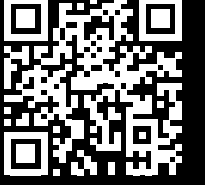


“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/46

TEMmuz 2024 • sigortalifedergi.com • 100 TL



hepsiburada

trendyol.com

CicekSepeti

amazon



**YOU
LOCALLY
RISK,
WE
GLOBALLY
VALUE**

SATIŞ KANALLARIMIZ!

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



Biraz Sigorta Biraz Futbol



Merhaba Sigorta Life okuyucuları. Sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi'nin 46'ncı sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz. Her zaman olduğu gibi yine dopdolu bir sayı ile karşınızdayız.

Sigorta Life sektörün tüm gelişmelerini bu ay da sizlere aktardı. Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni dönemindeki ilk basın buluşmasında keyifli bir ortam vardı. Başkan Uğur Gülen ve yönetim kurulu, Sigorta Life mikrofonlarına yeni yol haritalarını ve ajandalarındaki konuları anlattı.

Konu Uğur Gülen'den açılmışken sizlerle bir haberi de buradan paylaşmak istiyorum. Bilindiği üzere Uğur Bey, Aksigorta Genel Müdürlüğü görevinden ayrılmış ve oradaki koltuğa vekaleten Agesa Genel Müdürü Fırat Kuruca oturmuştu. Ancak yönetim kurulunun aldığı karar doğrultusunda vekaleten olan görev asaleten olarak değişecek ve Fırat Kuruca, Aksigorta Genel Müdürü olarak devam edecek. Kendisine bu yeni görevinde başarılar diliyorum. Agesa'daki başarılı liderliğini Aksigorta'ya da taşıyacağından hiç şüphemiz yok.

Bir parantez de Milli Takımımıza açmadan geçemeyeceğim. Euro 2024'te grup maçlarını ekibimizle beraber Almanya'da tribünlerde takip ettik. Hem orada vatandaşlarımızın oluşturduğu muhteşem atmosfer hem de millilerimizin aldığı başarılı sonuçlar bizleri gururlandırdı.

Sizlerin de birçoğunuzun izinde ya da tatilde olduğunu düşünerek, iyi tatiller diliyorum...

Sevgiler

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler

8-9

HABER |

TSB, SEDDK ve Maher Holding temaslari yapan Romanya Heyeti ile sigorta da iş birliğı

10

HABER |

RS Otomotiv Grubu'ndan Kahramanmaraş Ahilik Hareketi'ne Destek

12-13-14

HABER |

“Sigortadan tasarruf olmaz, sigorta ile tasarruf olur”

16-17

HABER |

Anadolu Hayat Emeklilik'ten “Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”

18

HABER |

AXA Türkiye'den Türkiye – Fransa ikili ilişkilerinin geliştirilmesine destek

20-21

HABER |

Kentsel Dönüşüme Sigorta İvmesi

22

HABER |

Bina Tamamlama Sigortasında Yeni Dönem

24-25

HABER |

Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile Güçlerini Birleştirdi

26

HABER |

AXA Türkiye iş süreçlerinde fark yaratmak için AXAGPT'yi devreye alacak



28-29

HABER |

EY ve Lumnion sigortacılık sektöründe stratejik iş birliğine gidiyor

30

HABER |

Brandverse Awards'dan Quick Sigorta'ya gümüş ödül

32-33

HABER |

BNP Paribas Cardif Emeklilik'in BES fonları arasında yer alan BPH Hisse Senedi Fonu yatırımcısına son 5 yılda yüzde 2022 değer kazandırdı!

34

HABER |

Türkiye Sigorta Brokerlarıyla Buluştu

36-37

HABER |

İş Yeriniz Türk Nippon Sigorta ile Güvence Altında

38

HABER |

Quick Sigorta'nın motofest maratonu başlıyor

40

HABER |

Anadolu Sigorta, Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü Kurdu

42

HABER |

Hancıoğlu, Sigorta Sektöründe Kariyer Yapma Hedefindeki Öğrencilere Deneyimlerini Aktardı

44

HABER |

Anadolu Sigorta Brandverse Awards'ta Üç Ödül Kazandı

46

HABER |

Unico Sigorta Euro 2024'te Milli Takımı Yalnız Bırakmadı



48

HABER |

Sompso Samuraylar Kulübü, İskoçya'da buluştu

50-51

HABER |

TSB'nin Yeni Yönetim Kurulu Basın Mensuplarıyla Buluştu

52

HABER |

QNB Sigorta, 'Bugün, Bugünü Yaşa' Reklam Kampanyası ile Effie Ödülü'nün Sahibi Oldu

54-55

RAPOR |

Quick Finans 2. El Oto Raporu Yayınlandı

56

HABER |

Aveon Global Sigorta Vizyonuyla Seyahat Sağlık Sigortası

58-59

HABER |

Ray Sigorta Türkiye'nin En Değerli Markaları Arasında

60-61

HABER |

Sigortam.net ile sigorta yaptırırken tasarruf edin

62

HABER |

Babalar Günü'nde babanıza Fibasigorta ile güven ve konfor hediye edin!

64

HABER |

Babalar Günü'nde babanıza Fibasigorta ile güven ve konfor hediye edin!

66

HABER |

AXA Türkiye Geleceğin Sigortacılarını Yetiştirmeye Devam Ediyor

68-69

HABER |

Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Sanatseverlerle Buluşuyor

70

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

QYAZ

güzel geçecek

%30+%25 İNDİRİM

**Bu yaz QCar ile araç kiralama
çok avantajlı.**

%30 indirim ek, QCAR web sitesinde "QYAZ"
indirim kodunu girin, ekstra %25 indirimden
yararlanın. Yazı QCAR'la güzelleştirin.



Kampanya 01 HAZİRAN – 31 AĞUSTOS 2024 tarihleri arasında
yapılacak kiralamalarda geçerlidir.
İndirimli fiyatlar için web sayfasında "QYAZ" indirimli kod girilmesi
gerekmektedir.
Ön ödemede geçerli %30 indirimine ilave "QYAZ" kodunu kullanarak
%25 indirimden de faydalanabilirsiniz.
Kampanya en az 6 gün, en fazla 27 günlük kiralamalarda geçerlidir.



QCAR.COM.TR

Q>CAR
MOBİLİTE





TSB, SEDDK ve Maher Holding temaslari yapan Romanya Heyeti ile sigortada iş birliği

SEDDK, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Maher Holding, 3 - 4 Haziran 2024 tarihlerinde Romanya'nın sigorta ve finans sektöründeki en önemli isimlerini ağırladı. Öncelikli olarak Türkiye Sigorta Birliği'nde TSB Başkanı Uğur Gülen, Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın ev sahipliği ile başlayan görüşmeler, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nda İkinci Başkan Mehmet Verim'in ev sahipliği ile heyetler arası görüşme olarak devam etti. Quick Tower'da Maher Holding ev sahipliğinde gerçekleşen görüş alışverişi ve incelemelerin ardından yöneticiler yemekte bir araya geldi.

Romanya Finansal Denetim Otoritesi Başkanı Alexandru Petrescu, Finansal Denetim Otoritesi Sigorta ve Reasürans Sektöründen Sorumlu Başkan Yardımcısı Sorin Mititelu ve Romanya Türk İş Adamları Derneği (TİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Tandoğan'dan oluşan misafir heyet; TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ve Genel Sekreter Özgür Obalı tarafından konuk edildi.

Türkiye Sigorta Birliği'nin Palladium Tower'daki ofisinde gerçekleşen görüşmelerde karşılıklı sunumların ve sektörel bilgi paylaşımlarının ardından iki ülke arasındaki sektör iş birlikleri masaya yatırıldı ve günün anısına Uğur Gülen ve Ahmet Yaşar konuklara plaket sundu.

Türkiye Sigorta Birliği tarafından verilen öğle yemeğinde görüşmelerini sürdüren heyetler, öğleden sonra Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nu ziyaret ederek SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim'in ev sahipliğinde heyetler arası görüşmeye geçti. Mehmet Verim'in Türkiye vizyonu, sigorta finans piyasaları ve gelecek beklentilerine ilişkin konuşmalarıyla başlayan görüşmelerde Romanya heyetinde Romanya Finansal Denetim Otoritesi Başkanı Alexandru Petrescu, Finansal Denetim Otoritesi Sigorta ve Reasürans Sektöründen Sorumlu Başkan Yardımcısı Sorin Mititelu ve Romanya Türk İş Adamları Derneği (TİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Tandoğan yer alırken Türk Heyetinde SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim, Başkan Yardımcısı Emine Feray Sezgin, Daire Başkanları Dilek Sakallıoğlu ve Canan Sanem Cengiz ve yardımcıları ile TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar yer aldı.

Görüşmelerde Lloyds benzeri bölgesel bir yapının çalışmalarından bahsedilerek bölgenin ihtiyaç duyduğu reasürans kapasitesini artırmaya yönelik girişime Romanya'nın da davet edileceği bildirildi. Romanya heyeti inşaat başta olmak üzere birçok alanda Türk şirketlerinin Romanya'da olduğunu belirterek Türk Sigorta şirketlerini de Romanya'ya yatırıma davet etti. Karşılıklı fikir alışverişinden sonra ortak platform oluşturma kararı alındı.

Hemen ardından heyet, Quick Tower'da Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluçecen, Maher Holding sigorta ve finans şirketlerinin yönetim kurulu üyeleri ve genel müdürleriyle bir araya geldi ve iki ülke arasındaki sektörel iş birlikleri masaya yatırıldı. Heyet Quick Sigorta, Corpus Sigorta ve Quick Finans şirketlerinde de yerinde incelemeler yaptı.

Mehmet Verim

SEDDK İkinci Başkanı

“Türk Sigorta Pazarı 80 Milyar USD potansiyele sahip ama fazlası var”

SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim, ziyarette yaptığı konuşmada, Türkiye'nin bugün 20 milyar dolar sigorta primi ürettiğini ve yüzde 25-26 sigortalılık oranına sahip olduğunu, bunun 80 milyar dolara ulaşabilecek bir sigorta potansiyeline işaret ettiğini belirterek “Bu potansiyel bugünkü şartlarda ama orta gelir tuzağıyla mücadele halinde” dedi. Türkiye'nin kısa sürede orta gelir tuzağını aşacağına dair verileri ve öncü göstergeleri ürettiğini söyleyen SEDDK İkinci Başkanı Mehmet Verim, “Türkiye çok hızlı büyüyecek. Genç nüfus oranı, nitelikli iş gücü, jeostratejik konumu ile Avrupa'dan Uzak Asya'ya finans ve üretimin merkezi olma yolunda. Lloyds benzeri bir sistemi Türkiye'de kurma kararlılığında olduklarını söyleyen Mehmet Verim, bunu sadece Türkiye için değil Balkanlar, Türkiye Cumhuriyetler, Körfez, MENA Bölgesi, Orta Asya için de yapacağız. Kamu temsilcilerini ve şirketleri bu oluşuma davet edeceğiz. Konuyu paylaştığımız heyetler ve uluslararası şirketler konuya oldukça sıcak yaklaştılar” dedi. Türkiye'nin teknolojik alt yapı açısından hem bankacılık hem sigortacılık alanında da dünyada belli bir yerde olduğunu belirten Verim, “Dünyada benzeri olmayan SBM başta olmak üzere DASK, Tarsim, STK gibi kurumlarıyla Türkiye sigortacılıkta model kurumlara sahip” dedi.



Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

“Romanya ile birlikte çalışmak bizler için büyük bir fırsat”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, ziyaretle ilgili “Türkiye'deki sigorta sektörü hızla geliyor ve Romanya ile yapılacak iş birliklerinin sektöre büyük katkı sağlayacağını düşünüyorum. İki ülke arasında sigorta, reasürans ve finans alanında güçlü iş birliklerinin kurulabileceğine inanıyorum. Maher Holding Sigorta Grubu da finansal market ekosistemini merkezine almış bir yapı olarak bu gelişmelerin takipçisi olacak. Özellikle sigorta sektörünün dijital dönüşüm ve yenilikçi ürünlerle daha da güçlenmesi için Romanya ile çalışmak bizler için büyük bir fırsat. Bu ziyaret, iki ülkenin sektörel deneyimlerini paylaşarak karşılıklı fayda sağlama açısından da önemli bir adım. Gelecekte bu tür iş birliklerinin artarak devam edeceğine ve her iki ülke için de olumlu sonuçlar doğuracağına inanıyorum” diyerek görüşmelerin stratejik önemine vurgu yaptı.





RS Otomotiv Grubu'ndan Kahramanmaraş Ahilik Hareketi'ne Destek

Geçtiğimiz yıl yaşanan elim deprem felaketi sonrasında yeniden ayağa kalkmaya başlayan Kahramanmaraş'ta, Ahilik Hareketi ile ticari hayatın çarklarının dönüşüne destek veriliyor. "Harekette bereket vardır" sloganı ve ahilik kültürüyle esnaflar arası dayanışmanın sağlandığı Ahilik Hareketi'nin Ticari Tecrübe Mektebi'nde konuşmacı olarak yer alan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, iş hayatındaki tecrübelerini paylaştı. Konuşmasında davetleri için Ahilik Hareketi Başkanı Kadir Can Şentürk'e teşekkürlerini ileten Ünal, "İnsanları şartlar ustalaştırır, bu kültürü bizlere öğreten babam da 70'li yıllarda, onarım konusunda yedek parça tedarikinin zor olduğu bir dönemde ustalaşmış. Sadece kendi tecrübelerimiz değil, başka iş insanlarının tecrübelerinden de istifade etmeliyiz. Zorluklar, başarılı olmaya teşvik eder. Çocuklarımızı global bir vizyonla yetiştirelim. Çalıştığımız süre boyunca, stajyerlikten başlayarak vizyonumuzu geliştirmeye gayret göstermek çok önemli. Esnaflıkla kurumsallaşmayı bir araya getirmek, fırsatları değerlendirmek gerekiyor. İstanbul gerçek bir ticaret şehri ve ölçek ekonomisini görmek, vizyon katıyor. Rekabetlik şeklinde de yeni bir kavrama yoğunlaşıyoruz. Rekabette de yapıcı olmanın önemini yıllar içinde gördük. Tüm Kahramanmaraş halkına tekrar deprem nedeniyle yürekten geçmiş olsun dileklerimi iletiyorum." dedi.

Otomotivde satış sonrası hizmetler alanının önde gelen şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, Kahramanmaraş Ahilik Hareketi'nin yanında oldu. Geçtiğimiz günlerde Kahramanmaraş'ta düzenlenen Ticari Tecrübe Mektebi'nde konuk olan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, iş hayatında karşılaştığı zorlukları nasıl aştığını ve nasıl başarıya ulaştıklarını anlattı. Ünal, iş hayatına atılmak isteyen gençlere değerli tavsiyelerde bulunurken, sorularını da yanıtladı. Özellikle gençlerin, iş dünyasında başarılı olabilmek için azim ve kararlılıkla çalışmaları gerektiğini vurgulayan Ünal, değer yaratmanın ve vizyonun önemine dikkat çekti.

Ünal, "İnsanları şartlar ustalaştırır, bu kültürü bizlere öğreten babam da 70'li yıllarda, onarım konusunda yedek parça tedarikinin zor olduğu bir dönemde ustalaşmış. Sadece kendi tecrübelerimiz değil, başka iş insanlarının tecrübelerinden de istifade etmeliyiz. Zorluklar, başarılı olmaya teşvik eder. Çocuklarımızı global bir vizyonla yetiştirelim. Çalıştığımız süre boyunca, stajyerlikten başlayarak vizyonumuzu geliştirmeye gayret göstermek çok önemli. Esnaflıkla kurumsallaşmayı bir araya getirmek, fırsatları değerlendirmek gerekiyor. İstanbul gerçek bir ticaret şehri ve ölçek ekonomisini görmek, vizyon katıyor. Rekabetlik şeklinde de yeni bir kavrama yoğunlaşıyoruz. Rekabette de yapıcı olmanın önemini yıllar içinde gördük. Kahramanmaraş halkına tekrar deprem nedeniyle yürekten geçmiş olsun dileklerimi iletiyorum." ifadelerine yer verirken Kahramanmaraş Ahilik Hareketi Derneği Başkanı Kadir Can Şentürk'e ve tüm misafirlere davetleri ve katılımları için teşekkürlerini ilettili.

BES ve Hayat Müşterilerimize Özel

%20 İndirim Kampanyası!

Kasko

Konut

Tamamlayıcı Sağlık



Son Gün:
31 Ağustos 2024

Türkiye Hayat Emeklilik BES ve Hayat Sigortası müşterilerine özel, Türkiye Sigorta'dan Tamamlayıcı Sağlık, Kasko ve Konut Sigortalarında **%20 indirim fırsatını kaçırmayın.**

Detaylı bilgi için anlaşmalı banka ve acentelerimizle iletişime geçebilir veya QR kodu okutabilirsiniz.



Kampanya 01 Haziran - 31 Ağustos 2024 tarihleri arasında geçerlidir. BES veya İhtiyari Hayat Poliçelerinde aylık 1.000 TL ve üzeri katkı payı veya prim ödemesi yapanlar indirim kampanyasından yararlanabilmektedir.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.



e-CAFE

Ahmet Yaşar

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı
ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

*“Sigortadan tasarruf olmaz,
sigorta ile tasarruf olur.”*

Ekonomi haberciliğinin önemli temsilcilerinden CNBC-e'nin Türkiye'de dokuz yıl aradan sonra yeniden yayın hayatına başladığı ilk günün konuğu olan Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türk sigorta sektörünün dünyada ilk 20'yi hedeflediğini belirtti: "Sigorta primlerinden tasarruf olmaz, sigorta ile tasarruf olur" diyen ve sigortanın hayattaki önemine değinen Ahmet Yaşar, son dönemin gündemdeki konusu DASK ve Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) ile ilgili merak edilenleri de yanıtladı.

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, CNBC-e'ye konuk oldu ve Türk sigorta sektörünün 2024 yılı performansı ve geleceğine dair önemli değerlendirmelerde bulundu. Sektörün büyüme rakamları, önündeki engeller ve ileriye dönük hedefleri hakkında kapsamlı bilgiler paylaşan Ahmet Yaşar, 2024 yılının ilk yarısındaki finansal veriler ışığında sektörün performansını değerlendirdi.

"Gayrisafi milli hasıla ne kadar büyürse sigortacılık da o kadar büyüyor. Küçülürse daha hızlı küçülüyor. Burada aslında yanlış bir korelasyon var. Böyle olmaması lazım" diyen Ahmet Yaşar, şunları kaydetti: "Çünkü işler kötüye giderken sigortanın daha değerli olması gerekir. Sigorta priminden tasarruf olmaz. Sigorta primi ile tasarruf olur. Cari açığı ortadan kaldırabilmek, cari açıkla mücadele edebilecek uzun soluklu, nitelikli sigorta fonlarıyla, bireysel emeklilik fonlarıyla, tasarruflarla artırılabilecek sigorta fonlarıyla mümkün olabilir. Biz inanıyoruz ki önümüzdeki dönemde ülkemizin gayri safi milli hasılasının büyümesi arttıkça sigortacılık daha da ivmelenecek ve daha büyük fonlara ulaşacağız."

"Sigorta sektörü ilk 20'de olmalı"

Nisan sonu itibarıyla Türk sigorta sektörünün toplamda 258 milyar liralık bir üretim gerçekleştirdiğini söyleyen Ahmet Yaşar, konuyla ilgili şöyle konuştu: "258 milyarın 230 milyarlık kısmı hayat dışı sigortalardan, 28 milyar civarındaki rakam da hayat sigortalardan geliyor. Yine geçtiğimiz ay Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki fonlarımız 1 trilyon barajını geçti. Dolayısıyla sigorta sektörü reel anlamda büyümesini devam ettiriyor."

Yani nominal olarak yüzde 90'larda büyüsek de reel olarak yüzde 11-12 civarında bir büyümeyi gerçekleştirmiş durumdayız. Yine geçtiğimiz yıl, son 10 yılın en yüksek penetrasyon rakamına ulaştık ancak sigorta sektörünün bulunduğu nokta hak ettiğimiz yer değil. Son 20 yılda yaklaşık 2 milyar dolardan ortalama 20 milyar dolara gelen bir sektörden bahsediyoruz. Yine de Türkiye ekonomisinin (dünyadaki yeri değişse de) 16 ila 20'nci sıralarda olduğunu düşünürsek, sigorta sektörü olarak dünyada 37'nci sıradayız. En azından ilk 20 içerisinde olmamız gerek. Bunun için bir çaba içerisindeyiz."

"Mevzuata dair engeller aşıyor"

Sektörün sıralamada üst sıralara gelmesindeki engellere de değinen Ahmet Yaşar, "Şimdi bir takım mevzuata dair engeller vardı. Bunlar yavaş yavaş aşıyor. Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartlarımız yayınlandı. Onunla ilgili bir takım düzenlemeler, Sigorta Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulumuz ve Türkiye Sigorta Birliğimizin de büyük çabalarıyla gerçekleşiyor. Bunun dışında gelirin artması önemli. Bu konuda Türk sigorta şirketleri tüm finans alanında, bankalarda olduğu gibi aslında çok iyi ürünlere ve çok iyi teknolojik altyapılara sahip. Dolayısıyla bizim aslında ürün çeşitliliği ve ürünlere erişim açısından çok fazla bir problemimiz yok. Ancak zorunlu sigortaların dışındaki sigorta ürünlerimizde sigortalılık oranı çok yüksek değil. En azından beklediğimiz oranlarda değil. Bizim gelişen bir ülke olarak bu oranları daha da yükseltmemiz gerekiyor" diye konuştu.

"Afetlerde sigortalı hasar oranı artmalı"

"Afetlerin hem sayısı hem sıklığı hem de şiddeti artıyor" diyen Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün bu gerçeğe göre biçimlenmesi gerektiğini kaydederek, "Eskiden uzak olan riskler artık yaşanıyor. Onlara uzak bir riskti ama seller Almanya'yı da perişan ediyor. Bir çöl ülkesi olduğunu düşündüğümüz yerlerde sel baskınları söz konusu oluyor. Kasırga, hortum vs. artık Türkiye'de de görülüyor. Dünya'da afetlerin hem sayısı hem sıklığı hem de şiddeti artıyor ve giderek daha çok zarar veriyor. Dolayısıyla tüm bu süreçlerde bizim sigorta enstrümanından da faydalanmamız gerekiyor" sözleriyle konunun önemine dikkat çekti.



11 ili vuran depremlerde 103 milyar dolarlık bir ekonomik hasarla karşı karşıya kaldığımızı hatırlatan Ahmet Yaşar şunları kaydetti: “Bunun sadece 5 milyar dolarlık kısmı sigortalı hasardı. Halbuki aynı dönemde dünyada 380 milyar dolarlık ekonomik hasar gerçekleşti ki Türkiye de bunun içerisinde. Bunun 118 milyar dolarlık kısmı yani yüzde 30’u sigortalı hasar. Türkiye’yi çıkarttığımız zaman, yüzde 40’a çıkıyor dünyadaki sigortalı hasar oranı. Ülkemiz sigorta enstrümanından yeterince faydalanamıyor. Halbuki biliyorsunuz hem geçtiğimiz hem yıl hem bu yıl, bütçeden 1,8 trilyon lira, 11 ili sarsan deprem için kaynak ayırmak zorunda kalındı. Yani aslında biz sigorta primlerinden kaçınmış olmuyoruz. Vergilerle yeniden bu zararı üstlenmek zorundayız vatandaşlar olarak. Bunu sigorta olarak üstlendiğimiz takdirde hem reasürörlerin, yabancıların bu zarara ortak olmalarını sağlamış oluyoruz hem de bütçelenebilir, öngörülebilir bir durum ortaya çıkıyor.”

“Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) tüm afetleri kapsamalı”

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek’in Zorunlu Afet Sigortası hakkında yaptığı açıklamalara da işaret eden Ahmet Yaşar şunları söyledi: “Gölcük ve Marmara depremlerinden sonra, DASK konusu gündemimize gelmişti ve yapılan yasal düzenlemelerle 2000 yılından bu yana da hayatımızda. Orada önce deprem sigortası zorunlu olarak uygulanmaya başladı. Her ne kadar kurumunun adı Doğal Afet Sigortalı olsa da bugüne kadar deprem sigortasına ve binalar için teminat sağlamaya bağlı kaldılar. Şimdi tabii mesela Karadeniz Bölgesi başta olmak üzere zaman zaman birtakım şikayetler geliyor. Orada sel riski daha büyük deprem riskine göre. Dolayısıyla ‘Biz bu zorunlu sigortayı yaptırıyoruz ama evimizi sel bastığında ihtiyari konut sigortamız yoksa biz bu zararımızı karşılayamıyoruz’ deniyor. Bu durumları ve artan doğal afetleri de dikkate alarak DASK’ın Zorunlu Afet Sigortası’na yani ZAS’a dönüşümü konusunda birtakım çalışmalar başlatılmıştı. Bu çalışmalar henüz tamamlanmış değil. Yani ikincil mevzuatı düzenlenmiş değil. Aynı zamanda bu düzenlemeler yapıldıktan ve kanun çıktıktan sonra da sigorta şirketlerinin de buna göre pozisyon alması lazım. 1 Temmuz’a kadar bunun yetişip yetişmeyeceği hususunda endişelerimiz var. Bir de eski DASK ile yeni ZAS arasındaki ilişkilerin düzenlenmesi lazım. Biz Türkiye Sigorta Birliği ve sigorta sektörü olarak sadece deprem değil; sel, heyelan, çığ, dolu gibi diğer doğal afetlerin de teminat kapsamına alınmasını istiyoruz. Dolayısıyla bu düzenlemenin faydalı olacağını düşünüyoruz ama zamanlama açısından birtakım endişelerimiz var. Yoksa yerinde bir uygulama olacak.”

“Türkiye Sigorta Birliği’nin gündeminde 5 ana başlık var”

Türkiye Sigorta Birliği’nin çok eski ve Türk sigorta sektörünün öncüsü konumunda bir kuruluş olduğuna değinen Yaşar, “18 Nisan’da genel kurulumuzu yaptık ve Sayın Uğur Gülen’in başkanlığında yeni bir yönetim kurulu oluştu. İkili bir yapı var; hem hayat dışı sigortalarda ilgili bir yönetim komitesi hem de hayat, emeklilik sigortalı ile ilgili bir yönetim komitesi var. Onların başkanları ve başkan yardımcıları da yönetim kurulumu oluşturuyor Uğur Bey’le birlikte. Beş ana başlık belirledik. Bunların en başında tabii deprem konusu var ki gerçek bir beka sorunu olabilecek bir konu. Bina Tamamlama Genel Şartları’nın yayınlanmasıyla birlikte kentsel dönüşüm konusunu öne alıp deprem konusunu hep birlikte çözmemiz lazım. Depremi dışında eğitimi ana konu olarak gündemimize aldık. Sigortalılık oranının artırılması da ana konularımız içerisinde ve tabii ki sürdürülebilirlik.

Tabii uzunca süredir sigortacıların çok fazla vaktini alan trafik sigortası var. Orada da açıkçası biz onu biraz gündemin arka planına iterek bu dört ana başlığın içerisine almıyoruz ama tabii görmemezlikten de gelemiyoruz” dedi.

Önümüzdeki dönemde Türkiye Sigorta Birliği’nin sadece sigorta şirketleriyle düzenleyici otorite arasında evrak takibi yapan bir kurum olmaktan çıkacağını kaydeden Ahmet Yaşar, “Sigortacılık sürekli gündemde, riskler değişiyor, iklim değişikliği sürekli değişiyor. Her şey değişiyor. Sigorta bir şekilde olmaya devam ediyor, biz de bu varoluşa yönelik öncü vizyoner rolümüzü ortaya koymaya çalışacağız” dedi.

“Bakış açımız; önleyici sigortacılık, zararı tazmin etme ve fon oluşturma”

Önleyici sigortacılık hususunu Maher Holding olarak öne çıkardıklarına vurgu yapan Ahmet Yaşar, “Sigorta şirketleri zarardan sonra zararı tazmin ediyordu. Önleyici sigortacılık fonksiyonunu biraz daha öne çıkardık. Zaten bizim işimiz zarardan sonra sigortalı zararları tazmin etmek. Bu işin en kolay tarafı. Biz şimdi daha çok önleyici sigortacılık fonksiyonuyla bu zararlar ortaya çıkmadan nasıl engellenebileceğine odaklandık. Onun dışında tabii az önce de konuştuğumuz gibi sigortacının bir de fon yönetimi, fon oluşturma tarafı var. Dolayısıyla biz önleyici sigortacılık, zararı tazmin etme ve fon oluşturma şeklinde bakış açımızı yeniledik; çağa uygun bir hale getirdik” diye konuştu.

“Türk sigorta sektörü çok ileride”

Amerika’da sigortacıların artık sürücüler için skor kullanacağına değinen Ahmet Yaşar, “Türk sigorta sektörü aslında çok ileride. Tramer (Trafik Sigortalı Bilgi Merkezi) diye başlayan, sonra Sigorta Bilgi Merkezi olarak devam eden uygulamalarla biz iyi sürücü ile kötü sürücü ayırmak için yıllardır çalışıyoruz. Özellikle trafik sigortalılarında serbest tarifeyi bu kadar gündemde tutmamızın sebeplerinden bir tanesi de o. Fakat burada zaman zaman özellikle şoför esnafının bağlı olduğu sivil toplum kuruluşlarının baskıları oluyor. Mesela yılda 13 kere kaza yapan ve bunu 13 yıldır sürdüren sigortalılar var. Dolayısıyla onların sigortasını yapmayarak sistemden bertaraf edilmesi ya da iyi sürüş eğitimleri verilerek sürüş tekniklerini geliştirmeleri lazım. Ancak sistem sizi belli bir yerde durduruyor ve aslında iyi sürücülerin bu kötü sürücülerin risklerinin de primlerine ortak olmasına yol açabiliyor. Biz bu konuda farklı düşünüyoruz. Sanıyorum Amerika’da da bu uygulamayı getiriyorlar. Sigorta Bilgi Merkezi dünyada örneği olmayan, uniq ve çok önemli bir yapı. Dolayısıyla bu bilgiye bizim gibi erişme şansları olmadığı için birtakım varsayımlarla, puanlarla buraya erişmek istiyorlar. Sigorta Bilgi Merkezimizin de bu manadaki çalışmasının birtakım mevzuatsal düzenlemelerle iyileştirilmesi lazım” dedi.

“Varlık artışı sigorta primlerini etkiledi”

Ahmet Yaşar, sigorta primlerinin varlık artışıyla değiştiğine de dikkat çekerek şunları kaydetti: “Sektördeki prim fiyatları çok artmadı. Reasüranstaki gelişmeler sebebiyle yangın fiyatlarındaki artışı bir kenara koyarsak, aslında insanların ve işletmelerin varlık değerleri arttı. Yatırımlar arttıkça varlıklar da arttı ve bu durum primlerin de yükselmesine yol açtı. İşletmelerin ve insanların varlık değerleri arttı. Hem enflasyon etkisi hem de döviz kurunun etkisiyle... Dolayısıyla yatırımlar arttıkça da varlıklar artıyor. Bizim çarpan fiyatımız değişmese de primler büyüyor.”

Hayat bu, her şey olur.
Sahi... Ne olur bu hayatta?

Araban olur. Güzel tatiller,
keşfedilecek yerler olur,
yağmur olur, dolu olur.

Evin olur. Çoluk çocuk olur,
kalabalık sofralar olur,
yaz olur, kış olur.

İş güç olur. Yeni fikirler,
kazançlar olur, inişler çıkışlar,
alacak verecek olur.

Hayat bu,
her şey olur.

#SigortasızOlmaz



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Murat Atalay

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

Anadolu Hayat Emeklilik'ten “Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”

Anadolu Hayat Emeklilik, tarım ve gıdanın sürdürülebilirliğini destekleyerek, bu alandaki yatırım fırsatlarını birikimlerine yansıtmak isteyen bireysel emeklilik müşterilerine özel “Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”nu sundu.

Bireysel emeklilik katılımcılarının ihtiyaç ve beklentilerini dikkate alarak yeni yatırım araçları geliştirmeyi sürdüren Anadolu Hayat Emeklilik, fon portföyüne “Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”nu ekledi. Toprağa değer katan, gıdanın geleceğini düşünen bu fon ile hem sürdürülebilirliği desteklemek hem de yatırım fırsatlarını birikimlerine yansıtmak isteyen müşterilerine yeni bir yatırım enstrümanı sunan şirket, uzun vadeli getiri olanağı ile yaşanabilir bir dünyaya katkı sağlanmasını amaçlıyor.

“Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”nda, fon portföyünün en az yüzde 80'i tarım ve gıda sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketlerin ortaklık paylarına ve borçlanma araçlarına yatırım yapan yerli/yabancı yatırım fonları ile borsa yatırım fonları katılma paylarına yatırılacak.

Artan dünya nüfusu ve küresel ısınmanın etkisi ile gıdanın geleceğinin tehdit altında olduğu günümüzde, “Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”nun tarım ve gıda sektörünün sürdürülebilirliğini destekleyen bir yatırım aracı olarak öne çıktığını belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, “Tarım ve gıdanın geleceğini önemseyen, bu alanda farkındalığı yüksek, sürdürülebilir toprak verimliliği trendlerine ilgi duyan ve bu sektörü yakından takip edenlerin tercihi sunduğumuz bu fon ile yatırımcılarının uzun vadeli getiri potansiyelinden faydalanmasını hedefliyoruz. Altın, döviz, hisse senedi vb. sıklıkla tercih edilen yatırım araçlarını içeren fonlara ek olarak yeni bir alternatif sunan “Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”-muzun, tarım ve gıda verimliliği alanındaki yerli ve global fırsatlara odaklanmak isteyen müşteri kitlemizin de ilgisini çekeceğine inanıyoruz” diye konuştu.

“Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”na yatırım yapmak isteyenler www.anadoluhayat.com.tr'yi inceleyebilir, Anadolu Hayat Emeklilik'in dijital kanalları AHE Mobil ve AHE Online üzerinden fon değişikliği yapabilirler.

Bireysel emeklilik hesabı Anadolu Hayat Emeklilik'te olmayan katılımcılar ise müşterisi olduğu emeklilik şirketinin internet şubesi ya da mobil uygulaması üzerinden BEFAS aracılığıyla “AHE Tarım ve Gıda Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu”na yatırım yapabilme imkânına sahip.

AXA Türkiye'den Türkiye – Fransa ikili ilişkilerinin geliştirilmesine destek



AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, TÜSİAD Fransa Çalışma Grubu Başkanı olarak TÜSİAD heyeti ile birlikte geçtiğimiz günlerde Paris'te ikili ilişkiler ve Türkiye-AB ilişkileri üzerine bir dizi toplantı gerçekleştirdi.

Ziyaret çerçevesinde, MEDEF International ile bir çalışma toplantısı gerçekleştiren heyet, aralarında Fransa Cumhurbaşkanı Macron'un Avrupa Kıtası ve Türkiye Danışmanı Bertrand Buchwalter'in de olduğu birçok yetkili ile bir araya geldi. Heyet ayrıca, 2009 yılında Paris'te TÜSİAD'ın öncülüğünde, Türkiye'nin AB entegrasyon sürecinde sivil toplum boyutunun güçlenmesi ve Türkiye ve Fransa arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla kurulan düşünce kuruluşu Institut du Bosphore'un Bilim Kurulu toplantısına da katıldı.

Toplantılarda; Türkiye – Fransa ikili ilişkilerinin geliştirilmesine yönelik somut bir yol haritası ve Türkiye'nin Avrupa Birliği entegrasyon sürecinde Fransa'nın desteği konularına yoğunlaşıldığına dikkat çeken Yavuz Ölken: "2023 yılında ikili ticaretin (21,8 milyar dolar) ve yatırımın güçlü seviyelerine tanık olduk. Bu gelişme bizi çalışma alanlarımızı yeniden canlandırmaya ve düşüncelerimizi paylaşmaya teşvik etti. Jeopolitik ortam, küresel rekabet ve riskler göz önüne alındığında, AB'nin hedeflerine ulaşmak ve ekonomik istikrar ve dayanıklılığı sağlamak için cesur bir reform ve eylem gündemine ihtiyacı olduğunun bilincindeyiz.

Bu noktada Paris'teki temaslarımızda; Türkiye'nin, Gümrük Birliği aracılığıyla AB Pazarı'na entegre olmuş bir ülke ve bölgenin doğal ortağı olarak sahip olduğu güçlü potansiyeli tekrar hatırlattık ve Türk özel sektörünün Avrupa'nın ekonomik hedeflerine katkıda bulunmaya hazır olduğunun da altını çizdik." dedi.

MEDEF International ile yapılan çalışma toplantısında; yeşil dönüşüm ve dijitalizasyon çerçevesinde konular ele alındı ve özellikle Gümrük Birliğinin modernizasyonu konusunda neler yapılabileceği, modernizasyonun önündeki engellerin nasıl kaldırılabileceği konuları toplantının temel başlıklarıydı.

Düşünce kuruluşu Institut du Bosphore'un Bilim Kurulu toplantısında ise Türkiye'deki makroekonomik gelişmelere ilişkin görüş alışverişinin ardından, Türkiye – Fransa ve Avrupa Birliği ilişkilerindeki kritik öneme sahip yeşil anlaşma, dijital dönüşüm, güvenlik ve dış politika konularına odaklanıldı.

Katılımcıları arasında TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı B. Can Yücaoglu, TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi İzel Levi Coşkun, TÜSİAD Fransa Çalışma Grubu Başkanı Yavuz Ölken, TÜSİAD Fransa Çalışma Grubu Üyeleri, Onur Koçkar, Arpat Şenocak, Zafer Ali Yavan, TÜSİAD Küresel İlişkiler Forumu Direktörü Prof. Evren Balta, TÜSİAD AB Projeler Direktörü Nur Beler Levi'nin yer aldığı heyet son olarak Türkiye'nin Paris Büyükelçisi Yunus Demirer'i makamında ziyaret etti.

Sevgidir yuvayı yuva yapan, Türk Nippon'dur onu sıcak tutan!



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon'a gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.



Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı
ve TSB Başkan Yardımcısı

Kentsel Dönüşüme Sigorta İvmesi

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, bina tamamlama sigortasıyla ilgili önemli açıklamalar yaptı.

Ahmet Yaşar, 13 Haziran itibarıyla yürürlüğe giren yeni genel şartlara tabi Bina Tamamlama Sigortası'nın Kentsel Dönüşüme ivme kazandıracağını söyledi.

Bina tamamlama sigortasıyla ilgili 2014'ten bu yana yürürlükte olan bir genel şartların olduğunu belirten Yaşar, "Fakat maketten konut satışı dediğimiz, ön ödemeli konut satışları, Ticaret Bakanlığı'nın kontrolündeydi. Daha sonrasında ise kentsel dönüşüm, ülkemizin gündemine girdiğinde, Çevre Bakanlığı'nı ve 6306 sayılı yasa'yı ilgilendiren afet riski altındaki alanlar, yani halk dilinde kentsel dönüşüm diye tabir ettiğimiz konu gündeme geldi. Çevre Bakanlığı burada kendisiyle ilgili birtakım düzenlemelerin genel şartlara girmesini istedi. Bu biraz zaman aldı. İşte bu tür çalışmaları tamamladık ve nihayet 13 Haziran'da yeni genel şartlar yürürlüğe girdi. Eski genel şartlara göre düzenlenmiş poliçelerin de sigortalı lehine yeni genel şartlara uygun hale getirilmesi gerekiyor. Artık 13 Haziran'dan itibaren biz bina tamamlama sigortasını hem maketten satışlar hem kentsel dönüşüm hem de bu iki mevzuata tabi olmayan binalara da uygulayabilecek durumdayız" dedi.

Müteahhitten mutlaka isteyin

Yaşar, "Bina Tamamlama Sigortası'nı müteahhit yaptıracak. Sigorta ettiren bina sahibi, arsa sahibi, hak sahibi de olabilir. Ama sigortalı olarak müteahhit gözükecek. Arsa sahipleri ya da konut alıcıları, tüketiciler ise lehtar (hak sahibi) olarak gözükecekler. Burada önemli olan primi kimin ödeyeceği değil, bu teminata sahip olunması konusu. Dolayısıyla ben eğer evimi kentsel dönüşüme sokarsam ya da sıfırdan bir ev satın alırsam, maketten alırsam, bunca yılın birikimini oraya yatırarsam ya da işte bir kısmını yatırıp daha sonra taksit ödemeler yaparsam şunlara dikkat etmem lazım. Mutlaka ve mutlaka müteahhitten bina tamamlama sigortası istemem lazım. Primi kimin ödeyeceğini kendi aramızdaki koşullarla belirleyebiliriz. Yani müteahhit ödesse bile o da alacağı satacağı dairenin maliyetini ilave edecektir ama bunlar çok yüksek oranda maliyetler değil. Geçenlerde bir hocamızın projesi için sigorta çalışması yapmıştık. Çıkan farkı görünce, 'Deprem korkusuyla uykusuz kalmama değecek bir fark değil' dedi. Sigortalı bina ile sigortasız bina farkı yüzde iki ile dört arasında. Yani 5 milyon liralık bir daire için en fazla yüzde 4 sigorta primi ödenecek" diye konuştu.

"Vatandaş müteahhitten bina tamamlama sigortasını istedikten sonra hiçbir şeye karışmasına gerek yok" diyen Yaşar, şunları söyledi: "Sigorta şirketi poliçeyi düzenlerken, müteahhitin mali analizini yapıyor, sözleşmeyi ve fizibiliteyi inceliyor. Sigorta şirketi bina tamamlama poliçesini o müteahhite veriyorsa zaten o müteahhit akredite olmuş demektir. Yani güvenilir demektir. Poliçe düzenlendikten sonra müteahhit, söz verdiği bitim tarihini 12 ay geçmesine rağmen projeyi tamamlayamamışsa orada sigorta şirketi devreye girecek. Ya projeyi alacak, tamamlayacak, bitirecek, teslim edecek ya da banka üzerinden hak sahiplerinin, lehtarların, arsa sahiplerinin, tüketicilerinin ödediği paraları kendilerine sigorta limiti oranında faiziyle birlikte ödeyecek. Ayrıca, yeni genel şartlara göre, sigorta şirketi projeyi kendi teslim etmek üzere devraldığı tarihten itibaren teslim edeceği tarihe kadar kira ödemesi yapacak."

Sigortalı Proje Mutlaka Tamamlanır

Sigorta şirketinin projeyi tamamlayamayacağı konusunda sigortalının bir endişesinin olmaması gerektiğini söyleyen Yaşar, "Bugün Türkiye'de sigorta şirketlerimiz hasarları tabii ki kendi mali bünyeleri ile karşılamıyorlar. Reasürans dediğimiz sistemle sigorta şirketleri de sattıkları poliçeleri yeniden sigorta ettiriyorlar. Dolayısıyla tüm dünyaya yayılmış bir teminat sistemi içerisinde karşıyorlar" dedi.

Kentsel Dönüşüm Artacak

"Kentsel dönüşümün yeterince ivme kazanamamasının nedeni insanların güvensizliklerinden kaynaklanıyor" vurgusu yapan Yaşar, "Ev sahipleri Dimyat'a pirince giderken ellerindeki bulgurdan olmak istemiyorlar. İnsanlar güvenli evlerde oturmak istiyor ama bu evlerde güvenle oturmak istiyorlar. Bina yıkıldığında yerine konulmazsa korkusu yaşamak istemiyorlar. Dolayısıyla bu problemi ortadan kaldırabilecek yegâne enstrüman da bina tamamlama sigortasıdır" diye konuştu.

Bina Tamamlama Sigortasında Yeni Dönem

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), bina tamamlama sigortasında yeni döneme ilişkin yazılı açıklamada bulundu.

2015'ten bu yana uygulanmakta olan bina tamamlama sigortasının kapsamının genişletildiği ve işleyişinde değişikliklere gidildiği anlatılan açıklamada, "Ön ödemeli konut satış sözleşmelerine ilave olarak 6 Şubat depremi sonrası hız kazanan kentsel dönüşüm projeleriyle diğer tüm inşaat projeleri, bina tamamlama sigortası kapsamına alınmıştır. Böylelikle, tüketicilerin yanı sıra arsa sahipleri de müteahhitlerinden bu sigortayı talep edebileceklerdir." ifadelerine yer verildi.

Bina tamamlama sigortasıyla satıcı/müteahhidin; iflası, ölümü ve teslim tarihini müteakip 12 ay içinde konutu teslim edememesinin teminat altına alındığı ifade edilen açıklamada, teslim tarihini müteakip 12 ay içinde konutun teslim edilememesi halinde, mevzuata veya ruhsatlı projeye aykırı işlemler de teminat kapsamına dahil edilerek arsa sahipleri/tüketicilere sağlanan korumanın güçlendirildiği belirtildi.

Ayrıca konutun sigorta şirketince tamamlanacak olması durumunda, sigorta şirketince gecikme süresince hak sahiplerine emsale göre hesaplanacak kira ödemesi yapılmasına ilişkin düzenlemeyle hak sahiplerinin olası mağduriyetlerinin önüne geçildiği kaydedildi.

Mağduriyetlerin önüne geçilmesi hedeflendi

İlave olarak hem satıcının/müteahhidin hem de hak sahiplerinin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde bir işleyiş kurgulandığı aktarılan açıklamada şu ifadeler yer verildi:

"Bu anlamda, hak sahiplerinin birikimlerinin teminat altına alınmasının yanı sıra satıcı/müteahhitlerin yasal olarak sunmakla sorumlu oldukları teminata, banka kredilerini tüketmeden ve teminat mektubuna başvurmadan ulaşabilme imkanı sağlanarak finansal alternatif yaratılmıştır. Son olarak, sigorta şirketlerinin, satıcı/müteahhit üzerinde yapacağı risk değerlendirmesi ile projeye idari, teknik ve finansal risk denetimi sağlanması sonucu sigortanın risk yönetim fonksiyonu da devreye sokularak, inşaat sektöründe ikincil bir denetim mekanizmasının yaratılması sağlanmıştır. Böylece, kentsel dönüşüm ve ön ödemeli konut satış projeleri başta olmak üzere tüm inşaat projelerinde yaşanan mağduriyetlerin önüne geçilmesi konusunda önemli bir adım atılmıştır."

Ödediğin Primleri Geri Almak Var
Kahramanlığa Gerek Yok!

0850 724 55 00 / anadoluhayat.com.tr



Prim İadeli Hayat Sigortası



Yaşam kaybı
durumunda
finansal
destek



Süre sonunda
ABD dolarına
endeksli
prim iadesi



Ayrıntılı bilgi anadoluhayat.com.tr'de.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**



Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile Güçlerini Birleştirdi

Erol Öztürkoglu

HDI Fibaemeklilik ve
Fibasigorta Genel Müdürü

Müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik özel ve hızlı çözümler sunan Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile iş birliğine imza attı. Banka, bu iş birlikleri ile müşterilerine, hayat, ferdi kaza ve hayat dışı branşlarında sigorta ürünleri sunuyor olacak.

Burgan Bank, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta ile gerçekleştirdiği iş birlikleri ile müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik özel ve hızlı çözümler sunmaya devam ediyor.

HDI Fibaemeklilik'in hayat ve ferdi kaza branşlarındaki ürünleri ile müşterilerinin hayatını kolaylaştıran çözümler Burgan Bank şubeleri ve müşteri hizmetleri üzerinden sunulmaya başlandı. Fibasigorta'nın hayat dışı branşlarındaki ürünleri de yakın zamanda satışa sunulmaya başlanacak.

Aslı Koçer: “Bankacılık anlayışımız: İhtiyaca göre çözüm”

Müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda ürün yelpazelerini çeşitlendirmeye devam ettiklerini belirten Burgan Bank Birikim Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Aslı Koçer, “İş ortağımız HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta iş birliğiyle şirketlerin hayat, ferdi kaza ve hayat dışı branşlarındaki sigorta ürünlerini ürün gamımıza ekliyoruz. Bu iş birliğiyle müşterilerimize sunduğumuz sigorta ürünlerimizin yelpazesini genişletmiş oluyoruz ve böylece müşterilerimize farklı risklere karşı teminat sunuyoruz. HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta iş birliğiyle, müşterilerimizin farklı ihtiyaç ve beklentilerine yönelik çözümler sunmaya devam ediyoruz” dedi.



Erol Öztürkoglu: “Yenilikçi ve dinamik sigortacılık deneyimini Burgan Bank müşterileriyle buluşturacağız”

Burgan Bank ile imzalanan iş birliğine ilişkin görüşlerini paylaşan HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, “Bankacılık alanında ülkemizin önemli markalarından olan Burgan Bank ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğinden büyük memnuniyet duyuyoruz. Türkiye’de yenilikçi bankacılık anlayışıyla, üst düzey müşteri deneyimi sunan Burgan Bank’ın kurumsal, ticari, perakende bankacılık segmentlerindeki geniş müşteri kitlesiyle ürünlerimizi buluşturacak olmaktan dolayı heyecanlıyız. HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta olarak, Burgan Bank müşterilerine özel tasarlayacağımız dijital satış ve satış sonrası süreçler ile müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümlerimizle, yenilikçi ve dinamik sigortacılık deneyimini Burgan Bank müşterileriyle buluşturacağız. Çok kıymetli bulduğumuz bu iş birliği ile, HDI Fibaemeklilik ve Fibasigorta olarak sağlam adımlar atmaya devam ediyor, faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde liderlik konumumuzu güçlendirmeyi hedefliyoruz” dedi.

AXA Türkiye iş süreçlerinde fark yaratmak için AXAGPT'yi devreye alacak



AXA Türkiye, dijital dönüşüm ve müşteri memnuniyeti alanındaki liderliğini bir adım ileriye taşıyarak, sigortacılık iş, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen AXAGPT'yi çalışanlarının kullanımına sunmaya hazırlanıyor. Şirket, sektörde ilk olacak uygulama ile yapay zekâ teknolojisini iş süreçlerinde kullanmaya başlıyor.

AXAGPT; satış, acente, iş süreçleri, teknik değerlendirmeler, ürün bilgilendirme, müşteri yolculuğu gibi birçok konuda analizleriyle çalışanlara destek olacak. AXA Türkiye'nin sigortalılarına daha hızlı, etkili ve kişiselleştirilmiş bir müşteri deneyimi sunma taahhüdünün bir parçası olan AXAGPT, yılın son çeyreğinde hayata geçecek.

Son teknolojiyi iş süreçlerine entegre ederek çalışanlarını yenilikçi teknolojilerle desteklemeyi amaçlayan AXA Türkiye CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, AXAGPT ile ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğumuzda; dijital ve yeni nesil teknolojileri iş süreçlerimize entegre ederek, çalışanlarımızın ve acentelerimizin çok daha verimli olmalarına imkan tanımayı hedefliyoruz. AXA Türkiye ekosistemi olarak; müşterilerimiz için her zaman en iyi hizmeti sunmayı amaçlıyoruz. Şirket içinde "YAVER" olarak adlandırdığımız AXAGPT, sigortacılık ürün, süreç ve deneyimini sürekli öğrenen LLM (Large Language Model) çok yakında bizlerle olacak. AXAGPT, yenilikçi çözümler konusundaki iddiamızın önemli bir göstergesi. Özellikle satış ve hasar çözüm merkezlerimizde çalışan arkadaşlarımız için fark yaratacak ve sektörümüzde ilk olacak bu uygulama ile sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedeflerimiz doğrultusunda önemli bir ivme kazanacağız, acentelerimizin de daha verimli olmaları adına portföy yönetim becerilerini güçlendireceğiz.

Yenilikçi, dünyanın değişen hızına ve sürekli yenilenen beklentilere göre şekillendirdiğimiz sigortacılık çözümlerimizle sektörde fark yaratmaya hazırlanıyoruz. Sigortacılığın geleceğini tasarlayan ve geliştiren bir sigorta şirketi olarak; teknolojimizi ve süreçlerimizi sürekli geliştirip somut adımlarla ilerleyerek sektörümüze sürdürülebilir katkı sağlamaya ve insanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma vizyonumuzu kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz."

Yavuz Ölken

AXA Türkiye CEO'su

EN İYİSİ NEOVA'YA SİGORTA YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Cenk Tabakoğlu

Lumnion CEO'su

EY ve Lumnion sigortacılık sektöründe stratejik iş birliğine gidiyor

EY ve Lumnion sigortacılık sektöründe yeni bir iş birliğine imza attı. İş birliği kapsamında EY ve Lumnion, sektörün fiyatlandırma, aktüerya, analitik ve UFRS 17 (Uluslararası Finansal Raporlama Standardı) benzeri regülasyonlara dayalı ihtiyaçlarını karşılayarak yapay zekâ tabanlı çözümleriyle şirketlere çeviklik ve optimizasyon sağlayacak.

Uluslararası danışmanlık, denetim ve vergi hizmetleri şirketi EY (Ernst & Young), sigortacılık sektörüne yönelik yapay zekâ tabanlı aktüeryal çözümler geliştiren Lumnion ile sektörün gelişimini desteklemek amacıyla stratejik bir iş birliği başlattı.

EY, bu iş birliğiyle Lumnion ile hem sigortacılık fiyatlandırması alanında yapay zekâ destekli sigorta fiyatlandırma platformunu kullanarak makine öğrenimi tabanlı risk modellemesi ve fiyatlandırma yönetimi yapılmasına olanak sağlayacak hem de sektöre yönelik yeni nesil analitik ve regülasyonlar doğrultusunda şekillenen sigortacılık sektöründe iş süreçlerinin buna uygun hale getirilmesi ve süreçlerin optimizasyonu konularında yazılımlar ve çözümler geliştirecek.

Bu çalışmalarla ulaşılmak istenen hedef; sektör ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılamak, sektörü daha çevik bir hale getirmek ve fiyatlandırma alanında önümüzdeki günlerde gündeme gelecek farklı regülasyonlara uygun bir şekilde sürecin takip edilmesi ve raporlanabilmesi konularında da şirketlere destek olmak.

EY Türkiye Finansal Risk Yönetimi Hizmetleri Şirket Ortağı Ezgi İvecan, yapılan iş birliğiyle ilgili olarak şu açıklamalarda bulundu:

“EY Türkiye olarak sigortacılık alanındaki tecrübemiz ve analitik yetkinliklerimiz sayesinde UFRS 17 dönüşümünde sadece ülkemizde değil dünya çapında da lider danışmanlık şirketi olmaktan gurur duyuyoruz. Dijitalleşme ve çevresel faktörlerin etkisiyle riskten korunmaya olan ihtiyacın ve dolayısıyla sigortaya olan ihtiyacın artarak devam ettiği günümüzde Lumnion’un yapay zekâ tabanlı yenilikçi teknolojilerini ve EY’nin uzmanlığını bir araya getirerek, sektörün yeniden şekillendiği bu dönemde sigorta şirketlerinin çeviklikle daha doğru ve hızlı kararlar alabilmelerine olanak sağlayacak en üstün hizmeti sunmayı hedefliyoruz. Sigortacılık sektöründe dijitalleşmenin öncüsü olmak ve daha iyi bir sigortacılık deneyimi sunmak için kararlılıkla çalışmaya devam ediyoruz.”



Lumnion CEO’su Cenk Tabakoğlu ise iş birliğine dair değerlendirmesinde şunları söyledi:

“EY ile gerçekleştireceğimiz iş birliğimizle sigortacılık sektörünü çok daha ileriye taşıyacağız. Yeni nesil makine öğrenimi algoritmaları ile aktüeryal risk modellemesinden, saha fiyatlandırma yönetimine ve dış veri ile davranışsal fiyatlandırmaya kadar çalışan modülleri bulunan, yapay zekâ tabanlı platformumuz ile bugüne kadar sektöre verdiğimiz hizmetlerimizi geliştirerek müşterilerimizin iş süreçlerini yeni regülasyonlara göre uygun hale getirebilmelerini sağlayacağız. Ayrıca karşılıkların hesaplanması, raporlama süreçlerinin optimizasyonu ve otomatikleşmesi konularında da EY ile çalışmalarımızı hızlandıracız.”

Veri analitiği ve inovasyonun gücü: Brandverse Awards'dan Quick Sigorta'ya gümüş ödül

QUICK SIGORTA

**Funda
Çakar
Deniz**

Quick Sigorta Bütünleşik
Pazarlama Direktörü



Marketing Türkiye ve BoomSonar iş birliğiyle gerçekleştirilen Brandverse Awards'da dereceye giren markaların ödülleri, 24 Haziran'da İstanbul'da gerçekleşen törende sahiplerini buldu. Quick Sigorta, SocialBrands Veri Analitiği Bölümü'ndeki sigortacılık kategorisinde gümüş ödül kazanarak başarısını bir kez daha kanıtladı.

Brandverse Awards'da bu yıl da 50 binden fazla sosyal medya marka hesabı, SocialBrands Sosyal Medya Marka Endeksi'ne göre analitik olarak değerlendirildi. 1 Nisan 2023 – 1 Nisan 2024 dönemi kapsayan değerlendirme sürecinde takipçi sayısı, takipçi artışı, paylaşılan ileti sayısı, ileti türleri, elde edilen etkileşim ve etkileşim türleri gibi birçok farklı veri ele alındı. Deloitte Türkiye'nin uzmanlığıyla gerçekleştirilen bu kapsamlı değerlendirme sonucunda her kategorinin en başarılı markaları belirlendi.

Geçen yılın bronz başarısı bu yıl gümüşle taçlandı

Geçtiğimiz yıl aynı yarışmada bronz ödül kazanan Quick Sigorta, bu yıl bir adım daha ileri giderek gümüş ödülün sahibi oldu. Bu başarı, Quick Sigorta'nın pazarlama iletişimi ve reklam performansındaki istikrarlı yükselişin de bir göstergesi olarak öne çıkıyor.

"Bu ödül iletişim stratejilerimizin başarısını teyit ediyor"

Quick Sigorta adına ödülü alan Bütünleşik Pazarlama Direktörü Funda Çakar Deniz, markanın kurulduğu günden bu yana dijitalleşmeye önem verdiğine dikkat çekerek şunları söyledi: "Pazarlama iletişimimizi de ilk günden bu yana dijitalleşmeyi merkezine alan bir yaklaşımla sürdürüyoruz. Dijitalleşmenin hızla gelişip kabuk değiştirdiği günümüzde, biz de gerek altyapımızı gerekse pazarlama ve reklam mecralarımızı sürekli güncelliyoruz. Bu sayede değişen ihtiyaçlara en kısa sürede cevap verebiliyor, aynı zamanda yenilikçi iletişim modellerine de hızla adapte olabiliyoruz. Quick Sigorta olarak verinin gücünü önemsiyor yıllar içinde bunu geliştirmiş ve ödüller ile taçlandırmış olmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu ödül gerek acentelerimiz gerekse müşterilerimizle kurduğumuz güçlü iletişim stratejilerimizin başarısını bir kez daha teyit ediyor."



Öncesi de sonrası da
size özel...

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

Riske özel çözümler

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

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



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr



Cemal Kışmır

BNP Paribas Cardif Türkiye
Genel Müdürü

BNP Paribas Cardif Emeklilik'in BES fonları arasında yer alan BPH Hisse Senedi Fonu yatırımcısına son 5 yılda % 2022 değer kazandırdı!

BNP Paribas Cardif Emeklilik'in, son 5 yılda en çok değer kazandıran fon listesinde BPH Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nu sırasıyla; BNA Altın Fonu, BPE Dengeli Değişken Fonu, BPU Birinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Fonu ve BPK İkinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Fonu izledi.

Türkiye'nin lider sigorta ve bireysel emeklilik kuruluşları arasında yer alan BNP Paribas Cardif Emeklilik, kurucusu olduğu BES fonları ile yatırımcısının yüzünü güldürüyor. 20 Mayıs 2024 tarihi baz alındığında firmanın Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu (BPH) gerek 1 yıllık gerekse 5 yıllık getiri listesinde zirvede yer aldı. Yatırımcısına son 1 yılda yüzde 205 değer kazandıran BPH Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nun 5 yıllık getirisi yüzde 2022'ye ulaştı!

20 Mayıs 2024 tarihine kadar geçen sürede son 5 yılda en çok değer kazandıran fon listesine baktığımızda, Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu (BPH)'nu sırasıyla; Altın Emeklilik Yatırım Fonu (BNA), Dengeli Değişken Emeklilik Yatırım Fonu (BPE), Birinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Yatırım Fonu (BPU) ve İkinci Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Yatırım Fonu (BPK) izledi. Yatırımcılarını yüksek enflasyon ortamında koruyan hisse, altın ve Eurobond gibi varlık sınıflarına yatırım yapan BNP Paribas Cardif Emeklilik fonlarının mevduat getirisi için bir karşılaştırma ölçütü olan KYD mevduat endeksinden daha iyi getiri sağladığı kaydedildi.

BNP Paribas Cardif Emeklilik, devletin yüksek teşviği ve yönetmeliklerde yapılan düzenlemeler ile hızlı gelişimini sürdüren Bireysel Emeklilik sektörünün gelişimine paralel olarak Gönüllü BES'te ve OKS'deki büyümesine devam ediyor. BES fon yönetimini Portföy Yönetimi sektörünün tecrübeli ve yenilikçi şirketi olan TEB Portföy Yönetimi A.Ş. aracılığıyla müşterilerine sunduklarını aktaran BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, "BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak, BES katılımcılarına sunduğumuz fonların yönetimini yakından takip ederek, fon getirileri ile ilgili katılımcılarımızın düzenli bilgilendirilmesini sağlıyoruz. 2024 yılında da Türkiye'deki benzerleri arasında ilk sıralarda yer alma başarısını gösteren fonlarımızla, yatırımcılarının birikimlerine kattığımız değeri artırmayı hedefliyoruz" dedi.

Fon piyasalarına yönelik önümüzdeki dönem beklentilerini de açıklayan BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, "Değişen para ve maliye politikalarının etkisiyle önümüzdeki dönemde TL varlık sınıflarının dövizle endeksli varlık sınıflarında daha iyi getiriler sağlamasını beklenmektedir. Özellikle TL faizlerindeki mevcut seviyelerin oldukça cazip olduğunu düşünülmektedir. Bu nedenle TL varlıklara yatırım yapan fonlarımızın önümüzdeki süreçte öne çıkmasını bekliyoruz. Dolayısıyla yatırımcılarımızın kendi risk alma iştahlarına göre portföylerinde Türk Lirasına yatırım yapan fonların ağırlıklarını artırmalarını öneriyoruz. Hisse Senedi Fonumuz (BPH) ve Dengeli Değişken Fonumuzu (BPE) daha risk alabilecek yatırımcılarımıza önerirken, Mutlak Getiri Hedefli Değişken Emeklilik Yatırım Fonumuz (BNB) ve BPL Para Piyasası Fonumuzu fazla risk almak istemeyen yatırımcılarımıza önermekteyiz. Ayrıca, önümüzdeki dönemde de küresel piyasalarda önemli merkez bankalarının faiz indirimine gitmesinin beklendiği ortamda altının dolar bazındaki fiyatı için destekleyici ortamın sürmesi de beklentilerimiz arasında yer almaktadır" şeklinde konuştu.

Türkiye Sigorta Brokerlarıyla Buluştu

Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü



Türkiye Sigorta, Ankara'dan sonra İstanbul'da düzenlediği toplantıda iş ortakları brokerlarla bir araya geldi.

Sektörün lider şirketi Türkiye Sigorta, İstanbul'da iş ortakları olan brokerlarla bir araya geldi. 95 firma ve 200'den fazla katılım-cıyla gerçekleşen toplantıda, yeni iş fırsatları ve hedefler üzerine fikir alışverişinde bulunuldu.

Toplantıda konuşan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; Türkiye Sigorta'nın yılın ilk 4 ayında broker kanalında en yüksek üretimi gerçekleştirdiğini ancak bunun yeterli olmadığını belirterek, 2024 yılı sonunda hedeflerinin kanaldaki üretimlerini iki katına çıkartmak olduğunu söyledi. Türkiye Sigorta'nın 2024 yılında da sektörün lideri ve piyasa yapıcısı olduğunu vurgulayan Çakmak; sağlıklı büyümelerini iş ortakları brokerlarının katkılarıyla sürdüreceklerini ifade etti.

Taha Çakmak "Türkiye Sigorta olarak 81 ilde sigortacılığın her alanında hizmet veriyoruz. Asli görevimiz olan hasar durumunda ise güçlü finansal yapımız ile hasar ödemelerini zamanında ve kolaylıkla yapıyoruz; avans ödemesi imkânı sağlıyoruz. Gücümüzü adımımızdan ve değerli iş ortaklarımızdan alıyor, güçlü finansal yapımız ve sigortacılık tecrübemizle reasürans koruması alanında da öne çıkıyoruz" diye konuştu.

Yoğun katılım için brokerlere ayrıca teşekkür eden Taha Çakmak "Türkiye Sigorta'nın sağlıklı büyümesinin en büyük mimarının brokerleri olduğunu belirterek "Brokerlarımızla birlikte büyüyüp, birlikte kazanacağız" dedi.

Türkiye Sigorta'nın esnek çalışma anlayışla iş ortaklarının her zaman yanında olduğunu altını çizen Çakmak, sözlerini şöyle tamamladı: "Her işi kendi şartları özelinde değerlendiriyor ve bu doğrultuda hareket ediyoruz. Doğru şartların olduğu her iş kolunda brokerlarımıza tüm gücümüzle destek olmaya devam edeceğiz. Birlikte çalışıyor birlikte kazanıyoruz. Bu yaklaşımımızı önümüzdeki dönemlerde de sürdüreceğiz".

Broker şirketlerinin üst düzey yöneticilerinin katılım sağladığı toplantıda ayrıca Türkiye Sigorta'nın broker ve acente çalışanlarına yönelik konut sigortalarında yüzde 40, sağlık sigortaları ve kasko sigortalarında yüzde 20 indirim kampanyasının detayları da paylaşıldı.

Türkiye Sigorta, Ankara ve çevre illerdeki brokerlarıyla Haziran ayının ilk haftasında Ankara Bölge Müdürlüğü'nde yoğun katılımlı bir toplantı gerçekleştirmişti.

Anadolu Sigorta'dan kaskonuz varsa, küçük hasarlara gülüp geçersiniz.



Küçük çaplı onarımları ücretsiz karşılayan **Mini Onarım Hizmeti**, Anadolu Sigorta'dan kasko yaptıranların sahip olduğu ayrıcalıklardan yalnızca bir tanesi.

Geniş kapsamlı teminatlara ek olarak, **Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet***, **Hasarsızlık İndirimi Koruma**, **Cam Hasarı Koruma** ve **Tam Bakım** gibi teminatlar Anadolu Sigorta'da sizleri bekliyor.

Bize ulaşın, siz de Anadolu Sigorta güvencesiyle tanışın.

*Yalnızca Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet Teminatı seçilmesi durumunda geçerlidir.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

İş Yeriniz Türk Nippon Sigorta ile Güvence Altında

Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için güvence sağlıyor. Faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak Türk Nippon Sigorta Kobi Paket ürünü KOBİ'ler için yeni klotlarla zenginleştirilmiş paket bir ürün. Ürün ile ilgili açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; "İşletmeler sigorta ile öncelikli olarak maddi varlıklarını sigortalanabilir risklerle karşı korumaktadır. Risklerin gerçekleşmesi durumunda meydana gelen zararın şiddetine bağlı olarak işletmelerin eski durumuna geleceği süreçte günümüz ekonomik koşulları da göz önüne alındığında hem maddi olarak hem de müşteri ile sürdürülebilir ilişkilerinin zarar görmemesi için yıllarca emek vererek, edinilen varlıkları koruma altına almak çok önemli hale gelmiştir. Türk Nippon Sigorta olarak önceliğimiz müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunarak, geniş ve kapsamlı ürünlerimiz ile işletmeleri yangın, deprem, hırsızlık, yer kayması, sel ve su baskını, grev, terör, fırtına, kar kaybı gibi teminatların yanında 3. şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz, gibi birçok riske karşı koruma sağlayarak müşterilerimize iş yerinde güven ve huzurla çalışmalarına olanak sağlamaya çalışmaktayız. Bunun yanında İş yeri Sigortası ürünümüz ile sunduğumuz Türk Nippon asistans hizmetleri ile tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için sıkıntı olabilecek konularda destek vererek müşterilerimizin kendini güvende hissetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz." dedi.

KOBİ paket ürününde yapılan değişikliklerden de bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, KOBİ Paket ürünümüzün yapısı ile alakalı bazı değişiklikler gerçekleştirdik. Ürünümüzü daha anlaşılabilir, yalın ve kapsamlı olmasını hedefleyerek acentelerimizin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırarak orta risk sınıfına giren düşük bedelli faaliyetleri de KOBİ kapsamında değerlendirmeye başladık. Ayrıca faaliyet konusuna göre şirket ve sigortalılarımızın çeşitli mağduriyetlere uğramaması adına elektronik cihaz ve makine kırılması muafiyetlerimizi genişleterek müşterilerimize maksimum fayda sağlamayı amaçladık." şeklinde konuştu.



Quick Sigorta'nın Motofest Maraton'u Başlıyor

Tam yedi yıldır motosiklet tutkularının yanında yer alan Quick Sigorta, bu yıl da motosikletlilerin coşkusuna ortak olmak için QTruck ve QKaravan ile yola çıktı. Quick Sigorta dokuz duraktan oluşan motofest maratonunda, katılımcıları yine birbirinden eğlenceli aktivitelerle karşılayacak.

Quick Sigorta, Gezgin motosiklet sürücüleri Özgür ve Dilek Candar'lı Quick Routes ekibi ve sürprizlerle dolu standıyla 60 gün boyunca dokuz farklı şehirdeki motosiklet festivallerinde katılımcılarla bir araya gelecek. #MotosikletFestivali, #QuickRoutes, #QTruck, #QKaravan ve #QuickSigorta hashtag'leriyle festivaller boyu yaşanan eğlenceli anları sosyal medyadan paylaşılacak.

Kuruluşundan bu yana motosiklet camiasıyla bağıni hiç koparmayan Quick Sigorta gerek yayınları, gerek etkinlikleri gerekse sektörde yenilikçi motosiklet sigortası ürünleriyle motosikletlilerin yaşadıkları zorluklara dikkat çekmek ve motosikletlerinin fark edilmesi için bir dizi sosyal sorumluluk projesi yürüttü. Her yıl binlerce motosiklet sürücüsüyle yan yana geldiklerini belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, yaz boyu sürececek motofest rotasıyla ilgili şunları söyledi: "Motosiklet festivalleri, bizim için sadece bir etkinlik değil, aynı zamanda topluluğumuzla buluşma ve onların ihtiyaçlarını daha yakından anlama fırsatı. Her yıl bu festivallere katılarak motosiklet tutkusunu ve güvenliğini desteklemeye devam ediyoruz. Bu yıl da motorcularla bir araya gelerek hem eğlenceli anlar yaşayacağız hem de güvenli sürüş bilincini artıracacağız. Hep birlikte büyük bir aile olduğumuzu hissediyoruz ve bu coşkuyu paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz."

"Biz bu camiayı sahiplendikçe, camia da büyüdü"

Motosiklet festivallerine her yıl büyük bir hevesle katıldıklarını söyleyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise şunları aktardı: "Bundan yedi yıl önce motosiklet sürücülerinin güvenle satın alacağı bir sigorta ürünü bile yokken Quick Sigorta yepyeni bir marka olmasına rağmen buradaki eksikliği kendine görev bildi. Önce ürünlerle hemen akabinde outdoor mecralarda yayılan "Motorcuyu Fark Et" kampanyalarıyla sürücülerin sorun ve ihtiyaçlarına daha da yakınlaştı. Geride bıraktığımız onca yılda da bağımız daha da güçlendi. Biz bu camiayı sahiplendikçe, camia da büyüdü desek yeridir. Bu dünyanın bir parçası olmaktan hep heyecan duyduk, duymaya da devam edeceğiz."

Magdeburger güvencesi!

MAG Servislerde tamir
imkânı sunan, fiyat
avantajlı kasko
sigortası

Kaskola **MAG**



Magdeburger'in
avantajlı
dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger
Sigorta
Garantisi

Mekanik
Bakım-Onarım
İndirimi

Tamir Süresince
İkame Araç

Magdeburger
Sigorta

Anadolu Sigorta, Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü Kurdu

Konya merkezli kurulan Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü, 3 Haziran itibarıyla faaliyetlerine başladı.

Sigortacılık alanında geniş hizmet ağıyla 99 yıldır müşterilerinin yanında duran Anadolu Sigorta, Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü kurdu. Yeni açılan Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü, Konya ve çevre illerde sigortacılık bilincinin yaygınlaştırılmasına katkıda bulunmak ve Anadolu Sigorta müşterilerine en iyi hizmeti sunmak amacıyla faaliyete başladı. Anadolu Sigorta'nın Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü, merkez il Konya olmak üzere, Aksaray, Niğde ve Karaman illerini de kapsayan geniş bir sorumluluk alanına sahip olacak.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan: "Yeni bölge müdürlüğümüzün müşterilerimizin sigortacılık ihtiyaçlarına hızlı ve etkin çözümler sunacağına inanıyoruz"

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan "Yaygın bir satış yönetimi ağıyla, satış kanallarımıza ve müşterilerimize daha yakın olmayı hedefleyen Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'müz, satış odaklı bakış açısıyla faaliyetlerini daha etkin bir şekilde yürütecek. Bu doğrultuda, daha yüksek kalitede hizmet vereceğimize ve mevcut pazar payımızda artış sağlayacağımıza inancımız tam. Anadolu Sigorta olarak, yeni bölge müdürlüğümüzün sigorta bilincinin yaygınlaştırılmasında önemli bir rol oynayacağına ve bölgedeki müşterilerimizin sigortacılık ihtiyaçlarına hızlı ve etkin çözümler sunacağına inanıyoruz. Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nün kuruluşunun, Konya ve çevre illerdeki tüm paydaşlarımıza hayırlı olmasını dileriz" şeklinde konuştu.

Mehmet Tuğtan

Anadolu Sigorta Genel Müdürü

Ev gibisi var mı?

Var. 3. şahıslara, çevreye, kendi personelinize ve hatta taşıdığınız yüke karşı sorumluluklarınızı karşılayan Türk P&I Sigorta denizde karşılaşılabileceğiniz tüm riskleri ortadan kaldırıyor.

Türk P&I ile tekneniz eviniz kadar güvenli oluyor.



TURKP&I

Türk P ve I Sigorta A.Ş.

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

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



Ceyhan Hancıoğlu, Sigorta Sektöründe Kariyer Yapma Hedefindeki Öğrencilere Deneyimlerini Aktardı



Sigorta sektörünün önde gelen firmalarından Magdeburger Sigorta'nın Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, sigortacılık alanında kariyer yapmayı hedefleyen Doğuş Üniversitesi öğrencileri ile bir araya geldi.

Doğuş Üniversitesi Banka ve Sigortacılık Programı öğretim üyelerinin de katıldığı buluşmada; sektörün genel durumu, kariyer fırsatları, rekabette olumlu anlamda ayrılmak için neler yapabileceği konuları üzerinde duran Hancıoğlu, 37 yıllık sigortacılık kariyerinde edindiği deneyimleri öğrenciler ile paylaştı.

Hancıoğlu, öğrencilere hitaben yaptığı konuşmada sigortacılığın temelinde iletişim ve güven duygusu olduğunu altını çizerek "Sigorta sayesinde insanların ailesiyle, işiyle geleceğe daha güvenle bakabilir, hedeflerini gerçekleştirme yolunda daha emin adımlarla yürüebilir. Dolayısıyla biz aslında kâğıt formunda güven temin ediyoruz. Arka planda maddi riskleri yönetmekle ilgili büyük bir operasyon dönüyor tabii ancak temelde sigortacılığın odağında gerek iş ortaklarımızla gerekse sigortalılarımız ile güvene dayalı güçlü bir iletişim kurmak yatmaktadır" dedi.

Buluşma sonrası Doğuş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Turgut Özkan, Ceyhan Hancıoğlu'nu makamında ağırladı. Rektör Prof. Dr. Özkan'a, Magdeburger Sigorta'nın çatı şirketi olan Bor Holding iştiraki Sixt firmasının sponsoru olduğu Galatasaray Futbol Takımı'nın forması da hediye edildi.



Nice Yıllara

Doğa
sigorta
güven doğasında var

10
.yıl

Anadolu Sigorta, Marketing Türkiye ve BoomSonar tarafından düzenlenen Brandverse Awards'ta üç ödül kazandı. 'Kötü anları güzel hatıralara dönüştürün' temalı Kasko Sigortası reklam filmi ile Film bölümü Finans kategorisinde altın ödüle layık görülen Anadolu Sigorta, "Ormanın Gözleri" projesi ile PR bölümünde bronz ödülün sahibi oldu. Anadolu Sigorta ayrıca sosyal medya performansı ile de Social Brands Veri Analitiği ödülünü kazandı.

Sigorta bilincinin yaygınlaşması amacıyla 360 derece iletişim yaklaşımını benimseyen Anadolu Sigorta, Marketing Türkiye ve BoomSonar tarafından düzenlenen Brandverse Awards'ta üç ödüle layık görüldü. 24 Haziran'da Hilton Bomonti Hotel & Conference Center'da gerçekleşen törende Anadolu Sigorta'nın Kasko Sigortası'nın trafikteki kötü anları güzel hatıralara dönüştürme gücüne odaklanan reklam filmi, Film bölümü Finans kategorisinde altın ödül kazandı. Anadolu Sigorta'nın, orman varlıklarının korunması için Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü ile birlikte hayata geçirdiği "Ormanın Gözleri" projesi PR bölümünde "KSS Proje Üretimi ve İletişim Yönetimi: Şirket ve Marka" kategorisinde bronz ödüle ve şirketin sosyal medya performansı da Social Brands Veri Analitiği ödülüne layık görüldü.

Brandverse Awards'tan aldıkları ödüllerin iletişim alanındaki başarılarını ortaya koyduğunu ifade eden Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, Anadolu Sigorta'nın bütüncül şekilde kurguladığı iletişim stratejisi ile müşteri memnuniyetine odaklandığına dikkat çekti.

Ergünten "Yenilikçi ürün ve hizmetlerimizin yanı sıra, yürüttüğümüz iletişim faaliyetlerimiz sayesinde de mümkün olan her alanda müşterilerimize ulaşabilmek en büyük önceliğimiz. Brandverse Awards'tan altın ödül alan reklam filmimizde 'Kötü anları güzel hatıralara dönüştürün' mottosundan yola çıktık. Anadolu Sigorta'nın, trafikte yaşanan her türlü olumsuz durumda geniş servis ağı ve kaza sonrası hızlı desteği ile müşterilerinin daima yanında olduğunu altını çizdik. PR ana bölümünde bronz ödül kazanan Ormanın Gözleri projemiz ise, iklim değişikliğine bağlı olarak artan orman yangınlarının önlenmesini amaçlarken, sosyal farkındalığı da yükselterek herkesin hayatına dokunuyor. Social Brands Veri Analitiği ödülümüz ise sosyal medyada elde ettiğimiz başarının istatistikî açıdan değerlendirilmesinin bir neticesi. Özetle söyleyecek olursam; Anadolu Sigorta olarak 99 yıldır tüm faaliyet alanlarımızda olduğu gibi iletişim faaliyetlerimizde de hayatın her alanında çözüm yarattığımızı ve ihtiyaç duyulan anlarda müşterilerimizin yanında olmayı önceliklendirdiğimizi vurguluyoruz" diye konuştu.



TBWA\Istanbul imzasını taşıyan reklam filmi QR okutarak izlenebilir.

Anadolu Sigorta Brandverse Awards'ta Üç Ödül Kazandı



**Berna Semiz
Ergünten**

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim
ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü



AXA SİGORTA

AXA Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası

Siz seyahatlerinizin tadını çıkarırken, biz geniş teminatlarımızla dünyanın her yerinde yanınızdayız.

- Acil Ayakta Tedavi
- Acil Yatarak Tedavi
- Sağlık Nakli
- Yurt Dışı Sağlık Danışmanlığı ve Acil Yardım Hattı
- En Yakın Sağlık Merkezine ve Gerekğinde İkamet Adresine Transfer
- Bagaj Kaybı veya Hasar Anında Ödeme
- Acil Dış Teminatı
- Seyahat Esnasında Gerekli Olan Kişisel Evrakların Kaybolması Durumunda İdari Asistans Hizmeti
- Aktarmalı Uçuşun İptali / Kaçırılması Nedeniyle Gecikmenin Telafisi

Gittiğiniz
her yerde,
kaliteli sağlık
hizmeti sizinle!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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





UNICO
SİGORTA
Dünyanın En İyi, En İyi Varlık



Unico Sigorta Euro 2024'te Milli Takım'ı Yalnız Bırakmadı

Geçmişinden aldığı güç ve insan odaklı yaklaşımı ile müşterilerinin ve iş ortaklarının güvenini kazanan Unico Sigorta; düzenlediği kasko kampanyasında en başarılı olan acenteleriyle 21 – 23 Haziran tarihlerinde Türkiye-Portekiz maçını izlemek üzere Almanya'daydı.

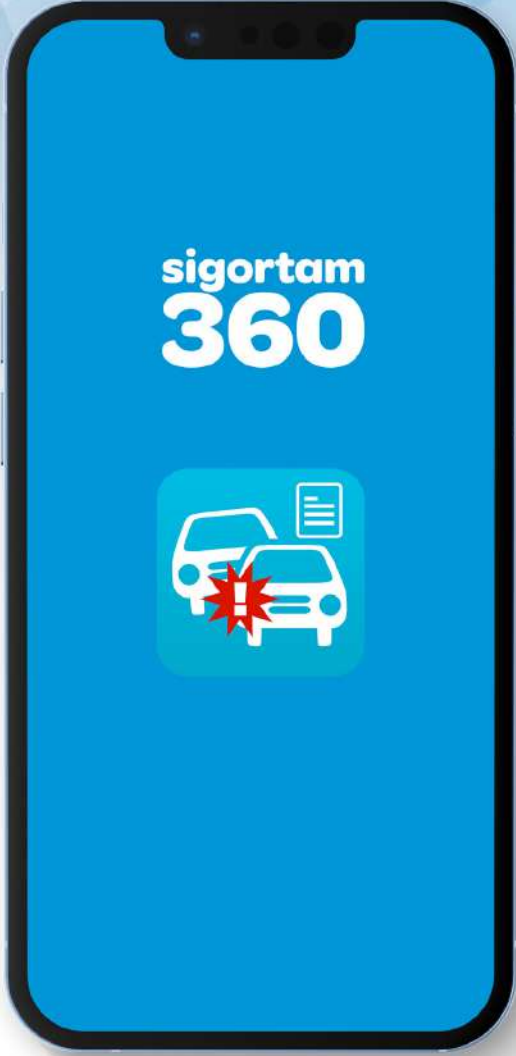
Yenilikçi sigortacılık ürün ve hizmetleri sunarak, sürdürülebilir büyümeye hizmet eden Unico Sigorta, 2024 Avrupa Futbol Şampiyonası kapsamında, 22 Haziran'da oynanan Türkiye-Portekiz maçını izlemek üzere kasko kampanyasında en başarılı acentelerini sadece Almanya'nın değil, Avrupa'nın en gözde ticari başkenti olan Almanya/Düsseldorf'ta ağırladı. Gezi programı kapsamında, acenteler şehrin hem tarihi ve mimari eserlerini görme fırsatı yakaladı hem de uluslararası popülerliğe kavuşmuş atölye ve müze olan Classic Remise turu gerçekleştirdi. 21-23 Haziran tarihleri arasında The Wellem, Hyatt otelinde konaklayan misafirler Euro 2024 maçlarına da ev sahipliği yapan şehirlerden biri olan Düsseldorf'ta bu büyük spor etkinliğinin heyecanını yaşadılar.

Özel Maç Deneyimi

Unico Sigorta, maç gününde acentelerini, özel ayrıcalıklarıyla unutulmaz bir deneyim sunarak maçın heyecanını doyasıya yaşayabilecekleri PRESTIGE LOUNGE'da ağırladı.

Birlikte Başardık, Birlikte Kutlayalım!

Bu heyecan verici geziyle ilgili açıklamada bulunun Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler: "Sigorta sektöründeki 36 yıllık serüvenimizde müşterilerimizle aramızda önemli bir köprü görevi gören acentelerimiz bizler için çok kıymetli. Yıl içinde sık sık onlarla bir araya gelmek ve paylaşımında bulunmak için önemli bir gayret gösteriyor, farklı gezi programları kurguluyoruz. Bu kez futbolun birleştirici gücü ile bir araya gelerek milli maç heyecanını yaşamak için yola çıktık. Bizler çalışma prensibimiz gereği tıpkı futbol gibi takım ruhuyla çalışıyor, birlikte başarıp, birlikte büyütüyoruz. Bu sadece bir iş gezisi değil, aynı zamanda birlikte keyifli vakit geçirerek, milli takımımıza destek olduğumuz unutulmaz bir etkinlik oldu." dedi.



Mobil Kaza Tutanağı Doldurmak Sigortam360 ile Çok Kolay!

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



/sigortam360



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi

Sompo Samuraylar Kulübü, İskoçya'da buluştu



Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü'ne üye acenteleri ile 10-13 Haziran 2024 tarihleri arasında İskoçya'ya düzenlediği yurt dışı seyahatinde buluştu. Edinburgh'a gerçekleştirilen geziye katılan 25 acente, İskoçya'nın doğal güzellikleri ve gastronomisini deneyimledi.

Sigortacılık sektörünün öncü markası Sompo Sigorta, acentelerine yönelik motivasyon ve iletişim çalışmalarına devam ediyor. 2019 yılından beri acentelerini benzersiz seyahat deneyimleri ve farklı ayrıcalıklarla buluşturan 'Samuraylar Kulübü', 2024 yılının ilk seyahatini gerçekleştirdi.

Haziran ayında İskoçya'ya düzenlenen gezide, yüksek performans gösteren acentelerden oluşan Samuraylar Kulübü üyelerine, Sompo unutulmaz anılarla dolu bir seyahat sundu. 10-13 Haziran 2024 tarihleri arasında Edinburgh'a gerçekleştirilen geziye Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur'un yanı sıra, Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya, Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer ve Pazarlama Başkanı Onat Dalas da katıldı.

Orta çağ tarih ve sanatının, İskoçya'nın eşsiz doğal güzellikleriyle birleştiği gezide acenteler, birbirleriyle olan iletişimi kuvvetlendirirken yeni bir kültür tanıma fırsatı buldu.

Acenteler, İskoçya'nın sanat ve tarih dolu güzelliklerini keşfetti

Orta çağ geleneklerini hala yaşatan Edinburgh'un tarihi ve kültürel zenginliklerini keşfetme imkanı bulan acenteler, 4 gün süren seyahatte birçok etkinliğe katıldı. Panoramik şehir turu ile başlayan gezi, Edinburgh Kalesi ziyareti ve ünlü İskoç yemeklerinin tadımı gibi çeşitli aktivitelerle devam etti.

İskoçya'nın eşsiz doğasında düzenlenen doğa yürüyüşleri, Loch Ness Gölü'nde tekne turu gibi etkinliklerle iş stresinden uzaklaşıp, doğada yorgunluk atan Sompo Samuraylar Kulübü acentelerini unutulmaz anılarla dolu bir seyahat geçirdi.

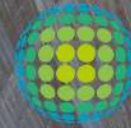


Hasar Restorasyonu

**“Sigortalı Hasarlarınızda
Çözüm Ortağınız”**

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

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



IICRC®
Institute of Inspection, Cleaning
and Restoration Certification

TSB'nin Yeni Yönetim Kurulu Basın Mensuplarıyla Buluştu



Türkiye Sigorta Birliği Yeni Yönetim Kurulu Basın Mensuplarıyla buluştu. TSB Başkanı Uğur Gülen, TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar ile TSB Yönetim Kurulu Üyesi Erol Öztürkoğlu, Sigorta Life mikrofonlarına özel açıklamalarda bulundu.

Türkiye Sigorta Birliğinin ekosistemde çok önemli bir yere sahip olduğunun altını çizen TSB Başkanı Uğur Gülen, “TSB’nin ekosistemde çok önemli bir rolü var. Sigorta şirketleri, asistans, reasürans şirketleri siz sayın basın mensupları, aracılarımız, acentelerimiz, brokerlerimiz, markalarımız diye baktığımız zaman devasa bir ekosistemin ortasında bir kurum Türkiye Sigorta Birliği... Biz bu ekosistemin gelişmesinde ne kadar çok fayda sağlarsak aslında kendimizi o kadar iyi hissederiz. Sigorta sektörünün en sevdiği ortam, gelecek tahminlerinin öngörülebilir olduğu ortamdır. Özellikle hayat dışı sigortacılık geleceği fiyathıyor. Geleceği fiyatladığı için fiyatı sağlıklı bir şekilde belirleyebilmek için ekonomik tahminlerin öngörülebilir olması lazım. Bu kapsamda mevcut uygulanan sıkı para politikasıyla enflasyonu düşürmeye yönelik ekonomik programı destekliyoruz. Diğer taraftan faizlerin yüksek olması tabii ki fon biriktiren bir sektör olarak fon büyüklüklerimizden sağladığımız mali gelirlerin ciddi bir şekilde artmasına sebep oldu. Ama gelecekte enflasyonun düşmesiyle birlikte faizlerin de aşağı ineceği bir ortamda bu kez ekonomideki büyüme artacak. O gün geldiği zaman da sigorta sektörü, bu büyümeden en fazla yararlanacak sektör olacaktır” ifadelerini kullandı.

Uğur Gülen: TSB'de fayda ve değeri maksimize etmenin kıymetini gördüm

Aksigorta'daki genel müdürlük görevimden ayrıldım ancak şu an Aksigorta'da icra yetkisi olan yönetim kurulu üyesi olarak görevime devam ediyorum. Bunun altında yatan en büyük neden Türkiye Sigorta Birliği'ne daha çok vakit ayırmaktı. Şirkette çalıştığımız zaman, ana hedefiniz karı maksimize etmek oluyor. TSB'de fayda ve değeri maksimize etmenin kıymetini gördüm. Bu bana şu an çok daha keyif ve haz veriyor. O yüzden sigorta sektörünün faydasına ve değerine bir görevde daha fazla vakit ayırıp zamanımı, kaynağımı, enerjimi buraya harcamak konusunda daha istekli oldum. Yönetim kurulumuz da bunu kabul etti. Hem Aksigorta'ya hem AgeSA'ya yönetim kurulu üyesi olarak destek olurken hem de Türkiye Sigorta Birliği ve bağlı kuruluşlarında daha aktif rol alacağımı söyleyebilirim.



Ahmet Yaşar: Toplantının Manşetine 'Sigorta Sektörü Tamamlayacak' Diyebiliriz



Gayet uyumlu bir yönetim oluşturduklarımızın altını çizen TSB Başkanı Ahmet Yaşar, "Eylül ayında Uğur Gülen'in başkanlığa başlamasıyla birlikte yeni bir dönem başlamıştı. Daha sonra mevzuat gereği nisan ayında genel kurulumuzu yaptık. Bu dönem de aynı enerji ve sinerjiyle gayet uyum içerisinde çalışan yeni bir yönetim kurulu oluşturduk. Zaten hayat emeklilik ve hayat dışı komitelerimiz de gayet uyumlu bir şekilde çalışıyor. Tüm sektörün sorunlarını, tavsiyelerini, önerilerini bir başlık altında toplam istedik. Dolayısıyla böyle verimli bir çalışma dönemine girdik. Bu dönemin de ilk basın toplantısını gerçekleştirdik. Ülkemizde nitelikli tasarrufları sağlayacak, uzun soluklu fonları yaratabilecek en önemli unsur sigortacılıktır. Hayat ve BES Sigortaları çok fazla konuşuldu. Bugün ülkemizin yeni bir tasarruf programı içerisinde olduğu son derece açık. Ülkenin cari açısı problemini ortadan kaldırabilecek en önemli konu da nitelikli tasarruflardır. Nitelikli tasarrufları sağlayabilecek en önemli unsur da sigortacılık. Ülkemizde her zaman bir deprem gerçeği de önümüzde duruyor. Sadece İstanbul'da şu anda deprem olmasa bile her an çökebilecek bin 700 civarı bina olduğu belediye tarafından açıklandı. Dolayısıyla bizim hızlıca kentsel dönüşüm ve buna bağlı olarak da bina tamamlama sigortası konusunu hızlıca gündeme almamız lazım. Bu toplantıda bina tamamlama sigortası konuşuldu, tamamlayıcı sağlık, tamamlayıcı emeklilik ve yaşlı bakımda da tamamlayıcı ürünlerden bahsettik. Sigorta sektörünün tamamlayıcı fonksiyonu öne çıkarken, manşette de 'Sigorta Sektörü Tamamlayacak' diyebiliriz.

Erol Öztürkoglu: Sektörün Büyümesini ve Karlılığını Artıracağını Düşünüyoruz

Başkanımız Uğur Gülen'in de toplantıda bahsettiği gibi yol haritamızı oluşturduk ve sizlerle paylaştık. Sigortada penetrasyonun artırılmasına yönelik, tamamlayıcı emeklilik sistemindeki mekanizmaların oturtulması, hayat sigortasında kredi bağlantısız ürünlerin daha fazla yaygınlaşması gibi birçok konularda konuştuk. Sigorta sektörü, enflasyonist durumla paralel artan prim tutarları ile beraber büyüme hızını artırdı. Bu noktada enflasyonun ve maliyetlerin artışının da payı var. Ancak olumsuz bir düşüncemiz yok. Sektörün, büyümesini ve karlılığını artırarak devam edeceğini düşünüyoruz.





QNB Sigorta, 'Bugün, Bugünü Yaşa' Reklam Kampanyası ile Effie Ödülü'nün Sahibi Oldu

Sigortacılık sektöründeki köklü deneyimi ile müşterilerinin sadece zor zamanlarında değil her anlarında yanlarında olmayı hedefleyen QNB Sigorta, "Bugün, Bugünü Yaşa" söylemini aktardığı reklam kampanyası ile Effie Ödülü'ne layık görüldü. Sigorta Hizmetleri kategorisinde Bronz Effie ödülü kazanan QNB Sigorta'nın reklam kampanyasında, anı yaşamamanın önemini vurgulayan kesitler yer alıyor.

Effie Türkiye Reklam Etkinliği Ödülleri, her yıl Reklamcılar Derneği ve Reklamverenler Derneği ve Effie Worldwide iş birliğiyle düzenlenerek yılın en etkili reklam kampanyalarını ödüllendiriyor. Bu yıl 16. kez düzenlenen ödül programında, sigortayı sadece geleceğe dair bir güvence olarak değil, aynı zamanda günlük yaşamın bugünden bir parçası haline getirmek üzere çalışmalarını yürüten QNB Sigorta, "Bugün, Bugünü Yaşa" söylemini aktaran reklam kampanyası ile Sigorta Hizmetleri kategorisinde Bronz Effie ödülünün sahibi oldu.

Kampanya, anı yaşamamanın önemini vurgulayan kesitleriyle dikkat çekerken, QNB Sigorta'nın temsil ettiği değerler ve müşteri odaklı yaklaşımını da güçlü bir şekilde aktarıyor. Ödüle götüren reklam kampanyasında sigortacılığın sadece ileriye dönük bir planlama olmadığı vurgulanarak, bugünün huzurunu ve kafa rahatlığını da içerdiği aktarılıyor. QNB Sigorta, "Sigortacılık, sevdiklerimize sarılırken sadece onları ne kadar çok sevdiğimizi ve aslında her ne yapıyor olursak olalım o anı yaşamamızı, keyfini çıkarmamızı sağlamalı" felsefesini benimseyerek reklam kampanyasında "QNB Sigorta, sadece yarın değil şimdi iyi ol, bugün iyi hisset diye var" diyor.

Pazarlama ve iletişim sektörünün en prestijli ödülllerinden biri olan Effie'ye layık görülmekten duyduğu mutluluğu paylaşan QNB Sigorta Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, "Sigortacılığın sadece yarın için değil bugünden iyi hissetmeniz için yanınızda, hayatınızda olması gerektiğine inanıyoruz. Bu inançla, müşterilerimizin hayatına dokunacak, onların anlarını daha anlamlı ve güvende hissettirecek çözümler sunuyoruz. Bu doğrultuda, sigorta poliçelerimizi, müşterilerimizin yaşam tarzlarına ve ihtiyaçlarına uygun şekilde kişiselleştiriyoruz. Her bir müşterimizin benzersiz olduğunun farkındalığıyla ihtiyaçlarına özel çözümler sunmayı hedefliyoruz. 'Bugün, Bugünü Yaşa' felsefemiz, sigortacılığın sadece geleceğe yönelik bir planlamadan ibaret olmadığını, bugünün huzurunu da kapsadığını vurguluyor. Sürdürdüğümüz tüm çalışmaların kalbini oluşturan bu anlayışımızı aktardığımız reklam filmimizin müşterilerimiz ve paydaşlarımız tarafından benimsenmesinden, Effie gibi uluslararası kriterlerle düzenlenen endeksler tarafından takdir görmesinden dolayı çok mutluyuz" dedi.

Risklerinizi doğru fiyatlandırığınıza emin misiniz?

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

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

Lumnion

İstanbul | Köln | München

2. EL OTO RAPORU

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

2024 yılı Mayıs ayı 0 km otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2023 yılı Mayıs ayına göre %10 azalarak 100.305 adet oldu. 2024 Nisan ayının kısa bir ay olmasının da etkisi ve 7 Temmuz'da devreye alınacak olan güvenlik donanımı yönetmeliği nedeniyle düzenlenen kampanyalarla geçen aya göre satışlarda ise %30 artış kaydedildi. 2024 yılı Ocak-Mayıs döneminde ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %6 oranında artarak 471.743 adet olarak gerçekleşti. 2023 yılında tüm zamanların rekorları kırılmış olmasına karşın 2024 yılının ilk 5 ayında gerçekleşen artış da dikkat çekici oldu.

Bu gelişmelerin etkisiyle, 2. El oto pazarında satışlar beklendiği kadar yükselmedi. Mayıs ayında, Nisan ayına göre %9 seviyesinde bir artış olsa da, Nisan ayındaki Bayram tatiline bağlı iş günü sayısının daha az olmasının bu artışta etkili olduğu ve beklentileri karşılamadığı düşünülüyor.

2. El oto satıcıları, geleneksel olarak yaza giriş ve Kurban Bayramı etkisiyle daha yüksek oranda hareketlenme beklerken kredi faiz oranlarındaki artış ve finansmana ulaşımın da güçleşmesi ile birlikte 2. El oto satışlarında umdukları rakamlara ulaşamadıklarını belirtiyorlar. Bununla birlikte, 2023 yılında fiyatlar üzerinde oluşan köpüğün artık kalktığını, 0Km ile 2. El Oto fiyatları arasındaki fiyat dengesinin oluştuğunu, ancak güvenlik donanımı kampanyalarının sonuçlanmasından sonra piyasanın oturmasını beklediklerini ifade ediyorlar.

İkinci El Otoda, 2023 Yılı Son Çeyreğinde Başlayan TL ve Euro Bazlı Fiyat Düzeltmesi, Nisan Ayında Ulaştığı Taban Dengesini Sürdürüyor!

Geçtiğimiz yıl TL ve Euro bazlı zirveyi gören ikinci el araç fiyatlarındaki, 2023 yılının 2. yarısında başlayan düşüşlerin 2024 yılının ilk çeyreğinde durduğunu, Nisan ayında oturduğu taban seviyesini Mayıs ayında da sürdürdüğünü görüyoruz.

15 yaş ve 350 bin km'ye kadar olan B, C, D ve E segmentlerini içeren analizimize göre, Ekim ayında 734 bin TL olan ortalama fiyat, 2024 Nisan ayında 680 bin TL'ye oturup Mayıs ayında da aynı seviyeyi sürdürdü. Euro bazında ise aynı dönemde 25 bin Euro olan ortalama ikinci el araç fiyatı Nisan ayında 20 bin Euro'nun altına inip Mayıs ayında da bu seviyelerini korudu.

İkinci El Otomobilde Belirli Segmentlerde Ortalama Stokta Kalma Süresi Uzamaya Devam Ediyor!

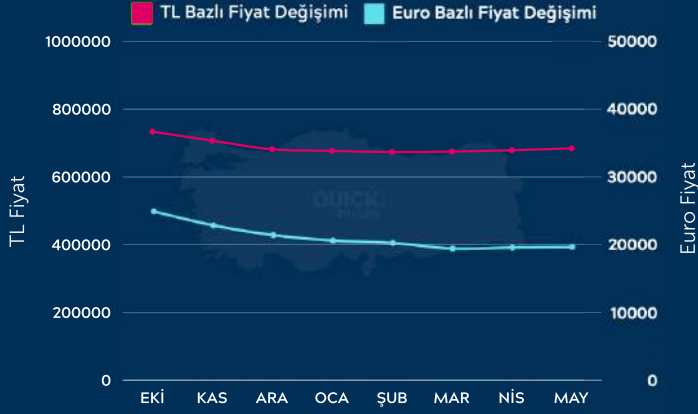
İkinci el otomobilde B, C, D ve E segment araçlar için ortalama stokta kalma süresi geçtiğimiz yıl için binek modellerde 40 gün olurken, 2024 Ocak ayında 54 güne, 2024 Mayıs ayında ise 57 güne çıktı. Ticari modeller için ise geçtiğimiz yıl 34 gün olan ortalama stokta kalma süresi 2024 Ocak ayında 44 gün olurken, Mayıs ayında 48 gün olarak gözlemlendi.

Yaşı ve Kilometresi Düşük İkinci El Araçlar Pazarda Daha Hızlı El Değiştiriyor!

İkinci el otomobilde yaş ve kilometre faktörü satış hızını etkiledi. 5 yaşına kadar olan araçlarda ortalama stokta kalma süresi 47 gün olurken, 5 – 10 yaş ikinci el araçlarda süre 63 güne kadar çıktı. 10 – 15 yaş araçlar ise 60 günde el değiştirdi. 2. El oto satıcıları ile yapılan görüşmelerde bu dönemde stoklarına genç ve kilometresi düşük araçları aldıklarını ve talebin bu yönde olduğunu ifade ettiler.

Pazara Yeni Giren Uzak Doğu'lu SUV Modelleri, İkinci Elde Daha Fazla Talep Görüyor!

B, C, D ve E segmentlerinin dahil olduğu pazar analizine göre Mayıs ayında, pazar genelinde ortalama stokta kalma süresi 57 gün oldu. Sıfır araçlara alternatif olan 0-2 yaş grubu ikinci el araçlar ortalama 41 günde satılırken, aynı yaş grubundaki SUV araçlar 39 günde alıcı buldu. Pazara yeni giren Uzak Doğu'lu SUV modeller ise ortalama 22 günde satıldı.



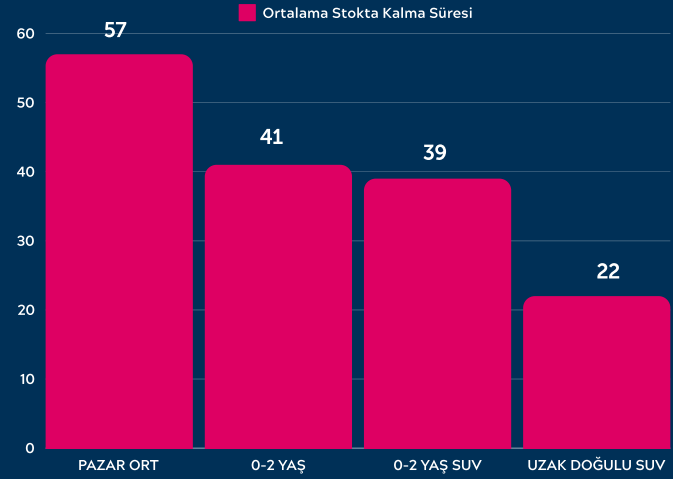
*Analiz 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır.

DÖNEM	BİNEK	TİCARİ
2023 YILI	40 Gün	34 Gün
2024 OCAK	54 Gün	44 Gün
2024 MAYIS	57 Gün	48 Gün

*Analiz 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır.

MODEL YAŞI	ORTALAMA KM	ORTALAMA STOKTA KALMA SÜRESİ
1-5 YAŞ	150.000	47 Gün
5-10 YAŞ	250.000	63 Gün
10 - 15 YAŞ	350.000	60 Gün

*Analiz 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır.



*Pazar Ortalaması 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır.



Aveon Global Sigorta Vizyonuyla Seyahat Sağlık Sigortası

Aveon Global Sigorta olarak, seyahat sağlık sigortalarında müşteri odaklı çözümler sunmaya devam ediyoruz. Günümüzün hızla değişen dünyasında uluslararası seyahatlerin artmasıyla birlikte, seyahat güvenliğinizi ve sağlığınızı her zamankinden daha önemli hale geldi. İşte tam da bu noktada, müşterilerimize en kapsamlı poliçeleri sunarak yolculuklarınızı güvence altına almayı hedefliyoruz.

Bu bağlamda, değerli müşterilerimize sunduğumuz yeni kampanyamızdan bahsetmek isterim. Yaz boyunca sürecektir bu özel kampanyamızda, 1-3 gün süreli alınan Yunanistan-Bulgaristan vizelerinde geçerli 30.000 Euro teminatlı seyahat sağlık poliçeleri tek prim olarak sadece 1,5 Euro'dan satışa sunulmuştur. Bu kampanyada hem ekonomik hem de kapsamlı bir koruma sağlıyoruz.

Aveon Global Sigorta olarak sunduğumuz seyahat sağlık sigortası hizmetleri, geniş kapsama alanı ve hızlı geri dönüş süreleriyle sektörde örnek teşkil etmektedir. Müşterilerimize sunduğumuz avantajlar, her zaman onların yanında olduğumuzu ve yenilikçi çözümlerle hayatlarını kolaylaştırma gayretinde olduğumuzu göstermektedir. Ayrıca, poliçelerimizin dijital platformlar üzerinden kolayca erişilebilir olması, müşterilerimizin ihtiyaçlarına anında cevap vermemizi mümkün kılıyor.

Seyahat sağlık sigortalarında müşteri odaklı yenilikçi çözümler sunmaya devam edeceğiz. Teknolojik gelişmelerle uyumlu olarak poliçelerimizi kampanyalarla sürekli destekleyerek, değişen ihtiyaçlarınıza hızla uyum sağlayacağız. Aveon Global Sigorta olarak sunduğumuz bu avantajlar, sektörde yeni bir standart oluştururken, müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı amaçlıyoruz.

Müşterilerimize en iyi hizmetleri sağlamak konusunda bu yolda acentelerimizle birlikte yürümekten büyük mutluluk duyuyoruz.



Kerim Bağdaş

Aveon Global Sigorta
Yönetim Kurulu Başkan
Yardımcısı



Evinizin deęerini bilen konut sigortası için buRAYa!

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



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAYsigorta
VIENNA INSURANCE GROUP



Ray Sigorta CEO'su
**Koray
Erdoğan**

Ray Sigorta Türkiye'nin En Değerli Markaları Arasında

Sigortacılık sektöründe 65 yılı aşkın deneyimiyle müşterilerine özel çözümler sunan Ray Sigorta, uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından yürütülen araştırmada Türkiye'nin en değerli 125 şirketi arasında gösterildi. Ray Sigorta, 'Türkiye'nin En Değerli Markaları' listesinde üçüncü kez yer alarak sektöründe önemli bir başarıya imza attı.

Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından 2007 yılından bu yana hazırlanan Türkiye'nin En Değerli Markaları araştırmasının 2024 listesi açıklandı. Sermaye piyasasına dahil markalardaki artış sebebiyle listedeki marka sayısı 100'den 125'e yükseldi. 25 yeni markanın dahil olduğu listedeki şirketlerin toplam değeri 14,7 milyar dolara ulaştı.

Türkiye'nin en değerli markaları arasında yer almaktan büyük bir gurur duyduklarını belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, sektörün üzerindeki büyüme oranlarıyla 2024'te güçlü bir performans gösteren Ray Sigorta'nın başarısının uluslararası kuruluşlar tarafından da tescillendiğini belirtti. Erdoğan, "Sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı büyüme hedefiyle iş stratejilerimizi yeniden yapılandırırken, 2023'te ortaya koyduğumuz başarılı sonuçları 2024 yılına da istikrarlı bir şekilde taşıdık. Müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız için en iyi sigorta şirketi olarak hayat dışı branşlarda ilk 6 şirket içinde yer almak adına kararlı ve emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

Başarımızın sırrı müşteri odaklılık

Günümüzde hızla değişen müşteri beklentilerine karşı ortaya koydukları ürün çeşitliliği sayesinde sektörde ayrıştıklarını ifade eden Erdoğan, müşteri ve iş ortaklarını merkeze alarak yaptıkları çalışmaların başarılı sonuçlarını uluslararası araştırmalarda da teyit ettiklerini söyledi. Ray Sigorta olarak yenilikçi çözümlerle müşteri memnuniyetini daha da ileri taşımayı hedeflediklerini dile getiren Erdoğan, "Farklılaşan yaşam döngüsü içerisinde ihtiyacı karşılayan doğru ürün ve markaya duyulan güven, sigortacılıkta başarıyı getiriyor. Bununla birlikte rekabetin üst düzeyde olduğu sigorta sektöründe, müşterilerimiz kendilerine iyi ve kötü zamanlarında yanında olacak bir yol arkadaşı arıyor. Bu doğrultuda aldığımız hızlı aksiyonlar ve verdiğimiz hizmetle müşterilerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılamaya gayret ediyoruz. Başarımızın sırrı olan müşteri odaklı yaklaşımımız rehberliğinde müşteri memnuniyetinde çıtayı daha da yukarı çıkaracağız. Türkiye'nin en değerli markaları arasında yer almanızı sağlayan başta sigortalılarımız olmak üzere çalışanlarımız ve iş ortaklarımıza şükranlarımı sunuyorum" ifadelerini kullandı.

Sigortam.net ile Sigorta Yaptırırken Tasarruf Edin

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, hızlı ve şeffaf biçimde poliçe tekliflerini karşılaştırarak kullanıcılarının hem ihtiyacına hem de bütçesine uygun poliçeleri sunuyor. Anlaşılabilir olduğu 20'yi aşkın sigorta firmasının poliçelerini yapay zeka desteğiyle karşılaştıran Sigortam.net, müşterilerinin ihtiyaç duydukları poliçelere fazladan ödeme yapmalarının önüne geçiyor ve tasarruf etmeleri için onları bütçe dostu bir sistem ile buluşturuyor.



Ataman Kalkan
Sigortam.net CEO'su

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, yapay zekâ algoritmasıyla müşterilerine farklı opsiyonları sunarak kendilerine en uygun poliçeden yararlanmalarını mümkün kılıyor. Yapay zekâyı iş süreçlerine entegre eden Sigortam.net, bu teknoloji ile müşterilerine uygun fiyat, geniş kapsam ve fiyat-performans dengesi açısından öne çıkan ürün olmak üzere üç alternatifli şeffaf bir yönlendirme sunuyor.

Anlaşılabilir oldukları 20'den fazla sigorta şirketinin teklifini, müşterileri için doğru ve ihtiyaçlarına en uygun alternatifleri inceleyebilecekleri şekilde gösteren Sigortam.net, aynı zamanda ihtiyaç doğrultusunda poliçeleri skorlayarak kapsamıyla fiyatları karşılaştırıp fiyat performansına göre uygun teklifi de sunabiliyor. Bu sistemde kullanıcıların sayfalarca teminatı okuyup karşılaştırmasına gerek kalmıyor, şeffaf bir şekilde teklifleri görebiliyor, sıralamayı değiştirebiliyor. Yani Sigortam.net müşterileri, bütçelerine en uygun alternatifini seçerken ihtiyaçlarını da tam karşılayan poliçeleri satın alabiliyor, tasarruf ederken bir yandan da tam olarak neye ve hangi hizmetlere para ödediğini bilerek ilerliyor.

“Satış sonrası hizmetlerimizle de müşterilerimizin yanındayız”

Sigortam.net olarak sigorta gibi karmaşık bir dünyayı kullanıcılarına en anlaşılır şekilde aktarmak istediklerini belirten Sigortam.net CEO'su Ataman Kalkan “Özellikle poliçelerin detayları ve kapsamı zaman zaman kafa karıştırıcı olabiliyor. Sigortam.net kullanıcıları, sigortalı karşılaştırarak ihtiyaçlarına cevap veren ve beklentilerini en uygun şekilde karşılayan poliçeleri net ve şeffaf bir şekilde görebiliyor ve seçimlerini güvenle yapabiliyor. Bu da sektörümüze olan güveni tazeliyor. İnovasyonu entegre ettiğimiz süreçlerimizin yanında satış sonrası hizmetlerimizle de müşterilerimizin 7/24 yanında oluyor, herhangi bir hasar durumunda hasar destek hattına 3 saniyede ulaşma taahhüdü sunuyoruz” diyor.

Sigortam.net indirimleri ile poliçeleri avantajlı bir şekilde satın almak mümkün

Kalkan sözlerine şöyle devam ediyor; “Sigortam.net olarak müşterilerimize sunduğumuz bu bütçe dostu sisteme ek olarak sık sık özel indirimler ve kampanyalar da yapıyoruz. Dönemsel indirimlerin yanı sıra müşterilerimizin her zaman yararlanabileceği indirimlerimiz de mevcut. Emeklilere özel uygulanan indirimler, öğretmenler, akademisyenler, doktorlar gibi farklı meslek gruplarına yönelik uygulanan meslek indirimleri ya da sigorta şirketlerinin uyguladığı poliçe kullanım oranlarına paralel olarak değişkenlik gösteren hasarsızlık indirimleri gibi. Tüm bunlar da eklendiğinde artık poliçe satın alırken avantajlı fiyatlara erişebilmek ve tasarruf edebilmek de kolaylaşıyor.”



9 Bölge Müdürlüğü

650 Bayi



TÜRKİYE'NİN HER NOKTASINA
7/24 SERVİS HİZMETİ

444 00 70

Fibasigorta'da 'babaları' mutlu etmenin binbir yolu var, Babalar Günü'nde babanıza Fibasigorta ile güven ve konfor hediye edin!

Sigorta ürünlerine erişimi hızlı, kolay ve güvenilir hale getiren Fibasigorta, Babalar Günü'nde hediye alma telaşına düşenlerin imdadına da yetişiyor! Kasko sigortası, konut sigortası, elektronik cihaz sigortası, işyeri sigortası gibi geniş ürün çeşidiyle müşterilerinin her an yanında olan Fibasigorta, her an babasının yanında olmak isteyenlere çok özel hediye seçenekleri sunuyor.

Ürün ve hizmetlerinin odağına müşteri memnuniyetini alan Fibasigorta, Babalar Günü'nde babasının güzel bir hediye ile konforlu ve güvende hissetmesini sağlamak isteyenlere geniş ürün yelpazesi sunuyor. Fibasigorta'nın web sitesi üzerinden 7 gün 24 saat, hiçbir belgeye gerek olmadan, babanıza en uygun ürünü hediye edebilirsiniz.

Araç Check-up Hediyesi ile Güvenli Yollar

Fibasigorta, genişletilmiş kasko ve ekonomik genişletilmiş kasko ürünlerini, Babalar Günü'ne özel fiyatlarla müşterilerine sunuyor. Sigortalı araç sahibi, genişletilmiş teminatlar sayesinde, onarım için tüm yetkili servisleri özgürce kullanabiliyor. Ekonomik genişletilmiş kaskoda, ayrıca, ücretsiz araç check-up'ı, mini onarım teminatı ile onarım süresi boyunca ikame araç hizmeti yer alıyor. Babanıza kasko hediye ettiğinizde, günün her saatinde, gecenin bir yarısı olsa bile yol yardım desteği alabiliyor, aracını ücretsiz yıkatabiliyor ve bir kerelik hasar bildiriminde, hasarsızlık indirimini kaybetmiyor. Ayrıca indirimli yakıt fırsatından yararlanma imkanı oluyor. Üstelik zorunlu trafik sigortası teminatlarını aşan durumlarda karşıdaki aracın hasarı için de endişelenmenize gerek kalmıyor.

Telefon tamirdeyse endişeye gerek yok!

Cep telefonu sigortası, Fibasigorta'nın öne çıkan ürünleri arasında yer alıyor. Babalar Günü'nde, babanıza hiç yanından ayıramadığı cep telefonu için bu sigorta ürününü hediye edebilirsiniz. Sadece birkaç dakika ayrılarak ulaşılabilen cep telefonu sigortasında, ikame cihaz avantajı, kapsamlı teminat seçenekleri ile sıfır telefona ve kullanılan telefona sigorta hizmeti yer alıyor. Fibasigorta, telefonun servis sürecinde müşterilerini mağdur etmemek için sunduğu ikame telefonla, yanında olamadığınız her an babanızla iletişimde olmanıza olanak sağlıyor. Dileyenler Uzatılmış Garanti Sigortası ile telefonunun garanti süresini uzatabiliyor, sadece Ekran Koruma Sigortası'nı ya da Tam Koruma Sigortası'nı da tercih edebiliyor. Sektörde birinci yılını tamamlarken, ilklerle adından söz ettiren Fibasigorta, cep telefonunu sadece satın alırken ya da henüz yepyeni kutusunda değil, kullanırken de sigortalıyor.





- 7/24 Araç Kabulü
- Vale & Çekici Hizmeti
- Anında İkame Araç
- Servis Yönlendirme
- Onarım Süreci Takibi

 **TUR** | ASSIST

Hasar Destek Merkezi ile
Ankara'da hizmetinizdeyiz!



0850 755 53 72

Tur Assist Hasar Destek Merkezi:
Bahçekapı Mah. Sanayi Bulvarı Cad. No:24/1
Şaşmaz / Etimesgut ANKARA

36. Milli Re Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nın şampiyonları belli oldu

Millî Reasürans tarafından 7-9 Haziran tarihleri arasında düzenlenen geleneksel “Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası” tamamlandı. Mitaş Spor Tesisleri'nde gerçekleşen ve 3 gün süren turnuvada yerli ve yabancı sigorta piyasasından katılımcılar kıyasıya mücadele etti. Heyecan verici turnuvanın birincisi; Frederick Schöneich (New Re) ile Deniz Ceylan (Aksigorta) ikilisi oldu. İkinciliği ise Mahmut Bakır (Gulf Sigorta) ve Uğur Biroğlu (Nasco Türkiye) elde etti.

Türkiye'nin en eski ve köklü spor organizasyonlarından biri olan “Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası” bu yıl 7-9 Haziran tarihlerinde Mitaş-Suadiye Spor Tesisleri'nde gerçekleşti. 36'ncısı düzenlenen ve 3 gün süren turnuvada yerli ve yabancı sigorta piyasasından oyuncular mücadele ederken, çok sayıda sigortacı ve broker Türkiye piyasası ile bir araya geldi.



İlgiyle izlenen Turnuva'da; yarı finalistler: Martin Jacquot (Partner Re) - Hüseyin Şahin (Türkiye Hayat Emeklilik) ekibi ve İsmail Çelik (Bupa Acıbadem) - Ömer Aktaş (ex-Ankara Sigorta) ekibi oldu. Sürpriz Turnuva'da birinci Zeki Gezgez (Quick Sigorta) - Damien Smith (Inigo Insurance) ekibi olurken ikinciliği ise Matt Smith (Guy Carpenter) - Emre Aktaş (ex-Guy Carpenter) ekibi paylaştı.

Nefes kesen Turnuva'nın birincisi; Frederick Schöneich (New Re) ile Deniz Ceylan (Aksigorta) ekibi oldu. İkinciliği ise Mahmut Bakır (Gulf Sigorta) ve Uğur Biroğlu (Nasco Türkiye) elde etti. Uzun yıllardır gerek yurt içinde gerek yurt dışında ilgiyle takip edilen Turnuva sayesinde Türkiye sigorta piyasası ile ilgili yabancı reasürör ve brokerler, sigorta şirketleriyle farklı bir atmosferde bir arada olma fırsatı buluyor. 1986 yılından bu yana düzenlenen “Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası” Türkiye'nin en uzun süreli kurum etkinliklerinden biri olma özelliği taşıyor.

Turnuva'nın ilk gününün tamamlanmasının ardından Cuma akşamı Mitaş Suadiye Spor Tesisleri'nde kokteyl prolonge, Cumartesi akşamı ise Gallagher Re'nin ev sahipliğinde Moda Deniz Kulübü'nde bir akşam yemeği düzenlendi. Turnuva, pazar günü düzenlenen ödül ve kapanış töreni ile sona erdi.

Turnuva hakkında bilgi veren Millî Reasürans Genel Müdürü F. Utku Özdemir “Türkiye'nin lider reasürörü olmanın sorumluluğuyla sigorta piyasasına 95 yıldır destek veren Millî Reasürans, aynı zamanda, spor ve kültür sanat alanındaki faaliyetlerine de devam ediyor. Bu kapsamda en eski ve köklü etkinliklerimizden biri olan Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nın 36'ncısını gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Sigorta sektöründe faaliyet gösteren, 23'ü yabancı, 27'si yerli olmak üzere toplam 50 şirketten oyuncunun katıldığı turnuvaya yerli ve yabancı piyasadaki 200'e yakın seyirci de eşlik etti. Gerek sponsorluklarıyla gerekse oyuncu ve seyirci olarak destek veren tüm meslektaşlarımıza teşekkürlerimi iletiyor, derece alan takımları kutluyorum” dedi.



SİZ GEZERKEN SEYAHATİNİZİ AVEON PLANLASIN.

- 1-3 gün süreyle yapılan Yunanistan-Bulgaristan seyahatlerinde geçerli
- Kuzeybatı Komşu ülkelerine yapılacak seyahatlere özel uygulama
- 30.000 Euro teminatlı seyahat sigorta poliçelerinde tek prim 1,5 Euro
- Bagaj kaybı teminatı ve Covid teminatı yoktur

Tüm satış kanallarında 31.08.2024 tarihine kadar geçerlidir.

AXA Türkiye Geleceğin Sigortacılarını Yetiştirmeye Devam Ediyor

AXA Türkiye'nin sigorta sektörüne kalıcı çözümler üretmek üzere geliştirdiği "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi", yeni nesil sigortacıları yetiştirmeye devam ediyor. Şirket'in acentelerine profesyonel katkı sağlamak ve yeni nesil acenteleri geleceğe hazırlamak amacıyla Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğiyle sürdürdüğü "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi" 4 yıldır mezun vermeye devam ediyor.

Türkiye'de 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Türkiye'nin, 2019 yılında hayata geçirdiği "Gelecek Fakültesi" çatısı altında oluşturulan Gelecek Sensin ve Yükselen Yıldızlar eğitim programları 2023-2024 dönemi mezunlarını verdi. Sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğunda emin adımlarla ilerleyen Şirket, profesyonel acentelerinin gelişimlerine destek olmak ve dağıtım kanallarını daha da güçlendirmek amacıyla proje kapsamında bugüne kadar toplam 150 mezun verdi.

Türk sigorta sektöründe bir markanın tescil ettirdiği ilk fakülte olan "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi"nde; Gelecek Sensin ve Yükselen Yıldızlar eğitim programlarını başarıyla tamamlayan acentelerin kariyerlerinde önemli roller üstleneceklerinin altını çizen AXA Türkiye Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı Sanem Çingay Buçukoğlu şu açıklamalarda bulundu: "İnsanlığın Gelişmesi Adına İnsanlar İçin Değerli Olanı Korumak marka amacımız doğrultusunda, işimizin sunduğumuz ürün ve hizmetlerden daha fazlası olduğuna inanıyoruz. Müşterilerimize, topluma ve çevreye olduğu kadar acentelerimiz için de değer yaratacak projeler geliştirmek sektörümüzün sürdürülebilirliği açısından çok önemli. Acentelerimizin profesyonelleşmesine katkı sağlamak, yetkinliklerini artırmak, potansiyellerini keşfetmeleri için farklı bir bakış açısı kazandırmak için 2019 yılında kurduğumuz fakültemiz her sene artan bir ilgiyle devam ediyor.

Mezunlarımıza eğitim süresince gösterdikleri ilgi ve özen için teşekkür ediyor, başarıları için de tebrik ediyorum. AXA Türkiye olarak sigorta sektörünün gelişimine sürdürülebilir katkı sağlaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz."

Eğitim programı ile acentelere pek çok alanda gelişim fırsatı sağladıklarını belirten AXA Türkiye İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç ise şunları söyledi: "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi ailesinin bu denli büyümesi bizi çok mutlu ediyor ve çok heyecanlandırıyor. Her yıl bir öncekinden daha da zengin bir programı acentelerimizle buluşturma motivasyonumuzu da bu heyecandan alıyoruz. Çünkü gelişmek ve öğrenmek, ucu bucağı olmayan sonsuz bir yolculuk. Program süresince edindikleri bilgi ve deneyimlerin mezunlarımıza bundan sonraki profesyonel hayatlarında başarı getireceğine gönülden inanıyoruz. Bu yolculukta AXA Türkiye olarak sektörün en iyi akademisi olma vizyonuyla hayata geçirdiğimiz AYA yani AXA Yetkinlik Akademisi çatısı altında yer alan AXA Acentem Kampüsümüzle, hem mezunlarımızın hem de tüm acentelerimizin gelişim yolculuklarına eşlik etmeye ve onları geleceğe hazırlamaya devam edeceğiz. Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi 2023 - 2024 mezunlarını tebrik ediyorum."

Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi programına katılan AXA Türkiye acenteleri, Boğaziçi Üniversitesi uzman eğitmenlerinden işletme, finans, pazarlama, satış, müşteri deneyimi, iletişim gibi başlıklarda aldıkları akademik derslerin yanı sıra AXA Türkiye yöneticilerinden de eğitim alma şansına sahip oluyor. Gerçekleşen mezuniyet töreninde projenin lideri AXA Türkiye Banka ve Finansal Kurumlar ve Satış Kanalları Gelişim Direktörü Sevil Düral eğitime ilişkin şu açıklamalarda bulundu: "Fakültemizde her yıl eğitim içeriğini gelişen teknolojiye ve değişen müşteri beklentilerine göre güncelliyoruz. Bu yıl programımızda özellikle sigorta sektöründe son dönemlerde öne çıkan ve ilgi uyandıran 'Yeşil Sigortalar, Fraud Hasarlar, Aktüerya gibi eğitimler de yer aldı. Boğaziçi Üniversitesi tarafından verilen akademik eğitimlerimize 'Ekonomik, Sosyal, Çevresel Belirsizlikler ve Sürdürülebilirlik' eğitimini de ekledik. 2024-2025 eğitim yılında eğitim konularında yine güncel ihtiyaçlara göre değişiklikler yapmayı planlıyoruz. Fakültemizin, hem bugünün hem de yarının profesyonel sigortacılarını yetiştirmek gibi önemli bir misyonu var. Bugüne kadar 150 acentemizi mezun ettik. Programımızı tamamlayan öğrencilerimiz hep birlikte Gelecek Fakültesi Mezunlar Topluluğunu oluşturuyorlar. Bu topluluk içinde var olmak, mezunlarımızın oluşturduğu bu yüksek enerjiyi hissetmek ve iletişimin devamlılığını sağlamak çok değerli. Bu amaç uğrunda bizimle olan tüm mezunlarımıza teşekkür ediyor, başarılarının sigorta sektörüne hayırlı olmasını diliyorum."



Yatırımlarınız



konusunda iyi

hissetmek için



AgeSA BES

Geniş fon çeşitliliği

Finansal danışmanlık

% 30 devlet katkısı



Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Sanatseverlerle Buluşuyor

Anadolu Hayat Emeklilik'in bu yıl 18'incisini gerçekleştirdiği Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler"de yer alan fotoğraflar, Tepe Nautilus Alışveriş Merkezi'nde sanatseverlerle buluşuyor. Dereceye girenler, serginin 28 Haziran'da gerçekleşen açılış töreninde ödülleri kavuştu. 28 Haziran'da açılan sergi 12 Temmuz'a kadar ziyaret edilebilecek.

Anadolu Hayat Emeklilik'in 18 yıldır aralıksız düzenlediği ve büyük bir beğeniyle takip edilen Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler"de bu senenin kazanan fotoğrafları Tepe Nautilus Alışveriş Merkezi'nde sanatseverlerin beğenisine sunuldu. Bin 470 kadın fotoğrafçının, 4 bin 988 fotoğrafının değerlendirildiği yarışmanın sergisi 12 Temmuz'a kadar Tepe Nautilus Alışveriş Merkezi'nde ziyaret edilebilecek. Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'de dereceye giren yarışmacılara ödülleri ise 28 Haziran'da sergi alanında düzenlenen bir törenle verildi.

"Sarıkamış Anısına" isimli eseriyle Gülseren Boz birincilik ödülüne sahip olurken "Dokumacı" eseriyle Nilgün Hocaoglu ikinci, "Labirent" adlı eseriyle Zeliha Begöz üçüncülük ödülünü kazandı. Mansiyon ödülleri kazananları ise "Kaos" fotoğrafıyla Elif Canarslan, "Beş Can" fotoğrafıyla Gülçimen Okumuş, "Odundan Kömüre" fotoğrafıyla Saadet Banu Nazıkan oldu. Kazananlara ödülleri serginin açılış töreninde Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay tarafından verildi.

Murat Atalay serginin açılışında yaptığı konuşmada şunları söyledi; “Anadolu Hayat Emeklilik olarak, projelerimizi kurgularken toplumda farkındalık yaratan, mevcut farkındalığı artıran ve sürdürülebilir yapıda çalışmalar olmasına büyük önem veriyoruz. ‘Kadın Gözüyle Hayattan Kareler’ de bu nitelikleri karşılayan ve ruştünü ispatlamış bir proje olarak fark yaratıyor. Ülkemizde kadınlara özel düzenlenen ilk ve tek fotoğraf yarışması olan ‘Kadın Gözüyle Hayattan Kareler’ ile kadınlara kendilerini ifade edebilecekleri bir pencere açmaktan ve bu pencereyi 18 yıldır açık tutmaktan dolayı gurur duyuyor, yarışmaya katılımın her yıl katlanarak artmasını büyük bir memnuniyetle karşılıyoruz.”

Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında 18 yıldır kesintisiz olarak düzenlenen “Kadın Gözüyle Hayattan Kareler” yarışmasına 2007’den bugüne kadar 28 bini aşkın kadın fotoğrafçı 107 bini aşkın fotoğrafıyla katıldı.

Türkiye’nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olarak her geçen yıl daha fazla ilgi gören “Kadın Gözüyle Hayattan Kareler” kadınların sosyo-kültürel ve toplumsal gelişimine katkı sunması bakımından örnek bir kurumsal sosyal sorumluluk projesi olarak öne çıkıyor. Kadınlar, yarışma aracılığıyla hayata dair bakış açılarını özgürce fotoğraflara yansıtır kendilerini en iyi şekilde ifade etme imkânı buluyor.



Gülseren Boz
“Sarıkamsı Anısına”

1

2

Nilgün Hocaoglu
“Dokumacı”



Nilgün Hocaoglu
“Labirent”

3



Sektörden Kısa Kısa

Aveon Global Sigorta Strateji&İş Geliştirme ve Seyahat&Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Zekeriya Dur, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası hakkında konuştu. Zekeriya Dur'un açıklamaları şu şekilde: "Sigorta sektörü olarak, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası primini ödeyebilecek kişilere sağlık sorunlarını özel hastanelerde giderebilme imkânını vermekteyiz. Bu sigortayı yaptıran kişilerden ve işverenlerden SGK primlerinin bir kısmının alınmaması, primlerin tamamının ödenecek vergiden düşülebilmesi gibi teşvik yöntemleri sağlanmasıyla, devletin üzerinden özel hastaneye gidebilme gücünü bulan kişilere ait sağlık giderleri yükü hafifleyecek ve kaynakların başka ihtiyaç sahiplerine aktarılması yoluyla ciddi bir ekonomik katkı yaratılacaktır.

Bu nedenle Devletin TSS'yi uzun vadeli strateji planına alması ülke kaynaklarının verimli şekilde kullanılmasına katkı sağlayacaktır. Ayrıca daha etkin ve geniş katılımlı bir TSS ile hastanelerdeki yığılmalar önlenirken, ihtiyacı olan kişiler daha kaliteli sağlık hizmeti alabilmesi de sağlanacaktır."



TSS'nin en büyük katkısı, Devletin Sosyal Güvenlik Sistemi üzerindeki sağlık yükünü hafifletmek olmalıdır.



Türkiye Sigorta'nın 4. Olağan Genel Kurul Toplantısı Tamamlandı

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in 4. Olağan Genel Kurul Toplantıları, 6 Haziran 2024 tarihinde, Levent'te bulunan genel müdürlük binasında gerçekleştirildi.

Yapılan Genel Kurul Toplantıları'nda; Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdüren Sayın Aziz Murat Uluğ, Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürlük görevini sürdüren Sayın Taha Çakmak, Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Muhammed Mahmut Er Yönetim Kurulu Üyesi olarak, Sayın Prof. Dr. Murat Akbalık ise Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak yeniden seçildi.

Ayrıca 6 Haziran Perşembe günü yapılan Genel Kurul'da; Sayın Bilal Bedir'in yönetim kurulu üyesi, Sayın Ayşe Türkmenoğlu ve Sayın Prof. Dr. Enver Alper Güvel'in ise bağımsız yönetim kurulu üyesi olarak atanmasına karar verildi.

Genel Kurul sonrası yapılan Yönetim Kurulu Toplantıları'nda Sayın Aziz Murat Uluğ Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürlük görevini yürüten Sayın Taha Çakmak Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak yeniden seçildi.

RS Otomotiv Grubu

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

RS Servis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPEKTİZ

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

RS Assurance

360° GÜVENCE
ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

MET teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

OtoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

CARSHINE

PROFESYONEL
DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

GARANTİLİ
OTO SERVİSİ

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

www.garantiliotoservis.com



f @ in v | rsotomotivgrubu

www.rsotomotivgrubu.com

0850 777 40 77

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.