefliyoruz. Fon yönetimi ve yatırım faaliyetlerimizin çevresel, sosyal ve iş etiği etkilerini Sorumlu Yatırım Politikası aracılığıyla yönetiyoruz. 2022 yılı itibarıyla yatırım portföyümüzde 870 milyon TL değerinde sürdürülebilirlik kriterlerine uyum sağlayan Euro Bond bulunuyor."

"Dijitalleşmeyi geleceğe taşıyoruz"

Sigortacılık sektörünün, dijitalleşmeye en hızlı adapte olan sektörlerin arasında yer aldığına değinen Tuğtan, Anadolu Sigorta'nın gelişen teknolojiler ile birlikte hem ürün ve hizmetlerde hem de iş süreçlerinde dijitalleşmeyi çok önemseyişinin altını çizdi. Şirketin potansiyel ve mevcut sigortalılara hitap eden web sitesi ve mobil uygulamalar gibi farklı kanallar ile dijital sigortacılık yelpazesini geliştirdiğini söyleyen Tuğtan, "Yapay zekâ ve ileri analitik veri modelleri konusunda önemli yatırımlar yapıyoruz. AS'lı adını verdiğimiz yapay zekâ platformu ile görselden hasar tespiti gibi farklı hizmetleri sunabiliyor, birçok iş sürecini tek başına yapabilir hale gelen robotik süreç

otomasyonumuz ile çalışanlarımızın iş yükünü hafifletiyoruz. 360 derece iletişim yaklaşımımız ile sigortalılarımızın, mobil uygulama, web sitesi ve WhatsApp hattı da dâhil pek çok farklı platformdan şirketimize kolaylıkla ulaşabildiği ve geri bildirimlerini anlık olarak verebildiği bir kullanıcı deneyimi sunuyoruz. Dijitalleşme alanında yaptığımız kapsamlı çalışmalara önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz. Yenilikçi çalışmalara imza atarken, başarılarımızı ödülllerle tescillemekten ve yatırımlarımızın ulusal ve uluslararası arenada karşılık bulduğunu görmekten büyük bir gurur ve mutluluk duyuyoruz" dedi.

Anadolu Sigorta geleceğin işyerini tasarlıyor

Değişimlere hızlı adapte olabilmenin en önemli yetenek haline geldiğini belirten Tuğtan, çalışma hayatının bu hızlı dönüşüme ayak uydurması ve inovasyon kapasitesinin artması için başlattıkları HARMONİ isimli Çevik Dönüşüm yolculuğunu anlattı: "Çevik çalışma modelinde amacımız, var olan kurumsal değerlerimizi ve bilgi birikimimizi koruyarak sürekli geliştirmek ve birlikte öğrenmek. Bu yolculukta, farklı iş birimlerinden çalışanlarımızın oluşturduğu çevik takımlar, aynı takım hedefleri doğrultusunda çalışıyor. Hiyerarşiden uzak, herkesin takım içinde eşit olduğu bir yapıda geleneksel düşünce kalıplarından uzaklaşarak, daha cesurca ve deneyerek yeni fikirler üretilebiliyor. Çevik dönüşüm ile hedefimiz, kendi kendini yöneten ve hızlı hareket edebilen takımlar ile müşterilerimizin ihtiyaçlarına hızlı ve yenilikçi çözümler sunmak."

Anadolu Sigorta'nın sektörde en fazla kadın istihdamı da sağlayan şirketlerden biri olduğunu söyleyen Tuğtan şu bilgileri verdi: "Cinsiyet eşitliğini önemsiyor, bu konuda öğrenmeye ve yenilikçi uygulamalar geliştirmeye devam ediyoruz. Kadınların iş hayatında potansiyellerini gerçekleştirebilmeleri için çok sayıda proje hayata geçirdik. 'Mutlu Anne Mentorlüğü' ile doğum izninden dönen çalışanlarımıza sunduğumuz destek programı bunlardan biri. Bunun yanında çalışma hayatında farkında olmadan kullanılan cinsiyetçi ifadeleri tüm ofis programlarında otomatik olarak değiştiren bir düzelti uygulamasını hayata geçirdik. Pazarlama ve reklam faaliyetlerimizde de toplumsal cinsiyet rollerinden arındırılmış bir iletişim yürütmeye özen gösteriyoruz."

Anadolu Sigorta 2022 Yılı Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'na QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



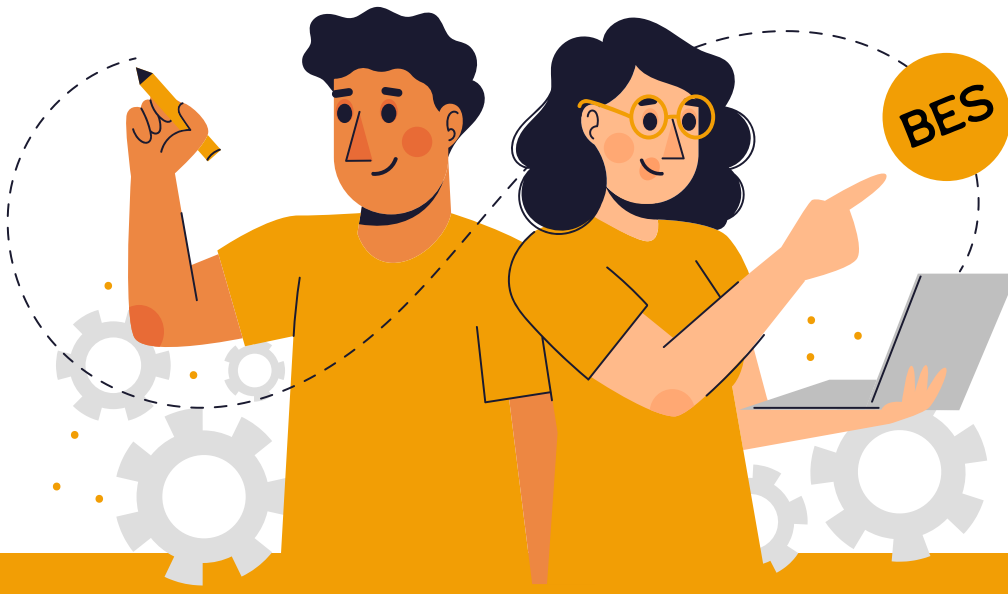


Seyahat Sağlık Sigortamız ile

Tatiliniz Güvende

Doğa
sigorta

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



Özel Emeklilik Sektöründen Anlamlı Büyüme

Özel emeklilik sektörü, ekonomik dalgalanmalara karşın 2023 yılının ilk 5 aylık sürecinde büyümesini sürdürdü. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Mayıs tarihli verilerine göre, BES ve OKS toplamında katılımcı sayısı 14,9 milyonu aşarken, toplam fon büyüklüğü ise 474,6 milyar TL seviyesine ulaştı. Sektör, yakın zaman önce hayata geçen yeni düzenleme planları sayesinde ilerleyen dönemlerde büyümesini katlayarak artırmayı hedefliyor.

Dövizde artış, enflasyon ve ekonomik daralma süreci sektörde etkisini sürdürmeye devam ediyor. Kur dalgalanmaları ve fiyat istikrarsızlıkları gibi olumsuzluklar, sektörü büyük oranda etkilerken buna karşın BES üzerinde yapılan yeni düzenlemeler ve özellikle 18 yaş altının sisteme önemli ilgisi, olumsuzluklara karşı bir tampon oluşturarak sistemi büyütme devam etti. 2022 yılı ilk çeyreği sonrası Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Sistemindeki toplam fon tutarı 274,3 milyar TL'yi aşmıştı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Mayıs 2023 tarihli verilerine göre toplam fon büyüklüğü ise 474,6 milyar TL seviyesine ulaştı. Bu rakamlara bakıldığında Bireysel Emeklilik Sistemi, önemli bir büyüme sağlamış olarak karşımıza çıkıyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi, katılımcı sayısı bazında da büyümesini sürdürdü. 25 Mayıs 2022 itibarıyla 7 milyon 666 bin 684 olan BES katılımcı sayısı, 31 Mayıs 2023 itibarıyla 8 milyon 143 bin 577 oldu.

2022 ilk yarısında 6 milyon 294 bin 914 olarak görülen OKS katılımcı sayısı ise, 31 Mayıs 2023 itibarıyla 6 milyon 817 bin 155 olarak karşımıza çıktı.

Önümüzdeki dönemde büyümenin artması hedefleniyor

Yakın zaman önce açıklanan ve sektörde heyecanla karşılanan birtakım düzenlemeler olmuştu. Bu düzenlemeler arasında 18 yaş altı kesimin BES'e katılımının önünün açılması sektöre en büyük hareketi geçirdi. Ayrıca BES katılımcısına nakit çözümü, kredi çekiminde kolaylık, devlet katkısında yüzde artışı gibi konular da BES'e olan güveni katladı.

18 yaş altı BES'e ilgi büyüyor

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 18 yaş altı katılımcı verileri incelendiğinde, 21 Nisan 2023 tarihli istatistiklere göre, 1 yaş altı katılımcı sayısı 56 bin 918, 1 yaş katılımcı sayısı 48 bin 305, 2 yaş katılımcı sayısı 47 bin 328, 3 yaş katılımcı sayısı 47 bin 527, 4 yaş katılımcı sayısı 47 bin 224 ve 5 yaş katılımcı sayısı ise 46 bin 378 olarak görülüyor. 18 yaş altı katılımcılarda yaş ilerledikçe katılımcı sayısının düştüğü görülürken, toplam 18 yaş altı katılımcı sayısı 706 bin 626 olarak ortaya çıkıyor. Toplam katılımcı sayısının son 1 yılda 2 katına çıkmış olması dikkat çekiyor.

EKO LIFE

Kuzey yarımkürede orman yangınları mevsimi hızlı başladı Kanada'da 413 noktada orman yangını!

Kanada'da Mayıs ayında başlayan ve 413 noktada devam eden orman yangınları ülkenin güneydoğusunda hayatı tehdit ediyor. Yangınlar nedeniyle 26 binden fazla insan güvenli bölgelere tahliye edilirken yangın dumanları ABD'nin kuzeydoğu eyaletlerini de etkiliyor.

Kuzey yarımkürede havaların ısınmasıyla başlayan orman yangınları Kanada'da geniş bir alanı etkiliyor. Ülkede 413 noktada devam eden orman yangınları nedeniyle 26 binden fazla insan güvenli bölgelere tahliye edildi. Durumun, ülkede şimdiye kadarki en kötü yangın sezonu olduğu değerlendiriliyor.

Uzmanlara göre yangınların sıklığında, bahar aylarının normalden daha sıcak ve kurak geçmesi rol oynadı. Bu koşulların, yaz aylarında da sürmesi bekleniyor.

Kanada'daki yangınlarda şimdiye kadar 3,8 milyon hektar alanın yandığı hesaplanıyor. Yılın bu döneminin ortalamasına göre, bu alan 12 kat daha fazla. Uzmanlar, iklim değişikliğinin olağanüstü hava koşullarına ve orman yangınlarını sıklaştırdığı görüşünde.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan Kanada Çevre ve İklim Değişikliği Bakanı Steven Guilbeault, "Kayıtlardaki en kötü orman yangın mevsimlerinden birini yaşıyoruz ve uzun bir yaza hazırlanmalıyız. Kanada Hükümeti, Quebec'ten gelen yardım talebine hala karşılık veriyor.

Hükümet eyaletteki orman yangınına müdahaleyi desteklemek için Kanada Silahlı Kuvvetlerini, itfaiye kaynaklarını ve yardımı derhal seferber etmeye başlayacak. İklim değişikliği nedeniyle artan yangın tehdidi, hükümetimizin her düzeyde hükümet ve yerli gruplarla sağlam bir Ulusal Uyum Stratejisi geliştirmesinin birçok nedeninden biridir" dedi.

New York dumana boğuldu

ABD'nin kuzey doğu eyaletleri de Kanada'da günlerdir devam eden orman yangınlarından oluşan dumanların etkisi altında kaldı. New York şehri ve civarında hava kalitesi seviyesi turuncu renkten kırmızı renge çıkarılırken koronavirüsün sona ermesiyle veda edilen maske yeniden kullanılmaya başlandı. ABD'nin 5 eyaletinde de sıcak, kuru ve istikrarsız hava koşulları nedeniyle orman yangınlarına karşı kırmızı alarm uyarısı yapıldı. Kanada'dan yayılan dumanlar, ABD'nin birçok eyaletinde hava kalitesindeki düşüş nedeniyle kırmızı alarm neden oldu. New Yorkta hava kalitesi aniden düşerken şehir birkaç saat içerisinde koyu turuncu bir bulutun içerisine gömüldü.

New York'u etkisi altına alan dumanın yoğunlukla, 150 yangının devam ettiği Kanada'nın Quebec eyaletinden geldiği belirtildi. Yangınlar nedeniyle Quebec'te 15 bin kişi tahliye edildi.

Kentteki hayvanat bahçelerinde tutulan hayvanlar da iç mekanlara taşınırken okullarda dış mekan etkinlikleri iptal edildi.



TURKP&I

*Türk P&I Sigorta
Kurucu Genel Müdürü*

*Ufuk
Tekere*

Türk P&I Sigorta Kurucu Genel Müdürü, Ufuk Teker Sigorta Life Sohbetleri'nin Konuğu Oldu



Ufuk Bey biraz kendinizden bahseder misiniz?

Ben, Ufuk Teker. Türk P&I'nın Kurucu Genel Müdürüyüm. 2014 yılında Türk P&I Sigortayı kurduk. Öncesinde hep deniz sigortacılığı ile ilgilendim. Kökenimde denizci aslında. 1992 yılında İTÜ Denizcilik Fakültesi, Güverte bölümünden mezunum. Uzak doğu kaptanıyım aslen. Sigortacılık hayatıma da 1997 yılında ilk girişimi yaptım. O zamanki ismi Oyak Sigortayla başladım. O gün bugündür deniz sigortacılığı ile ilgileniyorum, bir dönem sigorta brokerliği de yaptım. 10-11 yıl kadar. Sonrasında tekrar sigorta şirketi yöneticisi olarak sektöre geri döndüm.

Türk P&I'm kuruluş hikayesinden bahseder misiniz?

Tabii ki. Türk P&I Sigorta aslında stratejik bir şirket. Stratejik hedefleri de olan bir sigorta şirketi. Dünyada deniz ticareti çok önemlidir. Dünya ticaretinin %90'ı deniz üzerinden taşımacılığı yapıyor. O yüzden deniz ticareti, dünya ticareti için çok büyük bir anlam ifade etmektedir. Bu maksatla döneminin ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım Bey'in vizyonu ile Türk P&I Sigortanın kurulmasına karar verildi. O dönem henüz birleşmemiş olan, Türkiye Sigorta çatısı altında birleşmemiş olan Güneş Sigorta, Halk Sigorta ve Ziraat Sigorta ortaklığı ve üç tane de Türk P&I temsilcisi olan üç şirketinde ortaklığıyla bilgi ve sermaye kamu ve özel sektör girişimi bir araya geldi ve Türk P&I Sigorta kuruldu.

Su araçları sigortacılığında ilk ve tek şirket olarak faaliyet gösteriyorsunuz. Bu işe nasıl karar verdiniz ve bu süreçte karşılaştığınız en büyük zorluk ne oldu?

Aslında dünyada çok fazla bu tarz şirkette yok İsmail bey. Türkiye burada çok büyük bir inisiyatif aldı, bölgesel bir inisiyatif aldı. Dünyanın bu tarafında yani Doğu Akdenizde P&I Sigortacılığı yapan herhangi bir sigorta şirketi bulunmuyor. Genellikle Batı Avrupa'da özellikle İngiltere merkezli kurulan şirketler 100-150 yıllık geçmişi olan şirketler bulunmakta ve bir kısmında İskandinav'da kurulu olan şirketler var. Şirketlerin genellikle isimleri, ünvanları ülkenin ismi ile anılıyor. Japonya'da bulunan Japan P&I, Amerikada bulunan The American Club, İngiltere'dekiler Northford Egland, UK Club ve West of Egland gibi ülke isimlerini hep alıyorlar. Türkiye'de de böyle bir organizasyon yapılması, böyle bir şirket kurulmasına karar verildikten sonra Türk P&I ismiyle o zaman meclisten çıkan bir kararla Türk ismi Türk P&I sigortaya verildi ve Türk P&I sigorta faaliyete geçti.

Yaşamış olduğumuz Kahramanmaraş depremi felaketi ve Şanlıurfa'daki sel felaketinden sonra Türk P&I olarak bölgedeki ihtiyaçları karşılamak adına nasıl bir aksiyon planı gerçekleştirdiniz?

Aslında çok çok teşekkür ederim bu soru için. Çünkü burada biraz da eleştirel yaklaşmak istiyorum. Türkiye denizcileşmemiş bir ülkedir henüz denizcileşmemiş bir ülkedir. STK'larda aldığımız görevlerle ve toplumun denizcileşmesiyle ilgili aldığımız görevlerle Türkiye'nin denizcileşmesini sağlamaya çalışıyoruz. Deprem akşamını hatırlarsanız ilk önce karayolu herkes arabasının kontağını çevirdi, yolların bloke olduğunu gördü, ilerleyemedi. Hava yoluna, uçaklara koşuldu, denendi. Pistlerin hasar gördüğü tespit edildi, ilerlenemedi. Sonrasında tren yolu, demiryolu denendi. Rayların tahrip olduğu, zarar gördüğü tespit edildi, ilerlenemedi. Fakat deniz yolu denenmedi. Deniz yolu çok sonradan denendi. Aslında bu gibi afet durumları için bir deniz köprüsü, denizden oluşturulabilecek bir köprü, hem lojistik anlamda, boyutlar anlamında da miktarlar anlamında da çok büyük kitlelere çok kısa sürede büyük destekler verilebilir. Şu anda baktığımız zaman bir Ro-Ro'nun içerisine, "Ro-Ro" tipi gemi yani kamyon, tekerlekli araç taşıyabilen bir gemi yüzlerce iş makinesi kamyonu bölgeye bir seferde götürebilecek kapasitesi var. Bunun yanında da yüzlerce konteyner da aynı zamanda taşıyabiliyor. 2-3 tane Cruise gemisi gitti. Arkasından başka bir otel gemi hali hazırda binlerce vatandaşımızı bir kalemde ki siz bölgeye gittiniz ben biliyorum takip ettim. Düşünün öyle bir yer ki mutfak, hijyene, tualete ihtiyacı duymuş, su ihtiyacı tamamen kendi içerisinde ve artçı depremlerden etkilenmeyecek bir yapıyı bölgeye hemen gönderebiliyorsunuz. Bu afetlerdeki deniz köprüsü konusu, buna hazırlıklı olmak, deniz hastaneleri oluşturmak bu yatırım bu ülke için çok büyük bir yatırım değil. Ülkenin altından kalkabileceği bir yatırım. Ama ilk aklımıza gelen şey burada deniz köprülerini oluşturmak gerektiğini düşünüyorum ve bu konuda da gerek STK'lar olarak gerekse şirket olarak biz gerekli çalışmaları yapıp bilinçlendirmeyi yapmaya çalışıyoruz.



TUR

ASSIST

katkılarıyla.

Police ve aktivasyon sayılarınızla ilgili afetin size bir etkisi oldu mu?

Çok fazla olmadı işin doğrusu. Aslında hiç olmadı bile diyebiliriz. Türkiye ve böyle katastroflarda Deniz katastrofları anlamında baktığımızda afetler anlamında oldukça şanslı ülkelerden bir tanesi. Pasifik ülkeleri veya Meksika körfezi çok büyük hortumlar, fırtınalar, tsunamilere uzak doğuda sıkça karşılaşılabiliyor. Fakat Türkiye'de bu gibi afetler çok sık görülüyor. Küçük bir tsunami oldu Saçık körfezinde ama ölçek olarak baktığımız zaman Pasifik'teki ve Uzak Doğudakilerle ilgisi olmayan büyüklükte, o anlamda denizlerimiz güvenli.

Su araçları sigortası almak isteyen müşterileriniz için ne tür seçenekler sunuyorsunuz? Hangi kapsamlarla teminatlar müşterilerinizin tercih edebileceği seçenekler arasında?

Deniz sigortaları çok teknik bir konu. Türkiye'de bir uzmanlık dalı bir "Know How" dediğimiz uzmanlık dalını oluşturmaya başladık. Biz deniz araçlarına hadise başında 1 milyar dolara kadar teminat sağlayabiliyoruz. Bu çok gerekli bir teminat ve bu olmazsa deniz araçları diğer ülkelerin limanlarına kabul edilmiyor. Özellikle bulunduğumuz bölgede zaman içerisinde son 15-20 yıllık süreç içerisinde türlü ambargolar da gördük İsmail Bey. Burada deniz araçları sorumluluk sigortalarının, stratejik anlamında altını çizmeye gayret edeceğim. Şu anda bulunduğumuz bölgede İran, Suriye, Libya Rusya, Belarus başta olmak üzere birçok ambargo uygulanan ülke var. Dünya çapında baktığımız zaman ambargo uygulanan ülkelerin sayısı 20 civarında. Kıyı devleti olan 145 ülkeden 20 tanesinden ambargoya tabi olduğunu söyleyebiliriz. Eğer bir ülke ambargoya tabi olursa ülkenin bayrağını taşıyan deniz filosu kendi karasularına hapsolmuş oluyor. Çünkü yeni ambargonun uygulama noktası artık sadece ambargo değil, çevresel konularda da deniz finansçıları ve deniz sigortacıları filoların hareket etmesini engelledi. Teminat sağlamayarak. Bu yüzden çok stratejik bir anlamı var. Bizde Türk Armatörlerine, Türk sahipli filolara ihtiyaçları olan tüm teminatları denizcilikle ilgili dünya standartlarında hatta çok daha iyisi olacak şekilde sağlamaya gayret ediyoruz. Vizyonumuz çok geniş bu konuda. Sadece Türk filolarını da hedeflemedik. İlk kurulduğumuz andan itibaren şu anda prim üretimimizin %65'i yabancı filolardan geliyor. İngiliz, İtalyan, Yunanlı, Mısırlı, Orta Doğulu, Gürcü, Azeri filolar bizim portföyümüz içerisinde yer alıyor. 17 ülkede 17 değişik ülkede police satıyoruz biz. O yüzden Türk P&I sadece lokal Türkiye'ye mahsus bir sigorta şirketi değil, denizciliğin global anlamda ihtiyacı olan sigortaları sağlayan bir şirket. 2023 yılında da dolar bazında, döviz bazında kıyasladığımızda %35 civarında bir prim üretimimiz artacak. Bu son 9 yıldır aslında, çok benzer bir grafiği sergiliyoruz. Kendi adımıza markamızı geliştiriyoruz onu söyleyebilirim.



Sektörümüzün yurt dışındaki markası diyebilir miyiz Türk P&I için?

Aslında çok yakın zamanda ilan etmeyi planladığımız bir yurt dışı yatırımımız da gündemde şu an. Medya duyurusu yapmama konusunda bir anlaşmamız olduğu için duyuramıyorum ama çok ses getirecek know how'ımızı transfer edeceğimiz Uluslararası bir yatırımımız da olacak. Bir ortaklığımız olacak. Bunu da kısa süre sonra umarım sizin aracılığıyla da duyururuz.

Sigorta sürecinde müşterilerinizle karşılaşacağınız sorunlar için nasıl bir destek mekanizması sunuyorsunuz?

Denizcilik tabi 7/24-365 bir meslek dalı. Gemilerde 365 gün sürekli aktiftir, hafta sonu tatili, bayram falan öyle bir şey yok tabi bizim mesleğimizde. Dolayısıyla oluşan hasarlarda, dünyada suyun olduğu her yerde hasar oluşabiliyor. Bugün Arjantin'deki Orinoco Nehrinde de olabiliyor, Gine Körfezindeki Nijerya'da da olabiliyor, Uzak Doğudaki Sri Lanka'daki Hambantota'da da Kolomba Limanı'nda da olabiliyor, Finlandiya'da Konflikt Limanı'nda da olabiliyor, her yerde olabiliyor işin özeti. Bu yüzden bizim 145 ülkede 370 tane temsilcimiz var. Bütün dünyada ki liman bölgelerinde müşterilerimize de duyurduğumuz, sigortalılarımıza duyurduğumuz, yerel temsilci adını verdiğimiz yerel temsilcilerimiz oradaki dinamiklerle, hukuk

yapısıyla, oranın kendi teknik özellikleri altında hasarlarını yönetiyorlar. Bizim için dakikalar önemlidir hasar olduğu anda, saat farkı gözetmeksizin müşterilerimize/ sigortalılarımıza servis verdiğimizizi söyleyebiliriz. En kuvvetli olduğumuz tarafta bu zaten.

Sizce diğer şirketler neden bu alana yatırım yapmıyorlar? Bir de sizin sektördeki rekabet avantajlarınız neler?

Bizim sektörde aslında rekabet avantajımız değil dezavantajımız var işin doğrusu. Biz %5 oranında Banka Sigorta Muamele Vergisine tabiyiz. Uluslararası yaptığımız işlerde bile buna tabiyiz. Halbuki rakibimiz olan yüzlerce yıl geçmişi olan yabancı sigorta şirketleri Türkiye'de de poliçe satabiliyorlar. Sigortacılık Mevzuatı buna müsaade ediyor ama herhangi bir vergiye BSMV'ye tabii olmadan bunu satabiliyorlar. Avantajımız değil de dezavantajımız var finansal anlamda. "Bizim avantajımız ne?" Avantajımız personel! Aslında ekibimiz çok kuvvetli. Şu anda Türk P&I Sigortada İngilizce, İtalyanca, Almanca, Hollandacayı kendi ana dili gibi konuşabilen bir ekibimiz var. Biz bu dillerde temas edip, pazarlık yapıp, hasar yönetip, hasar için tartışıp, hatta bundan galip çıkabileceğiniz seviyede ekibimiz kuvvetli. Teknik bilgi birikimi de çok yüksek ekibimizin. Türkiye'de Sigortacılık camiasına yeni bir ürün yeni bir perspektif kazandırdığımızı düşünüyorum burada İsmail Bey.

Yeni ürünler ve hizmetler sunmayı düşünmüyor musunuz? Yeni pazarlara açılmayı hedefliyor musunuz?

Evet, zaten yeni pazarlar dediğimiz dünya bizim sınırimız. Türkiye hudutlarını bir sınır olarak koymadık kendimize, hiçbir zaman koymamıştık. Vizyonumuz öyle. Ürünler olarak da içinden denizcilikle ilgili olan özellikle konteyner taşımacılığı ile ilgili acentelerin ihtiyacı olduğunu bildiğimiz bir "Freight Forwarders" denilen konteyner acentelerine ihtiyacı olan sorumluluk sigortasını yakın zamanda ortaya koymaya çalışacağız. Sektörün hizmetine sunacağız. Ayrıca da gemi kiracıları sorumluluk sigortası ve hukuksal koruma gibi bir takım yeni ürünlerle portföyümüzü genişleteceğiz.

Şirket kuruluşundan bu yana en büyük başarınız nedir? Bu başarı ulaşmak için neler yaptınız?

Bizim en büyük, aslında tersten gideyim. Karşımızdaki en büyük engeller nelerdi? Onu söylemeye çalışayım, P&I kulüpler diye bir organizasyon var "Uluslararası P&I Kulüpler Organizasyonu" burada 12 tane kulüpten oluşan uluslararası grup kulüpleri adında bir organizasyon var. Burası dünyadaki hâlâ geçerli olan en büyük kartellerden bir tanesi. Bu on iki tane kulüpten oluşan kartel dünya tonajını %90'nına hükmediyor. Biz Türk P&I olarak kurulduktan sonra kırılmayacak olan bu kartel yapısının içerisine girmeye çalıştık fakat karşımıza şöyle engeller çıktı İsmail Bey. Öncelikle gemilerin gittiği Liman devletlerinin

onaylarını almamız gerekiyor. Devlet onaylarından sonra, gemilerin sahip olduğu bayrak devletlerinin onaylarını almamız gerekti. Sonrasında bazı gemileri kiralayan büyük kiracı firmalar var Shell, Mobile, Exxon gibi Bunge gibi tahıl konusunda büyük gemi kiracıları var, kakaoda aynı şekilde kendisini kabul ettirmiş piyasaya hakim olan gemi kiracıları var. Bunların kabullerini alabilmemiz, demir-çelik sektöründe aynı şekilde çok büyük engeller teşkil etti bize, ama kademe kademe bunları aşıyoruz. Çok zor olan bir süreci yöneterek bunları aşıyoruz.

Sürdürülebilirlik konusuna biraz değinebilir misiniz?

Oraya gelmeden önce aslında dünyadaki deniz sigortacılarının da bir profilini çizmek istiyorum, yapmaya çalıştıkları çevre ile ilgili konuları. Dünyada üç harf birleşmiş milletlerinde gündeminde olan ESG diye bu bir tanesi "Environment" çevre , "Social" sosyal konularla ilgili, düzenlemeler ve devletle ilgili olan da "Governance". Türk P&I da bu deniz sigortacılarının açtığı yoldan gidiyor ki deniz sigortacıları şuna bakmaya başladılar artık, karbon emisyonu limitlerini aşan deniz araçlarını ve armatörlerini sigortalamamaya başladılar. Bununla ilgili bir inisiyatif grubu kuruldu Posidonia Presible diye bir inisiyatif grubu ve birçok deniz sigortacısı buna katılıyor. Biz öncelikli olarak ESG kriterlerini, Türk P&I Sigortanın içerisine adapte etmeye başladık. Burada cinsiyet ayrımcılığından, çevre ile ilgili olan kriterlere kadar her konuda tavırlarını, politikalarını buna adapte etmeye gayret ediyoruz ve bununla ilgili bir yönetici bir arkadaşımız da olacak yakın zamanda. Çevre hassasiyetimize ve sürdürülebilirliğe gelince de çevre hassasiyeti olmayan bir sürecin yönetilemeyeceğini, sürdürülebilir olmayacağı bilinci içerisindeyiz. Bununla ilgili de çok yakın zamanda geçtiğimiz yaz 2022 yazının başında yaşanan ve hepimizin suratına bir tokat gibi çarpan müsilaj olayı ortaya çıktı. Müsilajla ilgili biz bir belgesel hazırladık, hiçbir reklam amacı gütmeyen sadece bilinçlendirmeye yönelik olan "Artı 2,5" ismi olan bir belgesel. İsmi de çok anlamlı, çünkü deniz suyundaki artan ısı sebebiyle ortaya çıkan, küresel ısınmadan doğan müsilaj belası tek sebebi bu olmayan, çevremize karşı, Marmara'ya karşı hoyrat davranmamız, Marmarayı büyük bir çöplük haline getirmemiz, atık deposu haline getirmemiz sonucunda oluşan krizi altını hem bilimsel olarak hem çevreden bunların etkilenen balıkçısından Ergene köylüsüne kadar, kanser olmuş bununla savaşıyor insanlarımıza kadar, belediye başkanlarından, çevre örgütlerine kadar, aktivistlerden, genç çevreci arkadaşlarımıza kadar, herkese söz verdiğimiz bence oldukça başarılı bir belgesel oldu. Umarım hedefine ulaşır.

Su araçları sigortasının pazar büyüklüğü hakkında ne düşünüyorsunuz? Pazarın gelecekteki potansiyeli nedir?

Pazar büyüklüğü olarak su araçları sorumluluk sigortasına baktığımız zaman dünya tonajını %90'ını 12 tane P&I sigortacısı, International Group kulübü üyeleri Kartel şeklinde yönetiyorlar. Geriye kalan %10'luk kısmı da bizim gibi. Aslında 3 yıl sistemde bir kooperatif sisteminde çalışan sigorta şirketleri. Biz sabit prim esaslı, yıllık kâr amacı güden bir sigortacı gibi hareket ediyoruz. Grup kulüpleri ile aramızdaki fark gittikçe kapanmaya başladı. Bizim sağladığımız servis kalitesi ve reasürans kalitemizde grupta kulüpleri aratmayacak düzeyde. Dünya çapında bir figür verip Türkiye'nin büyüklüğünü de göstereceğim. Dünya çapında P&I sigortası prim havuzu 6 milyar dolar civarında bir büyüklükte şu anda. Türk sahipli armatörlerin sahip olduğu filoların prim hacmi ise 150 milyon dolar civarında. Dolayısıyla biz sigorta şirketini kurarken Türkiye P&I sigortanın ilk kuruluşunu yaparken kesinlikle sadece Türk armatörüne hizmet eder gibi bir hedefimiz olmadı ama kuruluş amaçlarımızdan bir tanesi tabii ki Türk armatörüne Türkiye standartlarında bir servis vermek. Öncelikli olarak primin yurt dışına kaçmasını engellemek, milli sınırlar içerisinde yabancılara giden 150 milyon dolarlık bir tutarın içeride kalmasını sağlayabilmek, devam eden dönemde pazar payımızı uluslararası perspektifi artırarak olabildiğince fazla pazardan dünya pazarından pay alabilmek için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Bunu yaparken dağıtım kanalları bizim için çok önemli. Tek tek armatörlere ulaşmak, yerine deniz sigortacılığı konusunda uzman olan Broker ve acenteleri kendimize hedef teşkil ettik. Öncelikle hızlı bir dağıtım ağı oluşturabilmek için bugün mega broker'lar dahil olmak üzere yabancılar içerisinde olan ki İtalya'da bu konuda çok büyük broker firmalar var. Onlarda dahil olmak üzere 100'ün üzerinde sırf denizcilikle uğraşan broker ve acenteye anlaşma yaptık. Dağıtım kanalı olarak onları kullanıyoruz. Bu sayede de dünyadaki hiç bir zaman ulaşamayacağımı düşünülen armatörlere şu anda biz bir love sigortacısı gibi servis sağladığımız nitelikteyiz.

Yeni teknolojiler ve Yapay Zeka'nın su araçları sigortasına bir etkisi var mı?

Olmaz olur mu! Dünya ticareti okyanuslara hakim olan ülkelerin hegemonyası altındadır. Yani bugün Amerika Birleşik Devletleri, Amerika Birleşik Devletleri ise okyanuslara olan hakimiyet sebebiyle oluşmuştur. Buradan sadece askeri anlamda hakimiyetten bahsetmiyorum. Okyanuslar üzerinden yapılan dünya ticareti mal ve hizmet hareketlerinin büyüklüklerini tespit eden ülkeler ona göre konumlanabilirler. Örnek veriyorum Güney Amerika'daki kömür havzaları uzak doğudaki Çin'de bir gemi hareketlerini ışıklandırarak yaptığınız zaman bir köprü şeklindedir. İnanılmaz derecede oradan çıkan kömür Çin'deki sanayiye besler. Veya Avustralya'dan çıkan tahıl dünyanın çeşitli bölgelerine giderek oralarındaki halkın, insanlığın beslenmesini sebep olur. Bugünlerde taht anlaşması Ukrayna gibi büyük bir tahıl merkezi olan tahıl olarak çok zengin olan bir bölgedeki tahılın savaş sebebiyle çıkması ve burada Türkiye Cumhuriyeti

olarak büyük inisiyatifler alıp bir tahıl koridoru antlaşması yapılmasına öncülük yapılmıştır ki içinde bulunduğumuz günlerde 2 aylık uzatması gene Türkiye'nin girişimleri sayesinde alındı. Deniz Ticareti çok önemlidir.

Bu değişimlere nasıl adapte oluyorsunuz?

Yazılım teknolojilerini biz çok yakından takip ediyoruz. Şirketimizin gelişimini ve elimizde bulunan datayı okuyabilmek için elimizden geldiğince IT yatırımı yapıyoruz. Kendimize özel, terzi dikişi bizim üzerimize uyuyacak şekilde bir takım IT yatırımlarımız var. Akıllı zeka programları AI, Business Intelligence programları ile şirketi anlık olarak takip ediyor, elimize gelen dataları da okuyoruz. Server programlarıyla oluşan hasarları okuyup ona göre önlemlerimizi ve teminatlarımızı şekillendiriyoruz.

Türkiye'de sigortacılık yorumlar mısınız? Sizce sigortanın gelişmesi için bu alanda neler yapılmalı? Gördüğünüz en büyük problem nedir?

Türkiye'deki sigortacılık tabii bir trafik sigortası oto sigortaları etrafında yoğunlaşmış bir sektör. Son dönemde sağlık sigortaları ve bireysel emeklilik sigortalarıyla da önemli bir gelişim kaydediyor. Sektör olarak yabancı yatırımcı ağırlıklı bir sektör olduğunu söyleyebiliriz. Böyle olması gelişim içinde dünyadaki değişik ürünlerin Türkiye'ye adapte edilmesi anlamında da önem teşkil ettiğini düşünüyorum. Türkiye'de farkında olmadığımız altyapı sistemleriyle deprem sigortaları afet sigortaları olarak geliyor. Şu anda Türk Re'ninde yardımlarıyla. Bunun üzerine kuvvetli bir Reasürans yatırımları gelirse sigortacılığın yanında reasürör yatırımları da olursa Türk sigortacılığı hance büyük aşama katedecektir.



Ufuk Teker ile Kısa Kısa...

Sizi koyu bir Beşiktaş taraftarı olarak biliyoruz. Beşiktaş öyküsü nereden geliyor? Babadan-oğula geçen bir şey mi? Semtten başlayan bir hikaye mi? Nasıl tanıştınız Beşiktaşla? Unutulmaz bir maç anınız ve sizin için unutulmaz şampiyonluk hangisi?

Beşiktaş babadan oğula geçer zaten. Benim de öyle oldu. Rahmetli babamdan bana miras kalan bir şey. Fakat tabii babam çok statsan değildi. Ben stadyuma 10'lu yaşlarımdan itibaren gidip gelmeye başladım. Gordon Milne zamanlarında eski İnönü stadında defalarca maç seyredebilmiş kişilerdenim. Denizcilik tarafına baktığımızda da Deniz Kartalları, Denizci Beşiktaşlılar dernekleşmiş hatta bu konuda organize olmuştu ve hep yönetimlerde bir denizci mutlaka bulunur. Divan kurulunda mutlaka denizci Beşiktaşlılar vardır. Destekçileri hep denizcidir. Beşiktaşlılarda denizci olur yani sıkça ararsanız Rahmi bey Rahmi Koç'ta başta olmak üzere denizci Beşiktaşlımız çoktur. Tribünde de denizci Beşiktaşlılar grubumuz hatta koltuklarımız, yıllık kombinelerimiz, bir araya geldiğimiz bir yerde hala bulunuyor.

Her maça gidiyor musunuz?

Her maça gidemiyorum, maalesef zaman. Çünkü Beşiktaş maçına gitmek öyle gidip 90 dakikalık maç, 15 dakika devre arası sınırlaması yok. Beşiktaş biliyorsunuz önce çarşıya gidilir yemek yenilir, öğlenden gidilir gece maçına, gece yarısı bir şekilde eve dönersek ne ala.

Unutulmaz bir anınız var mı?

Olmaz olur mu Liverpool maçı kim unutabilir ki! İstanbul'daki Liverpool maçı tabii öbür taraftaki unutulamazdı ama o negatif bir unutulmazdı. Buradaki maç benim için unutulmaz bir maçı.

Çocuğunuz var mı? Onlar hangi takımlı?

Bir kızım var. Fenerbahçeli. Eşim Fenerbahçeli çünkü.

Derbi maçlarında evde sorun oluyor mu?

Yok çok gerilim yaşamıyoruz.

Kitap okuyor musunuz? En son okuduğunuz kitap nedir?

En son okuduğum kitap Orhan Pamuk'un bir kitabını okudum.

Film seyretmeye fırsatınız oluyor mu? Ne tür filmler seyrederesunuz?

Aslında buna bir denizci olarak, denizci hemde STK'cı olarak Deniz STK'larında da görev alıyorum çünkü. Deniz STK'cısı olarak Türkiye'de denizcilikle ilgili yayımların az olmasının yanında sanat ve filmlerde de oldukça fakiriz. Bu konuda da bir bilinçlendirme yapılması ile ilgili elimizden gelen bütün gayreti gösteriyoruz.

Ne tür filmler seyrederesunuz?

Ben daha çok aksiyon filmlerini tercih ediyorum.

Sinema-Salon mu? Erde Dijital mecralardaki dişi ve filmler mi?

Salon tabii. Bizim çocukluğumuzdan itibaren sinemaya gitmek bizim için çok büyük bir şeydi yani bir sosyalleşme mecrasıydı. Fakat gelişen teknoloji ve teknolojiye ulaşma bu filmleri ulaşma evlerde kendi sinemalarımız veya ses sistemleri ile desteklenmiş olan ekranlar büyüdükçe görüntü kalitesi arttıkça evdeki o konfor alanından çıkmamayı tercih ediyor insanlar. O gruba kendimi de yazabilirim aslında ama bir sinemaya gitmek gene benim için bir aktivite hoşuma giden bir şey yani.

Çay insanı mı? Kahve insanı mı?

Çay.

İlginç bir hobiniz var mı?

Yelken. Tabii bir denizci olarak ben yelkeni çok seviyorum. İlkel bir deniz aracı olmasına rağmen ulaşım anlamında bir deniz aracını rüzgar kuvveti ile bir yerden bir yere götürebiliyor olmanın o bilgi birikimi. Bunu yaparken uluslararası kurallar, denizcilik kuralları, güvenlik kuralları bunların hepsini rüzgar dinamikleri, fizik işin içine giriyor, akıntılar, meteoroloji bunların hepsini bir arada düşünüp bütün ihtimalleri hesaplayıp bilginizle birleştirerek tekneyi bir yerden bir yere götürüyorsunuz. Çok keyifli bir şey bir spor ama çok yani sadece zengin sporu olarak algılanmamasında özellikle söylemem lazım. Birçok yelken kulüpleri öğrencilere genç arkadaşlarımızı denizle buluşturmak için imkanlarını zorluyorlar. Küçükten başlayarak yani eğitimleri çocuklarımıza mutlaka verilmeli. Sırtımızı denize değil yüzümüzü denize dönmemiz lazım.



TUR | ASSIST katkılarıyla.

Röportajın
tamamı için
QR kodu okutun.



HDI Sigorta'nın İkinci Nesil Acenteleri, Hadi Genç'te Buluştu!

HDI Sigorta'nın ikinci nesil acentelerinin gelişimine destek olmak ve geleceğe birlikte yön vermek amacıyla 2021 yılında temellerini attığı Hadi Genç Projesi'nin yeni dönem üyeleri, vizyon toplantısı için bir araya geldi.

Türkiye'nin dört bir yanındaki acentelerinin ikinci nesil temsilcilerini tek bir çatı altında toplayarak başta HDI Sigorta olmak üzere sigorta sektörünü yakından tanımaları, kurum aidiyetleri ve iş süreçlerine olan hakimiyetlerini artırmayı, sektörün dinamiklerine uygun yeni çalışmalar için ilham vermeyi ve bu kapsamdaki projelerin birlikte hayata geçirilmesi hedefiyle yola çıkan HDI Sigorta, önceki dönemden aldığı geri bildirimler ile yenilenen ve geliştirilen Hadi Genç Projesini ve yol haritasını, 34 Hadi Genç acentesi ile buluşturdu.

Acenteler Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Doğan Karakaya'nın mentörlüğünde geliştirilen projenin, lansman organizasyonu ise 25 Mayıs Perşembe günü, Türkiye'nin her bölgesinden gelen 34 katılımcı genç acentesi, HDI Sigorta Hadi Genç Proje Grubu ve Üst Yönetim Ekibinden isimlerin katılımı ile Hilton Kozyatağı Otel'inde gerçekleşti.

Değişim ve gelişimin gençlerle birlikte geleceğine olan inancını vurgulayan Sn. Doğan Karakaya, projenin yol haritasına ilişkin yaptığı sunumun ardından, "Gençler ile bir arada yeni nesil sigortacılık kapsamında projeler yapma fikri ve gelişimlerine destek olma düşüncesi ile çıktığımız bu yolda, hem acentelerimize katacağımız hem de onlardan öğreneceğimiz çok şey olduğuna inanıyorum. Heyecanla beklediğimiz bu başlangıç buluşmasına katılım gösteren tüm genç acentelerimize teşekkür ediyorum. Uzun ve keyifli bir yolumuz var." dedi.

Yeni Nesil Sigortacılar
"Hadi Genç" Programında
Buluştu

HDI
SIGORTA



Hadi Genç Üyeleri ile sektöre ve kariyer yolculuğuna ilişkin tecrübelerini paylaşan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu "Sektörün geleceğine yön vermek niyetiyle çıktığımız bu yolda, istek ve heyecanınız beni çok mutlu etti. Geleceğimiz sizlersiniz... Bu projeyi anlamlı kılan da sizlerin gelişimini desteklemeyi ana merkeze koyuyor olması. Bizler gençleri dinleyeceğiz, gençler bizi... Ve sektörümüzü birlikte geliştireceğiz." ifadelerinde bulundu.

Hadi Genç'in on ay sürecek yeni dönem programında, Tem Danışmanlık iş birliğiyle katılımcı acentelerin bilgi birikimini zenginleştiren ve onları geleceği hazırlayan kapsamlı sigortacılık eğitimlerinin beraberinde kişisel gelişimlerine yönelik birçok içerik de yer alıyor. Bitirme projesinin ardından Mart 2024 itibarıyla tamamlanması planlanan dönemde, derece alan proje gruplarının Talanx Grubunun merkezi Hannover / Almanya'da misafir edileceği müjdesi de verildi.

HDI Sigorta Hakkında

Alman sigorta devi HDI International AG ailesine dahil olan HDI Sigorta AŞ, yüzlerce acentesiyle Türkiye'nin her noktasında hizmet sunmaktadır. Grubun merkezi Almanya'nın Hannover kentinde bulunmaktadır. İçinde birçok markayı barındırmakta olan HDI, dünya üzerinde yaklaşık 150 ülkede faaliyet göstermektedir. Şirket HDI International AG'ye bağlı olmak üzere "HDI Sigorta" adıyla 2006 yılında Türkiye'de hizmet vermeye başlamıştır. HDI Sigorta 2023 yılı itibarıyla 3.500'ü aşkın acentesi ile Türkiye genelinde faaliyet göstermektedir.

RAY Akıllı KOBİ'den

hazır güvence paketleri,
jet teklif!

KOBİ'lere özel akıllı çözümler:

- ✓ Faaliyet koluna özel teminatlar
- ✓ Değiştirilebilir teminat limitleri
- ✓ Bütçe dostu 3 farklı paket seçeneği

Jet Kasa

**Mini
Paket**

**Standart
Paket**

**Geniş
Paket**

#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

*Garanti BBVA**Emeklilik Genel Müdürü***Burak Ali
Göçer**

Garanti BBVA Emeklilik Finansal Danışmanlık ile Müşterilerine Yol Gösteriyor!

Garanti BBVA Emeklilik, tecrübeli ve uzman kadrosu ile BES müşterilerine Finansal Danışmanlık hizmeti sunuyor. Finansal Danışmanlar, BES'teki birikimlerinin yönetimi konusunda müşterinin ihtiyacına uygun çözümler geliştirirken kişiye özel yatırım danışmanlığı hizmeti veriyor. Ayrıca özel hizmet hattı üzerinden de müşterilerin sorularına yanıt vererek onlara rehberlik ediyor. Müşterilerine BES birikiminden, sağlık sigortasına; fon danışmanlığından, ailelerine özel birikim seçeneklerine kadar tüm konularda yol gösteriyor.

Konuyla ilgili görüşlerini paylaşan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer “ Garanti BBVA Emeklilik olarak, katılımcılarımız adına, piyasada yaşanacak her değişikliği, gelişmeyi takip etmek, yorumlamak ve gerektiğinde fon dağılım değişikliğine yönlendirerek birikimlerini optimum getiri hedefiyle yönetmelerine katkı sunmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Müşterilerimize yönelik çalışmalarımızdan biri de BES'te belli bir birikime ulaşmış müşterilerimize ihtiyaç ve beklentilerine uygun çözümler üretmek amacıyla geliştirdiğimiz kişiye özel Finansal Danışmanlık hizmetimiz oldu. Bu kapsamda düzenli olarak profesyonel eğitime tabi tutulan finansal danışmanlarımız müşterilerimize portföy yönetimi ve fon danışmanlığı hizmeti verirken sağlıklarına ve sevdiklerine iyi bakabilmeleri için de her zaman destek oluyor. Finansal Danışmanlarımız ayrıca müşterilerimizden herhangi bir talep gelmesini beklemeden belli periyotlarla müşterilerimizi arayarak fon getirileri ve yatırım tercihlerini onlarla birlikte değerlendirip, birikimlerine yön vermelerine yardımcı oluyor. Müşterilerimiz BES ve Çocuklara BES, Prim İadeli Hayat Sigortası ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Fon Danışmanlığı konularında akıllarına takılan tüm sorular ya da yaşadıkları sorunlar ile ilgili olarak Finansal Danışmanına özel hizmet hattımızdan da ulaşabiliyor.” dedi.

Türkiye Finans Dijital Kanaldan Sigorta Satışını Başlattı

Türkiye Finans; AcerPro, HDI Katılım Sigorta ve Bereket Emeklilik ile yaptığı iş birliğiyle Bankasurans Platformu'nu başarılı bir şekilde yeniledi ve dijital kanallardan sigorta satışını başlattı. Türkiye Finans, çalışma kapsamında hem altyapı hem de süreç açısından yepyeni bir versiyonla birlikte 'Dijital Kanallardan Sigorta Satış Projesi'ni hayata geçirdiğini duyurdu. Yapılan güncelleme ile birlikte Türkiye Finans, müşterilerine kaliteli hizmet vermek için kullandığı Bankasurans Platformu üzerinden tüm sigortacılık işlemlerini online olarak yönetmeye başladı.

Bütünleşik kanal stratejisi ile hızlı, kesintisiz ve mükemmel müşteri deneyimiyle hizmetlerini sürekli dijitalleştiren Türkiye Finans, yeri zamanı olmayan bankacılık vizyonu doğrultusunda son olarak sigorta satışını da dijitalleştirerek müşterilerinin hizmetine sundu.

Türkiye Finans; AcerPro, HDI Katılım Sigorta ve Bereket Emeklilik şirketleri ile iş birliği içinde, ekiplerin koordineli çalışmaları ile Bankasurans Platformu'nun yeni versiyonunu üç ay gibi kısa bir sürede canlıya aldı. Müşteriler, bu güncelleme sayesinde dijital kanal üzerinden sigorta hizmeti satın alabilecek. Aynı şekilde bankanın şube çalışanları da bu güncellemeyle birlikte, tasarlanarak devreye alınan yeni nesil ekranları kullanıp, sigorta işlemlerini kolayca yapabilecek. Güncelleme çalışmasının tamamlanmasıyla birlikte Türkiye Finans'ın 2022 yılı itibarı ile HDI Katılım Sigorta ve Bereket Emeklilik şirketleri ile münhasırlık anlaşması yaptığı ürün, üretim ve mutabakat süreçleri bu platform üzerine entegre edildi. Ayrıca platform, kasko, trafik, konut, DASK gibi benzer yapıdaki ürünlerden çapraz teklif alabilme imkânı da sağlıyor. Otomatik polişe yenilemeleri için ise mevzuata tam uyumlu şekilde çalışan bir sistem kuruldu.

Tüm sigortacılık işlemleri 'online' yönetiliyor

Yapılan güncelleme ile birlikte Türkiye Finans, müşterilerine kaliteli hizmet vermek için kullandığı Bankasurans Platformu üzerinden tüm sigortacılık işlemlerini online olarak yönetiyor. Bu güncelleme ile birlikte hızlı finansman, krediler ve leasing gibi kanallardan sigorta satışı da dinamikleştirildi. Dijital kanallardan da sigorta satış projesinin canlıya alınmasıyla müşterilere çok daha pratik sigorta deneyimi sunulmasını sağlayacak.



Sigorta sektörü açısından örnek bir model

Türkiye Finans ile HDI Katılım Sigorta, Bereket Emeklilik entegrasyonlarının tamamı, tüm sigorta şirketlerinin ürün ve hizmetlerinin web servislerine tek bir sistem üzerinden ulaşan ve merkezileştiren ilk ve tek açık sigortacılık platformu In-surgateway üzerinden yapılıyor. Bu da sürecin hızlı ve güvenli tamamlanmasını sağlıyor. Sektör için en önemli konulardan biri mevzuat uyumu olduğundan dolayı, platformlardaki otomatik kontroller ve süreçlerle, sigortacılık ve bankacılık mevzuatına tam uyum sağlanıyor. Türkiye sigorta sektörü açısından örnek bir model olan ve vizyoner nitelik taşıyan proje, gelecekteki büyüme ve gelişme potansiyeline katkı sağlayacak.

“Müşterilerin ihtiyaç duydukları her yerde yanlarındayız”

Türkiye Finans Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı **Ahmet Mert**, Türkiye Finans'ın bu iş birliği ile birlikte yeri zamanı olmayan bankacılık vizyonunu ve mükemmel müşteri deneyimine yönelik iş modellerindeki uzmanlığını sigorta alanına aktardığını ve katma değerli hizmetlere dönüştürdüğünü belirtirken şunları söyledi: “Bankacılık alanında yenilikçi iş modellerinin ve fintech ekosistemi ile iş birliklerinin geliştirilmesi yaklaşımını sigortacılık konusunda da insurtech ekosistemindeki iş birlikleriyle sürdürdük. İş ortaklarımızla geliştirdiğimiz projeye müşterilere dijital üzerinden tüm sigortacılık işlemlerinin online olarak yapılabileceği güvenilir, hızlı ve akıcı bir sigorta hizmeti deneyimi sunmayı başardık. Tüm iş ortaklarımıza süreçte sundukları katkı için çok teşekkür ediyorum. Dijital teknolojilerdeki öncü karakterimizle müşterilerin ihtiyaç duydukları her yerde yanlarında olmaya devam edeceğiz.”

AcerPro Genel Müdürü Fatih Acer de konuyla ilgili olarak şunları söyledi:

“AcerPro Dijital Bankasurans Platformu, Açık Bankacılık (Open Banking) ile Açık Sigortacılığın (Open Insurance) birleştirdiği bir proje olması nedeniyle sektörde bir ilk olarak konumlanıyor. Sigorta şirketlerinin bankalarla entegre olmak üzere AcerPro Dijital Bankasurans Platformu için geliştirdikleri teknolojiler ve hazırladıkları API'lar, aynı zamanda tüm sigorta sektörü tarafından da kullanılmaktadır. Sigorta sektörünün teknolojik gelişimine yön vererek, ekosistemin dijitalleşmesine katkı sağlamaya devam edeceğiz.”



***Kadın Sigortacılar
Derneği (KASIDER)
4. Yılı
Cumhuriyetimizin
100. Yılı Şerefine
Düzenlediği
Organizasyon ile
Kutladı.***

Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER), 13 Haziran Salı akşamı Mustafa Kemal Kültür Merkezi'nde düzenlediği organizasyon ile 4. Kuruluş yılını Cumhuriyetimizin 100. yılı şerefine kutladı.

KASIDER kuruluş yıldönümünde düzenlediği etkinlikte temasını kuruluş amacı ile paralel "Kadın" olarak belirleyerek, Yüksek Topuklar Proje Danışmanlık Ajansı yükleniciliği ve Açık Okulları Kadın Dans Tiyatrosu işbirliği ile yönetmenliğini İlayda Özne Tezcan'ın üstlendiği Ülkemizden ve Dünya'nın farklı Ülkelerinden derlenen üç farklı kadına şiddet konulu gerçek hikayeden uyarlanan Açık Okulları öğrencileri tarafından sahnelenen "Kadın" isimli tiyatro/dans performansı ile sigorta sektörünün her kesiminden yaklaşık 800 davetlisine muhteşem bir gece yaşattı.

Gecenin başında KASIDER'in sigorta sektöründe üstlendiği sorumluluklar ve etkileri üzerine sektör liderleri ve organizasyon sponsorlarına sahnede konuşma fırsatları verildi. Bu önemli gecenin sunuculuk görevini sigorta sektörünün değerli iletişimcileri Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetim

Direktörü, Selda Çamlıbel ile Türkiye Sigorta Birliği Kurumsal İletişim Koordinatörü, Melike Gür üstlendi. Gece KASIDER YK Üyesi Serpil Akyol Erden'in izleyicileri motive eden yüksek enerjili konuşması ile başladı. Konuşmacılardan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, KASIDER'in sektöre sağladığı değere vurgu yaparak "KASIDER'in projelerinde her zaman ilk planda olmaya devam edeceklerini vurguladı" Geceye Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nu (SEDDK) temsilen katılan Başkan Yardımcısı Dilek Sakallıoğlu "KASIDER'in organizasyonlarını ve faaliyetlerini yakından takip ettiklerini ve kurum olarak bu faaliyetlere mütemediyen destek olmak istediklerini" belirtti. KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler ise bu gecenin hazırlıklarına, kadınların yaşadığı zorluklar, şiddet, eşitsizlikle mücadele ve bu gecenin temasına atıf yaparak "Kadın Dans Tiyatrosu'nun yüreklerle dokunan performansını herkesin soluksuz izleyeceğini" önemle vurguladı.

Son olarak gecenin sponsorlarına söz verildi. RS Otomotiv Grubu Başkanı Ünal Ünal "Kadın sigortacılara şirketlerinin kariyer yolculuğunda çok şey borçlu olduğunu" belirtti. Tur Assist CEO'su Timur Selçuk Turan şirketlerinde kadın çalışan oranının erkeklere göre fazlalığına ve sahip oldukları "iş'te eşit kadın" sertifikasına dikkat çekti. Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağiroğlu "KASIDER'in anlamlı bir tema ile önemli bir gece

düzenlediğine vurgu yaparak KASIDER'in faaliyetlerinde yer almaktan gurur duyduklarını" vurguladı. Ankara Sigorta Ürün Geliştirme ve Strateji Müdürü İlknur Bal "Muhteşem bir etkinliğe sponsor olduklarını bildiklerini ve stratejilerini her zaman kadın istihdamının artırılması üzerine kurduklarını" belirtti.

Konuşmaların ardından 1 saat süren olağanüstü Kadın Dans Tiyatrosu performansı muhteşem ışıkları, renkleri ve duygu dolu dans motifleri ile adeta izleyicilerin tüylerini diken diken yaptı. Performans sonrasında tekrar sahne alan KASIDER Yönetim Kurulu dansçılara birer teşekkür sertifikası ve Gulf Sigorta tarafından hazırlanan ferdi kaza poliçelerini hediye etti. En son KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler 6 Şubat tarihinde yaşanan Kahramanmaraş merkezli deprem felaketine dikkat çekerek KASIDER'in bu etkinlikten elde edeceği gelir ile Deprem Bölgesinden seçilmiş kız çocuklarının okul masraflarının karşılanacağını belirtti.

Bu muhteşem gece sahnede bulunan KASIDER Yönetim Kurulunun söylediği İzmir Marşına davetlilerin hep beraber katılımı ile noktalandı.





Türkiye Sigorta'dan Ampute Futbol Milli Takımı'na Desteğe Devam

Türkiye Sigorta, Dünya ve Avrupa Şampiyonu olan Türkiye Ampute Futbol Milli Takımı'na verdiği desteğini sürdürüyor.

Türkiye Sigorta, Dünya Kupası ve Avrupa Şampiyonu olarak ülkemizi gururlandıran Türkiye Ampute Futbol Milli Takımı'nın yanı sıra bu yıl, Tekerlekli Sandalye Tenis Milli Takım Sporcuları Zeliha Aksak ve Uğur Altınal ile Para Yüzme Milli Takım Sporcusu Sevilay Öztürk'e sponsorluk desteği sunacak.

14 Haziran Çarşamba günü Yalova Maxwell Resort Hotel Spa'da, TBESF (Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu) Başkanı Alparslan Erkoç, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Teknik Direktör İsmail Temiz'in katılımıyla imza töreni düzenlendi.

66

Atilla Benli:
"Bir olmak ve birlik olmanın en güzel örneklerinden biri Türkiye Ampute Futbol Milli Takımı"

İş birliği hakkında değerlendirmede bulunan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli şunları söyledi: "Kurulduğumuz günden bu yana, Türkiye Sigorta olarak bir olmak, birlik olmak için çalışıyor, üretiyoruz. Bir olmak ve birlik olmanın en güzel örneklerinden birini bizlere yaşatan, Türkiye Ampute Futbol Milli Takımımızın yanında, bu yıl desteğimizi daha da geliştirerek Tekerlekli Sandalye Tenis Milli Takım Sporcuları Zeliha AKSAK ve Uğur ALTINEL ile Para Yüzme Milli Takım Sporcusu Sevilay ÖZTÜRK'e destek vermekten gurur duyuyoruz."

İş birliğinin, Türkiye Sigorta'nın sporun birleştirici ve dönüştürücü gücüne olan inancını yansıttığını belirten Benli, sözlerine şöyle devam etti: "Devam etmekten gurur duyduğumuz bu iş birliği ile sporcularımızın başarılarını daha fazla kişiye duyurmayı, onlara daha geniş bir destek ağı sağlamayı ve gençlerimizi spora teşvik etmeyi hedefliyoruz. Ay Yıldızlı formayı Avrupa'da ve dünyada başarıyla dalgalandıran sporcularımızın her zaman destekçisi olacağız, onlarla yan yana yürüyeceğiz. Onların nefes kesecek müsabakalarını izlemek için sabırsızlanıyoruz. Daha nice başarılarla birlikte, omuz omuza ulaşacağız."

Başkan Erkoç: "Türkiye Sigorta Ailesine Teşekkür Ediyorum"

Törende konuşma yapan TBESF Başkanı Alparslan Erkoç şunları söyledi: "Bizler Türkiye olarak Dünyanın en iyi Ampute Futbol takımına sahip olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Sadece Ampute Milli Futbol Takımı değil; tüm branşlarımızdaki sporcularımız, spor kamuoyunun dikkatlerini üzerine çeken büyük birer rol model haline geldi. Spor insanları hayata bağlar, daha sağlıklı bir toplum yetiştirir. Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu olarak durmadan daha iyiye gitmek, bizim en önemli vazifemiz. Bu yüzden aldığımız her bir destek bizim için çok anlamlı. Başarılarımızda pay sahibi olan destekçimiz Türkiye Sigorta'ya yanımızda oldukları için teşekkür ediyorum"

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

RS Servis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

otoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com



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

www.garantiliotoservis.com

MET teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com



f @ in | rsotomotivgrubu
www.rsotomotivgrubu.com
444 40 77



Ray Sigorta CEO'su

***Koray
Erdoğan***

Sağlığınızı eksiksiz bir şekilde güvence altına alın: Tamamlayan Sağlık Sigortası!

Ray Sigorta, her bütçeye uygun primlerle geniş teminatlar sunduğu Tamamlayan Sağlık Sigortası ürünüyle ek bir ücret ödenmesine gerek kalmadan SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında muayene, tetkik ve tedavi ihtiyaçlarını güvence altına alıyor.

Sağlık sigortaları arasında öne çıkan tamamlayıcı sağlık sigortasına yönelik talep ise her geçen gün artıyor. Ray Sigorta, bütçe dostu primlerle geniş teminatlar sunduğu Tamamlayan Sağlık Sigortası'yla SGK katılım payı haricinde ek bir ücret ödenmesine gerek kalmadan, SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında muayene, tetkik ve tedavi ihtiyaçlarını güvence altına alıyor. Üründe suni uzuv, tıbbi danışmanlık, evde bakım, görüntüleme hizmetleri, fizik tedavi gibi yatarak ve ayakta tedavi teminatlarının yanında yılda bir kez anlaşmalı kurumlarda diş sağlığı ve check-up hizmeti de sunuluyor. Ek olarak hem ilk kez özel sağlık sigortası yaptıranlara hem de aile üyelerini poliçe kapsamına alabileceğiniz aile indirimine özel yüzde 10'a varan indirim fırsatı da bulunuyor. Böylece sağlık problemi yaşandığında sigortalılar, mali yükü düşünmeden, anlaşmalı kurumlarda tedavilerine odaklanabiliyor.

“Tamamlayıcı Sağlık Sigortası bütçe dostu bir çözümdür”

Tamamlayan Sağlık Sigortası ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, “Sağlık söz konusu olduğunda tüm imkânlarımızı seferber ediyor, sevdiklerimizle uzun ve sağlıklı bir ömür geçirmek için elimizden geleni yapıyoruz. Ancak eğer sağlığımızda önlemimizi alırsak, istenmeyen bir sürprizle karşılaştığımızda büyük fedakârlıklar yapmamız gerekmez. 2023 yılı ocak ayında, Aralık 2021 tarihine göre medikal enflasyon artış oranı yüzde 164'e çıkmış durumda. Bu yüksek enflasyon oranı Özel Sağlık Sigortasını (ÖSS), Tamamlayıcı Sağlık Sigortalarına (TSS) göre daha fazla etkiledi. Dolayısıyla TSS daha bütçe dostu bir çözüm alternatifi. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü 10 yıldır mevcut ancak sigortalı sayısı son iki yılda ikiye katlanmış durumda. Sağlık sigortaları içerisinde özellikle pandemi döneminde büyük bir ivme kazanan tamamlayıcı sağlık sigortasında, 2023 yılının ilk 4 ayında toplam 3 milyon 430 bin kişinin tamamlayıcı sağlık sigortasını tercih ettiği görüyoruz.” dedi.

“Aile üyelerini de koruma altına almak isteyenlerin işini kolaylaştırıyoruz”

Pandemi döneminde sağlığın ve sigortanın öneminin daha net anlaşıldığını ifade eden Erdoğan, “Sigorta yaptırarak hastalık veya kaza durumlarında muayene, tahlil ve tetkikler, ameliyat gibi sağlık hizmeti almanız gereken ve maliyetli olabilecek durumlarda hem kendinizi hem de ailenizi güvence altına alabiliyorsunuz. Ray Sigorta olarak biz de Tamamlayan Sağlık Sigortası ile bütçe dostu primlerle geniş teminatlar sunarak sigortalılarımızın bütçe yükünü hafifletiyoruz. Geniş anlaşmalı sağlık kuruluşu ağımla katılım payı haricinde ek bir ücret ödmeden tedavi ve tetkiklerini yaptırabilen sigortalılarımızı karşılayacakları sağlık problemlerine karşı güvence altına alıyoruz. Üstelik ilk kez özel sağlık sigortası yaptıranlara hoş geldin hediyesi olarak yüzde 10'a varan indirim sunuyoruz. Aile üyelerini de poliçe kapsamına almak isteyen sigortalılarımıza özel yüzde 10'a varan aile indirimi imkânı sunduğumuzu da belirtmek isterim.” açıklamasında bulundu.

Doğa Sigorta Genel Müdürü

Coşkun Gölpınar



“Kaçınılmaz sağlık giderleri için sigorta en akıllıca çözüm olmakta”

Doğa Sigorta, motivasyon ve satış süreçlerini canlı tutmak amacıyla yıl boyunca spot kampanyalar ile acentelerine güçlendirme desteği sağlamaya devam ediyor. Bu kapsamda tamamlanan bir kampanya neticesinde, Doğa Sigorta yönetimi, 19-21 Mayıs tarihlerinde satış hedefine ulaşan acenteleriyle Antalya seyahatinde bir araya geldi.

Pandemi dönemi ile birlikte insan sağlığının önemi ve sağlıklı bir hayat sürdürmenin farkındalığı bir kez daha anlaşıldı. Gerek acil durumlarda gerekse uzun vadeli sağlıklı bir yaşam için sağlık harcamalarının kaçınılmaz giderler olduğunu belirten Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, “Pandemi dönemi ile birlikte sağlık bilincinin yeniden birinci öncelik haline geldiği bir dönem yaşadık, pandemi sonrası dönemde de bu bilincin devam ettiğini ve sigorta güvencesinin daha iyi anlaşıldığını gördük. Türkiye genelinde kişi başına yapılan sağlık harcamalarına baktığımızda 2020 yılında 2 bin 997 TL iken bu rakam sağlık enflasyonu, COVID-19 pandemisi ve artan tedavi masraflarıyla birlikte 2021 yılında %40,3 artarak 4 bin 206 TL'ye yükselmiş durumda. 2022-2023 yıl sonu sonuçlarında ise sağlık için yapılan harcamaların giderek yükseleceği de bilinen bir gerçek” dedi.

Kişilerin ceplerinden yaptıkları sağlık harcamalarındaki artışa da dikkat çeken Gölpınar, “Hastanelerin tüm hastalardan aldığı ücretler artmış durumda. Yani kişiler tedavi masraflarını kendi cebinden ödediğinde yüksek maliyetler ile karşılaşmakta. Hanehalkları tarafından tedavi, tetkik, ilaç vb. amaçlarla kişilerin bütçelerinden yaptıkları sağlık harcamalarının 2021 yılında %40,5 artarak toplam 56 milyar 342 milyon TL'ye ulaştığını görüyoruz. Bu rakam ülke genelindeki toplam sağlık harcamalarının %15,9'una tekabül etmekte. Sağlık giderlerinin bireylerin kaçınamayacakları harcamalar kapsamında yer aldığını göz önünde bulundurursak, uygun fiyat seçenekli paketleriyle sağlık sigortasına sahip olmak günümüz için en akıllıca çözüm olmakta” açıklamalarında bulundu.

“TSS'DE Gelişim Trendi Devam Edecek”

Risk gerçekleşmeden önce sigorta güvencesine sahip olmanın gerekliliğine dikkat çeken Gölpınar, “Sigortacılık, bireylerin zor zamanlarında yanlarında olan bir hizmet. Sağlık sigortaları da bireylerin hayatlarına direkt dokunan bir alan olduğu için her zaman ayrı bir öneme sahip. Ülkemizde sağlık bilincinin artması, sağlıkta hastane hizmetlerinin gelişmesi, özel hastane sayısının artması ve her bütçeye hitap etmesi ile uygun bir seçenek olan tamamlayıcı sağlık sigortasına güven gelişmiş durumda. Bu nedenle gerek bireysel gerekse kurumsal alanda tamamlayıcı sağlık sigortasının gelişim trendinin devam etmesini bekliyoruz. Sadece bireyler için değil işverenler için de çalışana sağlanan çok faydalı bir yan hak olması açısından da önümüzdeki dönem TSS'ye gösterilen ilgi devam edecektir. Sağlık riski ile karşılaşıldığında, risk gerçekleşmeden önce bu güvenceye sahip olunması çok önem arz etmekte” ifadelerini kullandı.

“Prime odaklanılan bir dönemde olsak dahi Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, her bütçeye hitap eden ekonomik paketleri, geniş hastane ağı ve poliçeye ek hediyeleyi ile her zaman revaçta olan bir ürün olmaya devam edecek” diyen Coşkun Gölpınar, “Doğa Sigorta olarak Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde sunduğumuz limitsiz yatarak tedavi poliçesi, limitsiz yatarak tedavi ve ayakta hizmetler için 6 adet ekonomik paket, limitsiz yatarak tedavi ve 10 adet ayakta hizmet seçenekli toplam 3 paket ile bireysel müşterilerimize uygun poliçe seçenekleri sunmaktayız. Bunlara ek olarak A+ ürünü dediğimiz prim farkı ödenerek yatarak tedavide 10.000 TL muafiyetli özel hastanelerin de kullanabileceği ek poliçe seçeneğimiz de bulunuyor. Bireysel tamamlayıcı sağlık sigortamızda bu paketlerin hepsinde Check Up+ geniş kapsamlı diş paketi, 7/24 Medline Acil Sağlık Hizmetleri ve ambulans hizmeti olarak zengin bir paketi sigortalılarımıza hediye ederek hizmet vermeyi sürdüreceğiz” diyerek sözlerini noktaladı.

*Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim
ve Marka Yönetimi Direktörü*

Selda Çamlıbel Özkoyuncu

Türkiye'nin en itibarlı kurum ve markalarının belirlendiği Türkiye İtibar Endeksi Araştırması'nın sonuçları açıklandı. Türkiye Sigorta, bu yıl 12.'si düzenlenen Türkiye İtibar Endeksi Ödül Töreni'nde sektörünün en itibarlı firmaları arasında yer aldı.

Bu yıl 12.'si gerçekleştirilen ve 65 farklı sektörde Türkiye'nin en itibarlı kurum ve markalarının belirlendiği Türkiye İtibar Endeksi Araştırması'nın sonuçları açıklandı. Araştırma 15 Aralık 2022 ile 15 Ocak 2023 tarihleri arasında, Beykoz Üniversitesi akademik desteği ve Bursa Teknik Üniversitesi raportörlüğünde Türkiye çapında 26 bölgeden yaklaşık 15 bin kişinin katılımı ile gerçekleştirildi.

Türkiye Sigorta, yapılan araştırma sonuçlarına göre sigorta sektöründeki 33 itibarlı firma arasında yer aldı.

Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu konuya ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Üç yıl gibi kısa bir süre içinde sigorta sektöründe Türkiye'nin en itibarlı firmaları arasında yer almaktan gurur duyuyoruz. İtibar Endeksi raporu sayesinde gelecek yol haritamızı çizerken kamuoyu ve hedef kitlelerde nasıl algılandığımızı, güçlü yönlerimizi ve güçlendirmemiz gereken alanları görme fırsatı yakaladık. Araştırma sonucundan çıkan değerli bulgulardan da faydalanarak müşterilerimizin güvenini kazanmaya ve sektördeki öncülüğümüzü pekiştirmeye devam edeceğiz."

***Türkiye Sigorta,
Sektörünün
En İtibarlıları
Arasında
Yer Aldı.***

SigortaShop Var, Endiře Yok!



SİGORTASHOP

QNB Sigorta Genel Müdürü

Pınar Kuriş



Cigna Yeni İsmi ile Yoluna Güçlenerek Devam Ediyor: QNB Sigorta

Türkiye'nin en büyük özel bankalarından QNB Finansbank ortaklığında faaliyet gösteren Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik; herkes için ulaşılabilir, güvenilir sigortacılık hizmetleri sunmak üzere çıktığı yola QNB Sigorta adıyla devam edeceğini açıkladı. Ortaklık yapısı yüzde 100 QNB Finansbank iştiraki olarak değişen Cigna, köklü tecrübesine QNB Finansbank gücünü ekledi. Cigna, yeni marka adı "QNB Sigorta" ile sektördeki rekabetçi konumunu ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor.

Sigortacılık sektöründe, 2007 yılından günümüze inovatif çözümler sunan Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, sektörde daha etkin adımlar atmak üzere yeni bir dönüşüm sürecine imza attı. Müşterilerinin değişen beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamak için sürekli gelişimi ve inovasyonu benimseyen şirket, yeni bir isimle müşterileriyle buluşacağını duyurdu. Yoluna QNB Sigorta olarak devam edecek olan şirket, bireysel ve kurumsal müşterilerine geniş ürün yelpazesi, hizmet kalitesi ve kanal çeşitliliğiyle güvenilir sigortacılık hizmetleri sunmayı sürdürecektir.

Daha önce yüzde 49 QNB Finansbank ve yüzde 51 Cigna Nederland Gamma B.V. ortaklık yapısına sahip olan şirket, 13 Ocak 2023 tarihinde yapılan hisse devriyle yüzde 100 QNB Finansbank iştiraki haline geldi. Yeni yapılanmasıyla QNB Finansbank'ın gücünü de arkasına alan QNB Sigorta, sigortacılık sektöründe daha etkin adımlar atmaya hedefliyor.

Dönüşüm sürecine yeni hedefler ve söylemlerle adım atan şirket sağlık, hayat, ferdi kaza ve bireysel emeklilik sigortası alanlarında müşterilerinin bugününü ve geleceğini güvence altına alarak, hayatına dokunduğu herkesi iyi hissettirmeyi amaçlıyor. Şirket "QNB Sigorta, sadece yarın değil şimdi iyi ol, bugün iyi hisset diye var" mesajıyla sadece sigorta teminatlarının talep edildiği zamanlarda değil, önlem almak istenilen tüm anlarda müşterilerinin yanında olacağını vurguluyor.

"Daha Fazla İnsanın Hayatına Dokunacak Olmaktan Heyecanlıyız"

QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, "Değişime uyumlu kaslarımızdan aldığımız güç ve kurulduğumuz günden bu yana yanımızda olan QNB Finansbank'ın güveniyle, yolculuğumuza QNB Sigorta olarak devam etmenin heyecanını yaşıyoruz" dedi ve ekledi: "200 yılı aşkın tecrübesiyle dünyanın önde gelen sağlık ve hayat sigortası şirketlerinden biri olan Cigna Global ile Türkiye'nin en büyük özel bankalarından biri olan QNB Finansbank ortaklığında 2012 yılında bir yolculuğa çıktık. Hayat boyu birliktelik sözü vererek çıktığımız bu yolda, bugüne dek Türkiye'nin dört bir yanındaki 5 milyondan fazla müşterimizle beraber kocaman bir aile olarak birbirimize yol arkadaşlığı yaptık. Sektör ve müşteri beklentilerinin değişimine en doğru şekilde yanıt vermeye devam ederken; dijitalleşme, altyapı yatırımları, hizmet ve ürün çeşitliliğimizi artırma hedeflerimizle güçlü bir dönüşüme imza atıyoruz. Köklü sigortacılık uzmanlığımız ışığında, işimize olan tutkumuz, yeniliğe olan inancımızla QNB Sigorta adı ile devam edeceğimiz bu yolda, daha fazla insanın hayatına dokunabilecek olmaktan çok mutlu ve heyecanlıyız."

QNB Sigorta olarak özellikle sağlık sigortası alanında güçlenmeyi sürdüreceklerini vurgulayan Kuriş, "Sağlık, hayat ve bireysel emeklilik branşlarında da başarı grafiğimizi yükseltmeyi amaçlıyoruz. QNB Finansbank'ın desteğiyle hedeflerimizi de yükselttik. QNB Sigorta, toplumda sigorta bilincini artırmak ve daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmak için dijital kanallarını güncelleyerek ve kanal çeşitliliğini artırarak yoluna devam edecek. Daha güçlü bir şekilde, sektörün önemli bir aktörü olarak geleceğimize emin adımlarla yürüyeceğiz" dedi.





Fibasigorta

sigorta

basig

Fibasigorta Genel Müdürü

***Erol
Öztürkkoğlu***

Sigorta sektörünün yeni nesil oyuncusu Fibasigorta ile işlem kolay, çözüm garanti!

Bankacılık ve sigortacılık sektörünün iki güçlü markası HDI Sigorta ve Fibabanka'nın, stratejik iş birlikleri kapsamında kurulan dijital sigorta şirketi, Fibasigorta faaliyetlerine başladı. Fibasigorta, güçlü teknolojik altyapısıyla değişen tüketici beklentilerine en uygun çözümleri üretmeyi hedefliyor. Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, "Arkamızda sigortacılık sektörünün dünü ve bugünüyle ilgili ciddi bir tecrübe, önümüzde geleceğe yönelik güçlü bir vizyon var" dedi.

Sigortacılık alanında uluslararası deneyime sahip HDI Sigorta ile güçlü teknolojik altyapısıyla hızlı ve kolay bir bankacılık deneyimi sunan Fibabanka hayat dışı sigortacılık alanında hizmet verecek dijital sigorta şirketi Fibasigorta'yı kurdu. Sigorta teknolojilerindeki yapay zekâ, büyük veri, makine öğrenimi, iş zekâsı ve analitiği gibi yenilikçi uygulamaları iş modeline entegre eden Fibasigorta, geleceğin sigortacılık anlayışına bugünden güçlü bir adım atmaya hedefliyor. Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, şirketin stratejisini ve iş modelini 1 yıldan kısa bir sürede özverili ve titiz bir çalışmayla oluşturduklarını belirterek, "Fibasigorta güvenilir, kolay ve hızlı sigortacılığın en önemli aktörlerinden biri olacak" dedi.

Tüm sektörlerde olduğu gibi, sigortacılık sektöründe de yaşanan değişimlerin gerektirdiği yeni hizmet anlayışını Fibasigorta'nın hayata geçireceğini dile getiren Öztürkoglu, "Tüm dünyada, tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de değişim rüzgarları esiyor. Sigortacılık sektöründe yaşanan teknolojik değişimlerin yanı sıra, ekonomik ve sosyal değişimler de yepyeni bir hizmet anlayışına yönelik ihtiyacı ortaya çıkarıyor. Bu gelişmeler ışığında hem ülkemizin ekonomisi hem de sektörümüz için önem taşıyan bir adım attık" açıklamasında bulundu.

Dijital sigortacılık alanında güçlü bir adım atmaktan dolayı heyecanlı olduklarını belirterek açıklamasına devam eden Öztürkoglu "Sigorta sektörünün dijitalleşme yolculuğunda önemli bir rol üstlenecek Fibasigorta'nın faaliyetlerine başlamasından dolayı büyük mutluluk duyuyorum. Arkamızda sigortacılık sektörünün dünü ve bugünüyle ilgili ciddi bir tecrübe, önümüzde geleceğe yönelik güçlü bir vizyon var. Dolayısıyla sektörün yaşadığı dönüşümü ve gittiği noktayı iyi analiz ederek, bu gelişmelere göre stratejiler üretiyoruz. Sigortacılık teknolojilerinde her geçen gün büyüyen bir ivme var. Teknoloji bugün sektöre

risk yönetiminden müşteri deneyimine, ürün geliştirmeden satışa kadar güçlü bir değer zinciri sağlıyor. Fibasigorta olarak müşterilerimizin en çok sigortaya ihtiyaç duydukları yerde ve zamanda, onların satın aldıkları ürünle ilişkili kişiselleştirilmiş sigorta ürünü satın alma hizmeti sunacağız. Sigorta işlevselliğini teknoloji ile dijitalleştirerek, bir üçüncü taraf hizmet veya mal sağlayıcının yenilikçi sigorta ürünlerini müşterilerimizin satın alma yolculuklarına sorunsuz, hızlı ve düşük maliyetle entegre edeceğiz. Fibasigorta bu değer zinciri ile dijitalin yarattığı dönüşümle günlük işlemlerini tek ekrana sığdıran, ihtiyacı olan poliçelere kolay, güvenilir şekilde ulaşmak isteyen müşterinin kesişim kümesinde yer alıyor" diye konuştu.

Bi' kolayı burada!

Müşterilerine hızlı ve güvenli bir sigortacılık vadeden şirket, ihtiyaç olan sigortacılık hizmetlerini, herkesin anlayabileceği netlikte ve kolay bir şekilde sunuyor. Dijitali merkeze alan dinamik yapısıyla geleneksel sigortacılık anlayışını yeniden yorumlayan Fibasigorta, sigortayı her an ulaşılabilir hale getirerek, prosedürlere değil çözüme odaklanıyor. İhtiyaca göre özelleştirilmiş ürünler sunan Fibasigorta geleneksel sigortacılık anlayışını dijitalleştirerek zamandan tasarruf sağlarken aynı zamanda "Bi' kolayı burada" sloganıyla da satış süreçlerinde basitlik, satış sonrası süreçlerde ise kolaylık vadediyor.

Yeni nesil sigortacılık deneyimi

Elektronik Cihaz Koruma, Uzatılmış Garanti, Kasko, Konut, Dask, Ekran Kırılması ve Ticari Ferdi Kaza sigortaları gibi günlük hayatı kolaylaştıran ve güvence altına alan sigorta ürünlerine kolay ve hızlı ulaşılabilmesini amaçlayan Fibasigorta, değişen tüketici davranışları ve beklentilerini yeni nesil sigortacılıkla karşılayacak.

Geleneksel sigortacılığın statik anlayışının aksine müşteri ihtiyaçlarına ve risklere dinamik çözümler üretmek için dijital dönüşüme odaklanan şirket, satış ve satış sonrası süreçleri tamamen entegre kanallar üzerinden yönetilen inovatif bir müşteri deneyimini tüketicilerle buluşturacak.

Müşterilerine çoklu kanal özgürlüğü sunarak sigorta süreçlerini basitleştiren, şeffaflaştıran Fibasigorta'nın yenilikçi ürünlerine Fibasigorta web sitesi ve çağrı merkezlerinin yanı sıra, Fibabanka şubelerinden ve çok yakında Fibabanka'nın tüm dijital kanallarından ulaşılabilir.

HSSK Quick Sigorta Kupası Heybeliada Su Sporları Kulübü ev sahipliğinde gerçekleşti.

HSSK – Quick Sigorta Kupası, 25 Haziran tarihinde Heybeliada su sporları kulübünün ev sahipliğinde gerçekleşti. Heybeliada Sportsboat trofesinin 2. ayak yarışlarında HSSK Quick Sigorta Yelken takımı zorlu koşullara rağmen ilk 3'te ki yerini korudu.

Yarışa 21 tekne ve 110 sporcu katılım sağladı. Heybeliada Su Sporları kulübünün ev sahipliğinde gerçekleşen yarışları izleyen seyirciler hem eğlendi hem de yarışın nabzını tuttu.



HSSK Quick Sigorta Yelken Takımı ilk 3'te!

Saruhan Çinay'ın dümeninde olduğu HSSK Quick Sigorta yelken takımı, 2 ekip ve 10 sporcu ile mücadele etti. Yarışlara iki tekne ile katılan HSSK Quick Sigorta Yelken Takımı, J70 takımı ile genel klasman kategorisinde ikinci olurken SB20 takımı B kategorisinde başarılı bir performans sergileyerek üçüncü oldu. Takımın genç üyeleri yarış boyunca sergiledikleri cesur manevralarla seyircileri kendilerine hayran bıraktı ve ilk üçteki yerini korudu.

Dereceye giren takımlar şöyle: Genel klasman kategorisinde OneDesign takımı Şükrü Sanus ve ekibi birinci, HSSK-Quick Sigorta takımı Saruhan Çinay ve ekibi ikinci, Efsane Yoğurt Nevra Eker ve ekibi üçüncü oldu. B kategorisinde ise KS Global Yelken Akademi Mehmet Dinçay ve ekibi birinciliği, Duckling Sailing Sinan Gök ve ekibi ikinciliği, HSSK-Quick Sigorta takımı Çağrı Şahinkaya ve ekibi üçüncülüğü elde etti.

Öylesine bir destekten bahsetmiyoruz

HSSK Quick Sigorta yelken takımının son yıllardaki başarılarına dikkat çeken Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sporun ve sporcunun yanındayız derken öylesine bir destekten bahsetmiyoruz. HSSK yelken takımı ile olan 4 yıllık birlikteliğimiz de bunun en güzel örneği. Yolculuk boyunca Cumhurbaşkanlığı kupasını kazanmış, Avrupa Şampiyonluğu görmüş ve müzesine birden fazla kupa getirmiş bir takımdan bahsediyoruz. Biz elbette dereceleri seviyoruz ancak daha çok önemseydiğimiz başka bir şey var ki; o da ülkemizin ahlaklı ve başarılı sporcularının yetişmesine katkıda bulunmak. HSSK Quick Sigorta yelken takımını gönülden kutluyor yeni başarılarına imza atmalarını heyecanla destekliyoruz.” dedi.





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

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

*Katılım Emeklilik
Genel Müdürü*
**Ayhan
Sincek**



EYT'lilere çifte emeklilik fırsatı Katılım Emeklilik'te

Katılım Emeklilik EYT'liler için özel emeklilik planı sunuyor. EYT birikimini BES'te değerlendirecek katılımcılar Katılım Emeklilik'in yüksek getirili ve faizsiz altın, döviz fonları ile yüzde 30 devlet katkısından yararlanacak. 10 yıl sistemde kalanlar ikinci emeklilik aylığına hak kazanacak.

Mart ayında yasalaşan EYT düzenlemesinin yaklaşık 5 milyon kişiyi kapsadığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Geçen 3 aylık dönemde yaş ve prim şartını doldurmuş 1.8 milyon vatandaşımız emekli olabilmek için başvuruda bulundu. İşlemleri tamamlanarak emekli olanlar Nisan itibarıyla emekli ikramiyelerini ve maaşlarını almaya başladı. Biz de Katılım Emeklilik olarak EYT'li vatandaşlarımızın bu birikimlerini koruyup, büyütebilmeleri için BES'te yeni fırsatlar sunuyoruz. Özellikle son 5 yıldaki performansıyla BES, ülkemizde güvenilir ve kazançlı bir tasarruf sistemi olduğunu kanıtlamış durumda. Birikimlerini BES'te değerlendirmek isteyen katılımcılarımız sisteme girdikleri andan itibaren yüzde 30 devlet katkısından yararlanabilecekler. Ayrıca sektörümüzün en yüksek getiri oranlarına sahip faizsiz altın, döviz ve hisse senedi ve benzeri temelde oluşturduğumuz fonlarımızda kazanç sağlayabilecekler. EYT'liler için hazırladığımız planda yeni giriş yapan katılımcılarımızdan giriş aidatı da alınmayacak" diye konuştu.

Çift maaş alacak olan çalışanlar için gelecek güvencesi

"Gelecek bugün başlar" mottosuyla hazırladıkları Özel Katılım Emeklilik Planı'nda katkı payı ödemelerinin 3 aylık, 6 aylık ya da yıllık periyotlarla ayarlanabileceğini belirten Ayhan Sincek, "Yasal mevzuata göre BES'e giriş tarihinizden itibaren en az 10 yıl sistemde bulunmak koşuluyla 56 yaşınızı tamamladıktan sonra emekliliğe hak kazanılıyor. EYT'den emekli olacakların büyük bir çoğunluğu çalışmaya devam ediyor ve maaşlarının üzerine bir de emekli aylıklarını alıyor. Buradaki gelir artışının bir kısmını ikinci emeklilik için BES'e aktaran katılımcılarımız, 10 yıl sonunda ister toplu şekilde paralarını çekerek ister düzenli maaş şeklinde ödeme alarak sistemden ayrılacaklar. Böylece emekliliklerini maddi anlamda daha rahat bir şekilde güvenle yaşayacaklar" değerlendirmesinde bulundu.

Güvenilir liman BES hızla büyümeyi sürdürecektir

Toplamda 15 milyon katılımcı sayısına, 470 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan BES'in son yıllardaki performansı ile güvenilir liman olma özelliğini pekiştirdiğini ifade eden Ayhan Sincek, "Pandemiyle değişen müşteri alışkanlıklarına hızla adapte olabilen BES, son yıllarda yaşadığımız deprem felaketi gibi zorlu süreçlerden de başarıyla geçmeyi başardı. 18 yaş altı uygulaması da sektöre ivme kazandıran ürünlerden biri haline dönüştü. Genç nüfusa sahip bir ülkeyiz, bunu düşününce büyük potansiyel barındırdığımızı görüyoruz. Yılda 1,5 milyon yeni sözleşme üreten seviyelere geldik. Yaklaşık 5 milyon EYT'liye sunduğumuz imkanlarla sektörün büyümede hız kesmeyeceğini düşünüyorum" dedi.

*Neova Katılım Sigorta
Genel Müdürü*
**Neslihan
Neciboğlu**

Neova Katılım Sigorta, 2023'ün ilk çeyreğinde sektör ortalamasının üzerinde büyüdü.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Katılım Sigorta, sektör ortalamasının üzerinde büyüdü. Neova Sigorta, 2023'ün ilk çeyreğinde bir önceki yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 101 artırarak 9 milyar TL'ye yükseltirken toplam prim üretimini yüzde 157 büyütürerek 2,4 milyar TL prim üretimine ulaştı.

Yenilikçi ve müşteriye odağa alan ürün ve hizmetler geliştirmeye devam eden Neova Katılım Sigorta, 2023 yılının ilk çeyreğine dair finansal sonuçlarını kamuoyuna açıkladı. Neova Katılım Sigorta'nın aktif büyüklüğü geçen senenin ilk çeyreğine göre yüzde 101 artarak 9 milyar TL seviyesine yükselirken, kârlılığı da 400 milyon TL'ye ulaştı. Sektördeki başarısını sürdürülebilir hale getirmek için bu dönem sermaye artışına da giden Neova Katılım Sigorta, ödenmiş sermayesini 900 milyon TL'ye yükseltti. Şirketin, finansal yatırımları yüzde 89'luk bir artışla 5,3 milyar TL seviyesine ulaşırken, sektördeki büyüme ivmesini ilk çeyrekte de devam ettirdi.

Kasko branşındaki pazar payımı yüzde 2,4'ten 3,4'e yükseltti

2023 yılının ilk çeyreğine ilişkin görüşlerini açıklayan Neova Katılım Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, "İlk çeyrekte hedeflerimizi gerçekleştirirken sektör ortalamasının üzerinde büyümeyi başardık. Hayat dışı sigorta sektörü 2023'ün ilk çeyreğinde yüzde 147 oranında büyürken, Neova Sigorta olarak yüzde 157 büyüyerek toplam prim üretimimizi 2,4 milyar TL'ye yükselttik. Prim üretimimizdeki en büyük pay yüzde 69 ile acentelerimize ait. Acentelerimiz bizim için çok önemli ve büyüme stratejimizin merkezinde yer alıyorlar. 2023 yılı ilk çeyrek itibari ile kasko branşındaki büyümemiz geçen senenin ilk çeyrek verilerine göre yüzde 288 artarken, kasko prim üretimimiz ise 563,7 milyon TL oldu. İlk çeyrekte kasko branşı baz alındığında ilk 10'da yer alan şirketler içerisinde en çok büyüyen sigorta

şirketi olduk. Üretimdeki bu artışla kasko branşındaki pazar payımızı 2,4'ten 3,4'e yükseltmeyi başardık. Deprem sonrası konut sigortalarında ciddi bir yükselme görülmüş olsa da bu artışın düşüğe geçtiğini söylemek mümkün. Ancak yine de Neova Sigorta olarak konut sigortasında yüzde 157'lik bir artış ile 323 milyon TL'lik üretim gerçekleştirdik. Bu dönemde ulaştığımız başarıların önümüzdeki dönemlerde katlanarak artacağına inanıyoruz." dedi.

Satış kanallarındaki üretim ve konut sigortası payı da büyümeye devam ediyor

Neova Katılım Sigorta'nın en güçlü kanallarından olan acente ağındaki üretim de artıyor. Acentelerdeki prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 161 oranında artarak 1,6 milyar TL'ye ulaştı. Bu dönemde broker kanalını da geliştirmeyi başaran Neova Sigorta, farklı segmentteki müşterilere hizmet vermek için çalışmalarını sürdürüyor. Ayrıca bankasürans kanalı aracılığı ile elde ettiği üretimi de 486 milyon TL'ye ulaştırdı.

Güçlü sermayedar desteğiyle sermaye artışı gerçekleştirildi

Kuveyt Türk'ten aldığı güçle sektördeki öncü konumunu koruyan Neova Sigorta, sürdürülebilir büyüme hedefleri çerçevesinde sermaye artışına gitti. 2021 yılında 500 milyon TL'ye çıkartılan ödenmiş sermaye, 2023 Mart ayında gerçekleşen olağan genel kurulda 400 milyon TL daha artırılarak 900 milyon TL'ye ulaştı.



Sigorta Tatbikatçıları Derneği Tarafından Düzenlenen Maraş Depremi Konferansı Gerçekleşti!

Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen “Maraş Depremi, Sonuçları ve Öğretileri” konulu konferans, 6 Haziran 2023 Salı günü online ortamda gerçekleşti.

Açılış konuşmasını Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı Fahri Altıngöz'ün yaptığı konferansta RMS 'den Andre Andre Eisele ve Laura Barksby, Addvalora Global'den Jozef Hara, Swiss-Re'den Anna Ziswiler, Eureka Sigorta'dan Süha Çele ve T-Rupt'tan Prof. Dr. Sinan Akkar konuşmacı olarak yer aldı.

45 ülkeden 400'ü aşkın konuşmacının katıldığı konferansta Maraş depremi olay (event) tanımı ve öğretileri, yaşanan bağımsız depremler ve artçıları, modelleme şirketlerinin sonuçları, deprem sonrası yaşanan iş kayıpları, ekspertiz süreçleri, gelecek beklentileri, sigorta ve reasürans maliyetleri ve fiyatlamalar ile 2024 yılı reasürans yenilemeleri konuları hakkında bilgi ve görüşler paylaşıldı.

RMS ; depremin geniş bir bölgeyi etkilemesine, birden çok depremin sonuçlarına,etki alanının genişliğine, model güncellemelerine ve depremin indirekt hasarlardaki iş durması kar kaybı başta olmak üzere etkilerine değinirken, Swiss RE orijinal sigorta sözleşmelerinin önemine, yabancı para birimi cinsinden düzenlenen sözleşmelere, riske uygun sigorta fiyatlamasının önemine ve dünyada daralan kapasite sorunlarına değindi.Özellikle deprem tarifesinin revizyonunun reasürörler için de öneminden bahsetti. Yine aynı konferansta Addvalora; talep artışının maliyetler üzerinde etkisi ve önemi ile bu artışların yaşandığı hasarlardaki kar kaybı ve iş durması teminatlarının çalışma prensiplerini anlattı. Konuşmacılar arasında yer alan Eureka, bu tür büyük depremlerin ciddi ekonomik ve sigorta hasarlarına sebebiyet verdiğini, bunun için sigortanın gerekliliğine işaret ederek penetrasyonun artırılmasının önemine işaret etti. Modellemenin ve riske uygun reasürans korunmasının alınmasının öneminden bahsetti. T Rupt ise gerek Maraş depremi gerekse olası Marmara depreminin modellenmesi hakkında yapılan çalışmaları anlattı, depremlerin yaratacağı ekonomik ve sigortalı kayıpların büyüklüğü hakkında bilgi verdi. Geniş bir senaryo analizi ile depremin modellenmesini bilimsel yaklaşımlarla çok kapsayıcı olarak açıkladı.

STD Başkanı Fahri Altıngöz, kapanış konuşmasında tüm katılımcılara teşekkür etti. Konferansa konuşmacı olarak katkı sağlayan, sunum yapan tüm konuşmacıları da tebrik etti. STD Yönetim Kurulu olarak bu eventlerin uluslararası boyutta devam edeceğini belirterek, YK Başkan Yardımcısı Menekşe Uçaroglu ile Yönetim Kurulu Üyesi **Ahmet Yüzar**'a ve ekiplerine organizasyona olan katkılarından ötürü teşekkür etti.

MARAŞ

EARTHQUAKE

CONFERENCE

6 JUNE 2023 14:00 - 16:00

Fahri Altıngöz
Moderator - President of STD

Andre Eisele
Client Director Continental Europe
Sales - RMS

Laura Barksby
Senior Product Manager, Global
Earthquake - RMS

Jozef Hara
Deputy Director Madrid Office +
Istanbul Office - Addvalora Global
Loss Adjusters

Anna Ziswiler
Market Head Switzerland and
Mediterranean - Swiss Re

Süha Çele
COO & Member of the Board -
Eureka Sigorta

Prof. Dr. Sinan Akkar
Principal Modeler - T Rupt

- Event Definition & Details of the Earthquake
- Modelling Results
- Business Interruption, Demand Surge and PLA effects
- Lessons Learned
- Future Expectations & Renewal 2024

SIGORTA TATBİKATÇILARI DERNEĞİ
KURULUŞ YILI

**SOMPO SİGORTA'DA
HERKESE GÖRE
UYGUN BÜTÇELİ
BİR KASKO VAR!**

**BÜTÇE
DOSTU
KASKO**

**%50'ye
VARAN
AVANTAJLI
FİYATLAR**



SOMPO SİGORTA

Biz Sizi Anlıyoruz

Unico Sigorta Genel Müdürü

Ender Güzeler

Unico Sigorta ile Güvenceye Adım Atın

Geçmişten aldığı güç ve deneyim ile müşterilerinin güvenini kazanan Unico Sigorta; 35. Yılına özel UniMarka Tam Kasko sigortasını sunuyor. İş ortaklarına %25 komisyon avantajı sunan bu özel kasko sigortası, gerçek kişilere avantajlar ve seçili markalar için özel fırsatlar da içeriyor.

Müşterilerin ihtiyaçlarını maksimum düzeyde karşılamak üzerine kurgulanan Unimarka Tam Kasko; Volkswagen, Ford, Renault – Oyak, Tofaş – Fiat, Toyota, Opel, Hyundai, Nissan, Dacia, Peugeot, Renault ve Citroen gibi seçili markalara özel benzersiz avantajlar, ayrıcalıklı servis imkanı ve kapsamlı teminatlarıyla tüm ihtiyaçlarınızı sağlamayı hedefliyor.

“Araç korumasını en üst seviyeye çıkarıyoruz.”

Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, “Özel olarak tasarladığımız UniMarka Tam Kasko sigortamız yıl sonuna kadar, iş ortaklarımıza %25 komisyon avantajı sunuyor. Ayrıca, 10.000 TL'ye kadar mekanik arıza teminatı, 5.000 TL'ye kadar olan boyasız kaporta göçük düzeltme ve derin çizik onarımlarının hasarsızlığı bozulmadan gerçekleştirilmesi gibi ek faydaların araç korumasını en üst seviyeye çıkarıyoruz.

Kazaya bağlı hasarlarda, Servis Plus+ ve Anlaşmalı Özel servislerde onarım süresi boyunca ikame araç ya da hasarın onarım süresinin 5 günü geçmesi halinde aşılın süre için günlük 500TL nakdi ulaşım yardımı sağlıyoruz. Bu sayede, sürüş deneyiminizi kesintisiz ve sorunsuz bir şekilde sürdürülmesini hedefliyoruz.

Ayrıca, gerçek kişilere ait otomobil ve kamyonet kullanım tarzlarındaki seçili markalar için geçerli olan Tam Kasko Sigortası, 2015 – 2023 model yılı aralığında ve bedeli 4 milyon TL'ye kadar olan araçlara özel olarak hazırladık.

Ürün teminat ve limitleriyle, araç sahiplerine standart kasko sigorta fiyatlarında çok zengin bir içerik sunarken, servis seçimi serbestisi ile piyasadaki “marka kasko” ürünleri karşısında profesyonel acentelerin elini rekabette güçlendirmektedir. Bu da bizim asli işi sigorta satış aracılığı olan acentelere verdiğimiz sözlerimizi ne kadar önemseyeceğimizi ve yerine getirme çabası içinde olduğumuzu göstermektedir. Bu ürünle ayrıca, bir yandan 35. yılımızı onurlandırmak bir yandan da acentelerimizi artan maliyetler karşısında gelirlerini artırma fırsatı sunmaktan dolayı mutlu olduğumuzu belirtmek isterim.

Biliyorsunuz, UniKasko Genişletilmiş Kasko ürünümüzde araç satışlarına bağlı iptallerden doğan komisyon kayıplarının önüne geçtik. Bildiğim kadarıyla sektördeki acente ayrımı yapmaksızın ürün standardı olarak uygulanan tek örnektir. Bu uygulama acentelerimize ne kazandırdı dersiniz; uygulamanın başladığı ilk altı ayda sektördeki iptal uygulamasına göre 3 milyon TL'den fazla komisyonu iptal etmeyerek acentelerin kesesinde kalmasını sağladık. “Kazan-Kazan” sözünü, söz olmaktan çıkardık.” dedi.



İstanbul Topkapı Üniversitesi öğrencileri coşku dolu bir törenle diplomalarına kavuştu.

2020 yılı itibarı ile Doğa Sigorta'nın destek ve yatırımları ile yüksek öğretim camiasında fark yaratan İstanbul Topkapı Üniversitesi bu yılki Mezuniyet Törenini büyük bir coşkuyla gerçekleştirdi.

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Özbek ve ikinci Başkan Metin Öztürk, Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Sarıkaya, Sportif A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve 1905 GSYİAD Başkanı İbrahim Hatipoğlu ve Sportif A.Ş. Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Demircan'ın, Sportif A.Ş. Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi, Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütavelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı'nın davetlisi olarak katıldığı törene öğrenciler ve aileleri yoğun ilgi gösterdi.

“Her Alanda iyi Bir İnsan Olarak Temsil Edeceğinizden Kuşku Duymuyorum”

İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin yaptığı açılış konuşmasında, “Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün tarif ettiği, ülkenin muasır medeniyetler seviyesine ulaşmasında her bir mezunumuzun önemli bir rol alacağından eminim, öncelikle iyi bir insan olarak bizi temsil edeceğinizden şüphem yok” cümlesi ile öğrencilerine duydukları güveni dile getirdi. Prof. Dr. Emre Alkin'in davetiyle kürsüye gelen Galatasaray Spor Kulübü Başkanı yaptığı konuşmayla önemli paylaşımlarda bulundu. Özbek, “Ülkemizin geleceği olan pırıl pırıl gençlerimizle bir arada olmak beni ziyadesiyle mutlu etmiştir. Sizlerin bu ülkeyi daha ileriye götürecek enerjiye ve bilgiye sahip olduğunuza inanıyorum. Nereden başlarsanız başlayın, ne kadar zorlanırsanız zorlanın sevdiğiniz işi yapın” dedi.

“Cumhuriyetimiz Çalışan İnsanların Hayallerinin Gerçek Olmasını Sağlıyor”

Kendi yaşamından örnekler de paylaşan Özbek, “Liseyi yatılı olarak Galatasaray Lisesinde okudum. Galatasaray’da aldığım eğitim beni Cumhuriyetin vazgeçilmez bir neferi yaparken, çok iyi bir insan olarak yetişmeme katkı sağladı. Galatasaray Lisesinde akşam yatakhane de paylaştığımız en önemli husus, Galatasaray’ın başarıları ve yöneticilere imrenerek onlar gibi olma arzumuzdu. Galatasaray’ın başkanlığını Selahattin Beyazıt yapıyordu, onunla gurur duyuyorduk. Bir gün onun gibi olma arzumuz, hayallerimiz gerçek oldu. Bu sene yüzüncü kuruluş yılını idrak ettiğimiz Cumhuriyetimiz herkesin önünü açar ve çalışan insanların hayallerinin gerçek olmasına imkan tanır” değerlendirmesinde bulundu, mezunları ve ailelerini tebrik etti.

“Bahçeşehir’de Yeni Bir Teknopark Kuruluyor”

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Özbek’in ardından kürsiye çıkan İstanbul Topkapı Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Nihat Kırmızı, “Cumhuriyetimizin

yüzüncü yılında kurduğu yönetim ve kadro ile Galatasaray’ı şampiyonluğa ulaştıran Sayın Dursun Özbek’e ve yöneticilerimize bugün burada bizimle olduğu için teşekkür ediyorum” diyerek sözlerine başladı.

İstanbul Topkapı Üniversitesi olarak yükseköğretim alanında yapılan yeni yatırımların müjdesini veren Kırmızı, “Bahçeşehir’deki yeni yerleşkemizde tüm disiplinlere yeni bir bilimsel alan oluşturacak Teknopark faaliyetlerine en kısa sürede başlayacaktır. Tıpkı diğer yerleşkelerimizde olduğu gibi burada da ülkemize ve milletimize katkı sağlayacak gençlerimizi yetiştirmeye devam edeceğiz” değerlendirmesinde bulundu.

Sektör odaklı eğitim-öğretim sisteminin önemine de vurgu yapan Nihat Kırmızı, “Bizler iş arayan mezunlar değil, sektörler, şirketler tarafından aranan, talep edilen nitelikli profesyoneller yetiştirmekteyiz. Amacımız hem gençlerin donanımlı birer mezun olmalarını sağlamak hem de iş dünyasının ihtiyaç duyduğu nitelikli personel ihtiyacını yetiştirmektir” ifadelerini kullandı.





Öğrencilere Avrupa Birliği Bölgesinde Öğrenim Fırsatı

Türkiye’de yalnızca İstanbul Topkapı Üniversitesi ile iş birliğine giden Letonya’nın en köklü devlet üniversitesi olan Riga Teknik Üniversitesi hakkında da bilgiler paylaşan Nihat Kırmızı, “Riga Teknik Üniversitesi özellikle Plato Meslek Yüksekokulu mezunlarımıza uluslararası eğitim ve iş olanakları sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadır. Kendileri ile yaptığımız anlaşma neticesinde Plato Meslek Yüksekokulundan mezun olan öğrencilerimiz, lisans sürecini Letonya’da tamamlayabilecektir. Mezunlarımız ayrıca Avrupa Birliği bölgesinde çalışma, oturma ve seyahat vizesinin yanı sıra kayıt avantajları, ulaşım, konaklama, yabancı dil ve hazırlık eğitimlerinde sağlanacak kolaylıklardan da öncelikli olarak faydalanabilecek.

İş birliği kapsamında dönemsel olarak gerçekleştirilecek eğitim programları ise tüm öğrencilerimizin faydalanmasına açık bir şekilde devam edecektir” dedi.

Üniversitenin akademik kadrosuna ve mezunların ailelerine de teşekkürlerini sunan Kırmızı Cumhuriyetimizin Kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk’ün “Bütün ümidim gençliktedir” sözünü hatırlatarak “Sizlere olan bu güveni hiçbir zaman boşa çıkarmayacağınızdan, ülkemizin kalkınmasını sağlayacak birbirinden değerli icraatları ortaya koyacağınızdan şüphem yoktur. Elbette hayatınızın her döneminde olduğu gibi iş yaşamınızda da bazı zorluklarla karşılaşacaksınız. Ama unutmayın ki; muhtaç olduğunuz kudret, damarlarınızdaki asil kanda mevcuttur!” dedi.



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



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

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

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

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

GENİŞ NETWORK
Anlaşmalı tüm hastanelerde
10 adet ayakta tedavi

EKONOMİK NETWORK
2 adet ayakta tedavi

 **TÜRK NİPPON**
SİGORTA

Türk Nippon Sigorta 2023 Yılı Koordinasyon Toplantısı Yapıldı



Türk Nippon Sigorta koordinasyon toplantısı 9 Haziran tarihinde Address Otel İstanbul'da gerçekleştirildi. Üst yönetim, birim ve bölge yöneticilerinin katıldığı toplantıda 2023 yılı ilk 5 aylık dönem değerlendirmesi, yılın ikinci yarısı itibari ile satış hedeflerinin gerçekleştirilmesinde yapılacakların yol haritası konuşuldu.

Gerçekleştirilen koordinasyon toplantısı ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu 2023 yılı ilk koordinasyon toplantımızı gerçekleştirdik. İlk 5 aylık dönem için Şirketimizin üretim, portföy dengesini değerlendirerek , yeni stratejilerimizi konuştuk. İlk çeyrek verilerinde açıkladığımız karlılığın sürdürülebilir olması yönünde aksiyon planlarımızı aldık. Bu bizim için önemli bir gösterge. Hedeflerimiz doğrultusunda ilerleyip yapacağımız fark yaratacak yenilikler ve yeni kampanyalarla seneyi planladığımız şekilde kapatmayı hedefliyoruz.” şeklinde konuştu.

Sigorta Sözlü- ğü



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

• Kasko Nedir?

Otomatik Katılım Sistemi (OKS); özel sektörde gönül rahatlığı ile seyredebilmek için alınabilecek önlemlerin başında gelen kasko poliçesi, trafikteki güvenliğinizi yanı sıra; doğal afetlerden hırsızlığa kadar, farklı alanlarda, farklı avantajlar da sunan bir sigorta türüdür.

Kasko sigortası; araçların başka trafik kazaları olmak üzere çeşitli sebeplerden dolayı hasar görmesi sonucunda oluşacak zararları karşılayan sigorta türüdür. Ancak günümüzün gelişen sigorta hizmetleri, ek düzenlemeler ile bu ürünün hizmet alanını, farklı durumları da kapsayacak şekilde genişletmektedir.

Sıklıkla Zorunlu Trafik Sigortası ile karıştırılan bir kavramdır. Oysaki ikisi arasındaki fark oldukça basittir; Zorunlu Trafik Sigor-

tası kaza durumunda karşı aracı ve 3. Kişileri, Kasko Sigortası ise sizin aracınızı teminat altına alır.

• Neden Kasko Yaptırmalıyım?

Bir kaza sırasında kasko sigortası sigortalının kendi aracını korur ve hasarını karşılar.

Kasko sigortasında limitler ve teminatlar sigorta sahibinin ve sigorta şirketlerinin anlaşmasıyla şekillenir.

Ek teminatların alınmasıyla aracın başına gelebilecek teminat kapsamındaki her türlü hasar karşılanır.

Çekici, ikamet araç gibi ek teminatlar ve mini onarım hizmetleri kasko sigortası ile sağlanabilir.

• Neler Kasko Kapsamına Girer?

Çarpma, çarpılma, çarpışma, yanma, çalınma ve üçüncü kişilerin kötü niyetli hareketleri kaskonun ana teminatlarıdır. Bunların dışında birtakım ek teminatlar da kasko sigortası ile alınabilir.

İsterseniz ihtiyaçlarınız dahilinde size sunulan ek teminatları yanında; karşı araca veya 3. Kişilere verdiğiniz trafik sigortasını aşan zararları karşılamak için ihtiyari mali sorumluluk sigortası veya kaza durumunda sürücünün ve yolcuların can güvenliğini teminat altına almak için ferdi kaza sigortası ürünlerini kasko sigorta paketinize ilave edebilirsiniz.



Quick Finans, Quick Sohbetler Daveti ile Finans, Bankacılık, İş ve Teknoloji Dünyasını Quick Tower'da Bir Araya Getirdi

Quick Finans'ın Davetine Finans, Bankacılık, Otomotiv, Tedarik Zinciri ve Medya Yöneticileri Yoğun İlgi Gösterdi

Maher Holding bünyesinde, Türkiye'de bir sigorta grubu tarafından kurulan ilk finansman şirketi olan Quick Finans'ın, Şehrin Yıldızı Quick Tower'da faaliyetlerine başlaması dolayısıyla, Finans, Bankacılık, Otomotiv ve Tedarik Zinciri sektör liderleri ile tepe yöneticilerini ve medya temsilcilerini bir araya getirdiği davet 21 Haziran Çarşamba akşamı Quick Tower'da gerçekleştirildi.

"Finansman Sektörünün öncü ve deneyimli kadrosuyla bir araya gelerek, yenilikçi ve yaratıcı ürünler geliştirme iddiası ile yola çıktık"

Kuruluşu ile Finansman sektörünün önemli oyuncularına arasına giren Quick Finans'ın ilgi çeken "Quick Sohbetler" davetindeki açılış konuşmasında Genel Müdür Nihat Karadağ; "2022 yılı Temmuz ayında Sektöre çok hızlı bir giriş yapan Quick Finans'ın, finansman sektörünün ilk kuruluş ve gelişiminde önemli görevler ifa eden lider kadrosu ve dene-

yimli ekip arkadaşlarıyla bir araya gelerek, yepyeni, fark ve değişim yaratacak iddialarla yola çıktığını, henüz faaliyetlerine yeni başlamış olmasına karşın, Sektöre sunmuş olduğu vizyon, yaratıcı ve yenilikçi ürünleri, ses getiren işbirlikleri, istikrarlı, finansman politikaları ile kısa bir süre içerisinde sektörde önemli bir ilgi odağı haline geldiğini" vurguladı.

Nihat Karadağ, "Bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olmamız nedeniyle de; "Yeni Nesil Finansman Şirketi" vizyonunda konumlanarak, finansman şirketlerince Ülkemize getirilen, satış noktalarında uzaktan kredilendirme teknolojisi ve dijital işlem süreçlerindeki öncü vizyonunu bir adım daha ileri taşımayı hedefledik. Bu konumlanma ve vizyonumuz ile, kredi kavramına, risklerden korunma ve risk yönetiminde kullanılan bir finansal araç olan sigorta boyutunu katarak ürünlerimizi sunmayı planlıyoruz. Tüm bu iddialarımızın ilk örneği olarak da; Ülkemizde finans sektöründe ilk defa sunulan ve Ülkemizin her bir köşesinde yer alan Quick Sigorta ile Corpus Sigorta'nın yaklaşık 6.000 sigorta acentesinde uygulanacak, daha sonra da tüm sektörün faydalanmasına sunulacak "Police Prim Kredisi" ürününü geliştirdik. Bu şekilde; Ülkemiz finans piyasalarında otoritelerce hedeflenen finansal çeşitliliğin artırılması ve kredilere erişimde zorluk çeken geniş

kesimler için kapsayıcı finansmanın sağlanmasında önemli katkıları olacak bir adım atmış olduk. Belirtilen adımlarımız, tüketicilerin ve ticaretin finansmanında geniş bir alanda tüm sektörlerle hitap edecek şekilde yenilikçi kredi ürünleri ve finansal çözümlerle sürdüreceğiz.” dedi.

“Quick Finans Danışmanlar Kurulu, iddialı hedeflerimizde bize ışık tutacak”

Finans, teknoloji ve ödeme sistemleri dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan danışmanlar kurulu kurduklarını ifade eden Nihat Karadağ “Bu kapsamda, ortaya koymuş olduğumuz hedeflerimizin tüm boyutlarında ışık tutacak vizyonları ve finans, bankacılık, teknoloji, dijitalleşme ve eğitim alanındaki deneyimlerini değerlendirebileceğimiz bir “Danışmanlar Kurulu” oluşturduk. Quick Finans Danışmanlar Kurulu ayrıca, finans dünyası gündeminin öne çıkardığı başlıklar konusunda etkinlik ve panellerle sektörümüze dair güncel ve önemli konularda bilgilendirme ve sohbet toplantıları düzenleyerek sektörümüze, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza katkılar sağlamayı hedeflemektedir.” diyerek sözlerini tamamladı.

Ahmet Yaşar, Maher Holding’in Gelecek Vizyonunu Paylaştı

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise konuşmasında; Maher Holding’in gelecek vizyonu hakkında bilgi vererek, “5 yıl gibi kısa bir sürede önemli başarılarla imza atan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta’nın ardından Quick Finans’ın da daha ilk yılı dolmadan önemli başarılarla ulaşıp finans sektöründe ses getirmesinden memnuniyet duyuyoruz. Sigorta Grubu olarak ilk 5 içinde yer almaktayız. Sigorta Grubumuzun sahip olduğu bu gücü Quick Finans’a katmak konusunda kararlıyız. Önümüzdeki dönemde gü-

cümüzün kaynağını oluşturan Türkiye genelindeki 6.000 acentemizi içine alacak olan finansal market vizyonumuz çerçevesinde çalışmalarımız devam ediyor. Yakın zamanda kurduğumuz Maher GYO ve yakın zamanda faaliyet izni almasını umduğumuz Qpay ile finans ve gayrimenkul alanında etkinliğimizi artırmayı hedefliyoruz.” Dedi.

Danışmanlar Kurulu’nun, finans, teknoloji ve sürdürülebilirlik hakkında tecrübe ve görüşlerini paylaşarak, sundukları Dünya’da örnek uygulamaları ile güncel verileri büyük ilgi topladı.

Quick Finans Danışmanlar Kurulu’nda yer alan George Washington Üniversitesi Öğretim Görevlisi ve eski İMKB Başkan Yardımcısı Abdullah Akyüz, Özyeğin Üniversitesi Öğretim Görevlisi ve eski Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkan Yardımcısı Erkan Kilimci ile Garanti Bankası bünyesindeki Garanti Ödeme Sistemlerinde üst düzey yöneticilik ve bir teknoloji firması olan Provus’ta Genel Müdürlük görevlerini yürütmüş olan Ödeme Sistemleri ve Bankacılık danışmanı Tunç Daşar finans, teknoloji ve sürdürülebilirlik hakkında tecrübelerini, Dünya’da örnek uygulamaları ve verileri paylaştı. T.C Merkez Bankasının, davetin ertesi günü yapılacak olan ve tüm finans, bankacılık ve iş dünyasının kilitlendiği PPK toplantısında alınacak faiz kararları gecenin en sıcak, hararetili sohbet konusu oldu.

Finansman Sektörü’nün duayeni Coşkun Ulusoy da davete katıldı

Davete katılanlar arasında, Finansman Sektörü’nün kurucusu ve bankacılık ve iş dünyasının önde gelen isimlerinden Coşkun Ulusoy da yer alırken, davete katılanlara yaptığı konuşma ile hem temenni ve anılarını paylaştı hem de Quick Finans ekibine başarılar diledi.



Sektörden

Kısa Kısa

AgeSA, APEX Konferansı'nda Türkiye'yi Temsil Etti

Türk sigorta sektöründe tek resmi Million Dolar Round Table (MDRT) üyesi olan AgeSA, MDRT ve AGEAS iş birliğiyle düzenlenen ve hayat sigortacılığı alanında uzman isimlerin yer aldığı APEX 2023 (Ageas, Partnership, Education, Xperience) Konferansı'na 80 kişiyle katıldı.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, MDRT ve Ageas iş birliği kapsamında gerçekleştirilen APEX 2023 Konferansı'na; direkt satış, acente ve banka kanalı olmak üzere toplam 80 kişi ile katılım sağladı. Tayland Pattaya'da gerçekleştirilen ve hayat sigortacılığı alanında uzman global konuşmacıların yer aldığı konferansa, 10 ülkeden yaklaşık 1000 kişi katıldı. Bu önemli etkinlikte AgeSA, Türk sigorta sektöründe tek resmi MDRT üyesi olarak yer aldı.

Dünyanın en iyi finansal danışmanlarını buluşturan, toplantılarla ve konferanslarla eğitim öğretim veren, üyeleri arasında bilgi paylaşımı ve networking sağlayan MDRT organizasyonu olan toplantıya katılan AgeSA çalışanları alanında uzman isimlerden hayat sigortası, müşteri tutundurma, yeni satış teknikleriyle ilgili yeni bilgiler edinerek eğitim alma fırsatını yakaladı. Çalışanlar ayrıca MDRT üyesi olmanın ve ödül almanın ne kadar önemli bir ayrıcalık olduğunu bir kez daha deneyimleme şansı elde etti.



Türkiye Sigorta'dan Babalar Günü Etkinliği

Türkiye Sigorta, Babalar Günü'nü çalışanları, küçük Türkiye Sigortalılar ve marka yüzü olan Timuçin Esen'in katılımıyla gerçekleştirdiği bir etkinlik ile kutladı.

Çalışmalarına insan odaklı anlayışla devam eden Türkiye Sigorta, Babalar Günü'nü çalışanlarına özel hazırladığı programla kutladı. Türkiye Sigorta'nın marka yüzü olan ünlü oyuncu Timuçin Esen ve Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli'nin konuşmacı olarak katıldıkları etkinlikte, kalplerdeki en büyük kahraman olan babaların hayattaki rolü üzerine keyifli bir sohbet yapıldı. Türkiye Sigorta'nın babaları, düzenlenen etkinliğe çocuklarıyla katılarak bugünü daha anlamlı kıldı.

Keyifli sohbet öncesinde ise Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürlüklerinde çocuklara yönelik jonglör, kukla ve sihirbaz gösterilerinin de yer aldığı çeşitli aktiviteler gerçekleştirildi.

Programda konuşan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli: "Babalar Günü'nü kutladığımız bu anlamlı etkinlikte babalığı tatmış çalışma arkadaşlarımız ve minik Türkiye Sigortalılar ile bir araya gelmekten büyük bir mutluluk ve keyif duyuyoruz." dedi.



Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken Ve Axa Madrid International Hub Genel Müdürü Nuria Fernandez Paris Hatay'i Ziyaret Etti

Ülkemizi derinden yaralayan deprem felaketinin ardından bölgeye maddi ve manevi destek sağlayan AXA Sigorta, yaşanan bu zorlu dönemin atlatılmasına yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Her fırsatta bölgeye ziyaretler gerçekleştiren AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in son Hatay seyahatine, AXA Madrid International Hub Genel Müdürü Nuria Fernandez Paris de eşlik etti.

130 yılı aşkın süredir Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük eden köklü şirket AXA Sigorta, deprem bölgesiyle dayanışmasını sürdürmeye devam ediyor. AXA Sigorta Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü yöneticilerinin ve ekiplerinin yanı sıra AXA Sigorta İcra Kurulu Üyeleri de fiziki ziyaretleriyle bölge halkının yaralarını sarmak için çalışmalarını sürdürüyor. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in 14 Haziran tarihinde gerçekleştirdiği son Hatay ziyaretine, AXA Madrid International Hub Genel Müdürü Nuria Fernandez Paris de eşlik etti. Hatay, İskenderun ve Adana acentelerini ziyaret eden Ölken ile Fernandez Paris, iş ortaklarını birinci ağızdan dinleme, hasar süreçlerini değerlendirme ve depremde zarar gören sigortalıların görüşme fırsatı buldu. AXA yöneticileri Yavuz Ölken ve Nuria Fernandez Paris; yaşadıkları bölgeye sahip çıkan, ticari faaliyetlerine dönmüş ya da dönmek üzere olan sigortalıların gösterdiği çabadan çok etkilendiklerini, yaşananların zorlu olmasına rağmen değerli dersler içerdiğini ve sigortacı olarak "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma" prensibinin ne kadar önemli olduğunu altını çizdiler.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Hatay ziyaretleriyle ilgili şunları söyledi: "Biz AXA Sigorta çalışanları, AXA Tüm Kalplerde Gönüllüleri, AXA Grubu ülkelerinin çalışanları ve AXA Grubu'nun üst düzey yöneticileri olarak yaşanan felaketi unutmadık. Deprem bölgesine sunduğumuz genel desteğin yanı sıra sahada yürüttüğümüz özenli çalışmalar sayesinde bugün hasar dosyalarının yüzde 90'ını kapattık, ödemelerimizi gerçekleştirdik. Haziran sonu itibarıyla da tüm dosyalarımızı kapatmış olmayı hedefliyoruz. Ben bu süreçte Hatay'daki çok kıymetli bir büyüğümün 'Yaşatmak için yaşamak zorundayız.' cümlesini kendime pusula aldım, tüm ekip arkadaşlarıma da sıklıkla bu sözü hatırlattım. Biz sigortacılar olarak, topluma fayda sağlamak için çalışmaya ara vermeden devam etmeliyiz. Bugün burada Hatay seyahatimde, global yöneticilerimizden Nuria Fernandez Paris'in yanı sıra olması hem AXA Türkiye olarak bizlere hem de bölgedeki acentelerimize ve sigortalılarımıza yaşanan tüm zorluklara rağmen yalnız olmadığımızı bir kez daha hatırlatıyor. Çalışma arkadaşlarımız ve sigortalılarımız adına, gösterdikleri dayanışma için kendilerine çok teşekkür ediyorum."

Seyahat esnasında AXA Sigorta Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde çalışma arkadaşlarıyla bir araya gelen Yavuz Ölken ve Nuria Fernandez Paris, Şirket'in sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedeflerini değerlendirdiler. Türkiye seyahatinde Adana ile Hatay'ın yanı sıra İstanbul'da acenteler ile bir kahvaltı organizasyonuna ve Bursa'da acente ziyaretlerine de katılan AXA Madrid International Hub Genel Müdürü Nuria Fernandez Paris, AXA Türkiye'nin girişimci bakış açısıyla fark yaratan, dayanıklı ve çalışkan ekibiyle gurur duyulan işlere imza attığını belirtti.

İlginç Sigorta Haberleri

Kafasına Hindistan Cevizi Düşen Bu Sigortadan Yararlanır

1984'te Dr. Peter Brass, bir yıl içerisinde yaklaşık 150 kişinin kafalarına hindistan cevizi düşmesi sonucunda öldüklerini iddia etti. Bu iddiadan kısa bir süre sonra İngiliz bir seyahat şirketi ilginç bir sigorta poliçesine imza attı: "hindistan cevizi düşmesi sonucu yaralanma"

Seyahat firmasının bir müşterisi Sri Lanka seyahatinde kafasına düşen bir Hindistan cevizi sonucu yaralanınca, şirket müşteriye sigorta parası ödemek durumunda kaldı.



Kayıp Çorap Sigortası

Çamaşır makinelerine ve kurutuculara takılan çoraplar, birçok kişinin yeni çift çoraplar satın almasına neden oldu. Betabrand(San Francisco'nun Mission bölgesinde yerleşik bir çevrimiçi kadın giyim şirkettir.), yalnız çoraplara yardım etmek için bir adım attı. Sattıkları çoraplardan birini sahip olduğunuz ilk yıl içinde kaybederseniz, sigorta talebinde bulunabileceğinizi ve eksik çorabınızı değiştirebileceğinizi iddia ediyorlar. Kalan yalnız çorabın fotoğrafını çekip Facebook'ta yayınlamanız gerekiyor.



Haberin detaylarını ve daha fazlası için **QR kodu** okutarak inceleyebilirsiniz!



SEDDK Sigortacılıkta Tahkim yönetmeliğine ilişkin açıklamada bulundu!



SEDDK Sigortacılıkta Tahkim yönetmeliğine ilişkin açıklamada bulundu! Açıklama şu şekilde devam etti; Türkiye genelinde trafiğe kayıtlı 27 milyon araç sahibini ilgilendiren zorunlu trafik sigortasında, artan maliyetlerin etkin yönetimini sağlamayı teminen Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından devreye alınan “Trafik Sigortası Yol Haritası” kapsamında Sigorta Tahkim Yönetmeliği’nde de revizyona gidildi. Bilindiği üzere sigorta sözleşmelerinden doğan uyuşmazlıkların çözümü amacıyla faaliyette bulunan Sigorta Tahkim Komisyonu, alternatif yargı yolu olması hasebiyle adalet sisteminin yükünü önemli ölçüde azaltmaktadır. Sigorta Tahkim Komisyonu tarafından uygulanacak bu yönetmelikte birçok alanda değişiklik yapılmıştır. Bu kapsamda başta hakemlerin üzerindeki mevcuttaki aşırı iş yükünün azaltılması ve yargılama kalitesinin artırılması amacıyla yönetmelikte düzenleme yapılmıştır. İlâveten, hakemlik sınavına girebilecekler yeniden tanımlanarak, sigortacılık mesleğinin temel fonksiyonlarından olan aktüerya, risk kabul, teknik muhasebe ile reasürans alanları sigortacılık deneyimine dahil edilmiş ve hakem adayları tabanı genişletilmiştir. Ayrıca son yıllarda hızla artan dosya yoğunluğu hasebiyle itiraz hakemlerinin sayısının artırılması için genişletici önlemler alınmıştır. Bu kapsamda itiraz hakemi olarak görev yapacakların sigorta hakemleri arasından seçilmesine de olanak sağlanmıştır. Kamu hizmetlerinin dijitalleşmesi kapsamında, Sigorta Tahkim Komisyonu’nun başvuru aşamasından karar aşamasına kadar elektronik ortamda yürütülmesine imkân sağlanarak operasyonel

verimlilik öngörülmüştür. Yapılan değişiklikle itiraz yetkilisinin nitelikleri yeniden tanımlanmış olup itiraz hakem heyetine usulüne uygun yapılmayan başvurularda, başvuru ücretinin yarısının iade edilmesi hüküm altına alınarak usulsüz başvuruların önüne geçilmesi ve maliyet azaltıcı tedbir alınması amaçlanmıştır. Uyuşmazlıkların çözümü için görev alan hakemlerin önemli mazeretlerinin bulunması durumunda dosya bakma zorunluluklarını durdurabilmelerine olanak sağlanmıştır. Mücbir nedenler ve diğer önemli mazeretler nedeni ile dosya kabulü yapamayan hakemlerin, takip edildiği listenin belirli periyodlarla gözden geçirilmesi kararlaştırılmıştır. Hakem listesinden silinme halinde sonuçlanmayan başvurular için izlenecek yol belirlenmiş, bu konudaki düzenleme, Kanunun 30. maddesinin on iki ve on beşinci fıkralarındaki sürelerle uygun olarak yeni görevlendirilen hakemler için işin niteliğine uygun şekilde tespiti sağlanmıştır.

Devreye alınan bu değişikliklerle Sigorta Tahkim Komisyonu’na başvuran sigortalıların iş süreçlerinin daha hızlı, güvenilir ve etkin yürütülmesi amaçlanmakta olup önümüzdeki dönemde “Trafik Sigortası Yol Haritası” kapsamında tahkim sisteminde yapılacak kanuni düzenlemelerle maliyet azaltıcı ilave tedbirler alınacaktır. Kamuoyuna saygıyla duyurulur.

Sigortalı olmak için 10 neden

Hayatta değer verdiğimiz varlıklar artukça onları korumak için sigorta yaptırma ihtiyacı hissediyoruz. Bu değerleri bir de çok çalışarak zor edinmişsek sigorta yaptırmak vazgeçilmez bir unsur haline geliyor. Biz de sebeplerini 10 madde halinde sıralayalım istedik.

Sigorta günümüzde lüks değil, bir ihtiyaç ve mecburiyet haline geldi. Yaşamın her alanında karşılaşılabilecek olası risklere karşı önlem almak ve küçük primlerle büyük risklerin ekonomik sorumluluklarını azaltmak için sigorta yaptırmamız gerekiyor. Sigorta; yolculuklarda ailenizi, tatildeyken evinizi, evinizde uyurken iş yerinizi ve arabanızı koruyor. Bu anlamda geleceğinizin en büyük yatırımı. Sigorta ile en hayati sağlık sorunlarınızın bile daha rahat ve kolay bir şekilde üstesinden gelebilirsiniz. Dolayısı ile sigorta görünmeyen bir koruyucu, güvence. Biz de sigorta yaptırmak için gereken 10 nedeni sıralayalım istedik. Tabii ki her zaman olduğu gibi **“Önce önlem sonra sigorta”** diyoruz.

1

“Her şeyin başı sağlık” diyoruz ama sağlığını-
mız için gerekli önlemleri almıyor ve ihmal
ediyoruz. Günümüz çağında ansızın karşı
karşıya kalınabilecek yüksek maliyetli, kötü
ve yatarak tedavi gerektirecek hastalıklara
hazırlıksız yakalanma korkusundan kurtul-
mak için Özel Sağlık Sigortası, ya da SGK’lıy-
sanız ve özel hastanelerde ödenmesi gereken
fark ücretlerinden kurtulmak istiyorsanız
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırmanızı
öneririz.

2

Evinizden, yurdundan ayrı kalacağınız
bir seyahat gerçekleştireceksiniz... Yurtdışı
seyahatinize başlamadan önce Seyahat Sağlık
Sigorta poliçenizi yanınıza almayı unutmayın.
Böylece, Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortaları
ile hastalık veya kaza halinde acil tıbbi yardım
hizmetleri ve tedavi giderleri sorun olmaktan
çıksın.

3

İstatistiklere göre, ülkemizde ölümler en
fazla Trafik kazalarından kaynaklı meydana
geliyor. Bu nedenle Trafik Sigortası zorunlu
tutuluyor. Trafik Sigortası olmadan trafiğe
çıkmanın yasal olmadığını hatırlatır ve trafik
canavarından sigorta kalkanı ile korunmanızı
öneririz.

4

Küreselleşmeyle birlikte hava olayları da
dengesini şaşırmış durumda. Yazın ortasında
normalin üstünde yağın yağmur nedeniyle
birçok ev ve iş yerinde su baskını yaşandı,
yaşanıyor. Dolu felaketleri de işin cabası...
Hortumun bile görüldüğü ülkemizde “Bana
bir şey olmaz” demeyin. Konut Sigortası veya
İş Yeri Sigortası sahibi olun.

5

Sorumluluk Sigortaları ile yükümlülükle-
rimizi risk gerçekleştirdiği anda sigortacılar-
la paylaşmak mümkün. Bazıları hukuken
zorunlu tutulan bazıları ise isteğe bağlı olan
Sorumluluk Sigortaları, maddi zararları
asgariye indiriyor ve sorumluluklarınızı
sigortacınızla paylaşmanızı sağlıyor.

6

Yolda yürürken kafanıza saksı düşebilir, yolda kayıp düşebilir, eliniz kapıya sıkışabilir, üzerinize sıcak su dökülebilir... Ferdi Kaza Sigortası ile beklenmedik kaza ve hastalıklar sonucunda meydana gelecek sıkıntıların üstesinden gelebilir, sakat kalma veya vefat durumunda maddi kayıplarınızı önleyebilirsiniz.

7

“Zorunlu Trafik Sigortası bana yetmiyor, ek teminat istiyorum” diyorsanız Kasko yaptırın. Çünkü Kasko, Trafik Sigortası’nın kapsamı dışında olan aracın yanması, çalınması, çalınmaya teşebbüs edilmesi veya kaza sonucu oluşabilecek zararları teminat altına alıyor.

8

Deprem kuşağı üzerinde yer alan ülkemizde deprem riskinin yüksek olduğunu hepimiz biliyoruz. Depremi her an ensenizde hissediyor ve evsiz kalmaktan korkuyorsanız Zorunlu Deprem Sigortası; konutunuzu deprem riskine karşı sigortalar ve bu afete karşı her an hazırlıklı olmanızı sağlar.

9

Bugün kazanıp bugün harcayanlardan değilseniz, çocuklarınızın ve kendinizin yarını sizin için önemliyse, geleceğinize birikim yapmanız şart. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) katılımcısı olarak birikim yapmaya başlayabilirsiniz. Ayrıca sistem, devlet katkı payı ile de birikim yapmak isteyenlere önemli bir destek veriyor.

10

Peki Hayat Sigortası yaptırıyor muyuz? Şunu hatırlatmakta fayda var; 1 dakika sonra dahi ne olacağımızı bilmeden yaşıyoruz ve sigortacılar, vefat ya da sakatlık durumunda yakınlarımızı ve bizi sıkıntıya sokmadan kredi borcumuzu kapatıyor. Hayat Sigortalarını, sadece kredilerle bağlantılı olarak düşünmemek gerekiyor. Bu ürünlerin hem bireyin hem de yakınlarının yaşam standartlarını ekonomik açıdan koruduğunu ve geleceğini güvence altına aldığını da unutmamalıyız.



ZOR ZAMANLAR İÇİN PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

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

**GAYRİMENKUL DEĞERLEME UZMANI
MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI**

KLİNİK ARAŞTIRMALAR
SORUMLULUK SİGORTASI

ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASI

ETKİNLİK SİGORTASI



CORPUS
SİGORTA

ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!



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

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

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.