

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/43

NİSAN 2024 • sigortalifedergi.com • 100 TL



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



“GERİ DÖNÜŞÜME DESTEK GELECEĞE DESTEKTİR”

Q>CAR
MOBİLİTE

Katkılarıyla



*“Dünyadaki
ilk sigorta
poliçesi hangi
şirket tarafından,
ne zaman ve
nerede kesildi?”*

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



**We
Globally
Value**

Geri Dönüşüme Destek Ver!



Sigorta sektörüne yön verdiğimiz Sigorta Life Dergi'nin 43'ncü sayısı ile gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz.

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

Nisan sayımız bu sene tabii ki her sene olduğu gibi yine çok özel... Dünya Geri Dönüşüm haftası vesilesiyle sürdürülebilir bir dünya ve geri dönüşümün önemine dikkat çektiğimiz konseptimizi umuyoruz ki çok beğeneceksiniz. Dergimizin bu sayısı, EU Eco Label sertifikalı kağıda basıldı ve yüzde yüz geri dönüştürülebilir materyallerden oluştu.

Sigorta Life sayfaları bu ay birbirinden önemli konuklarını da sizlerle buluşturuyor...

İlk durağımız Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer oldu. Burak Ali Bey her zamanki gibi şık ve nazik tavrıyla ekibimizi karşıladı. Önemli konulara en samimi şekilde cevap verirken, ortaya da keyifli bir sohbet çıktı. Okumanızı şiddetle tavsiye ediyorum. Bu sayımızda sonraki durağımız Anadolu Hayat Emeklilik oldu. Spora olan ilgisini bildiğimiz Murat Atalay'ı, şirketin bulunduğu katta yürüyüş yaparken yakaladık. Öğlen arasında herkes yemek molasındayken fırsattan istifade sporunu yapan Murat Bey, röportajımız esnasında da oldukça dinamikti. Haliyle ortaya da sektörün tüm konularının tek tek konuşulduğu harika bir söyleşi çıktı.

Sigorta Life ekibinin Nisan sayısı için son durağı Sampo Sigortaydı. Japon kültürünü ve disiplinini sonuna kadar hissettiğimiz Sampo binasını gezerken, Genel Müdür Fahri Uğur da şirketteki her noktayı bizzat kendisi anlattı. Özellikle bina içerisindeki basketbol sahası ve Play Station odası favorimizdi. Önümüzde aylar için Fahri Beyle birebir basketbol ve Play Station maçlarımız olacak, sözümüzü aldık...

Sigortaladım.com Genel Müdür Yardımcısı Orçun Kızıltepe'ye de Sigorta Life ekibi adına teşekkür ediyorum. Dijital Sigortacılık üzerine birçok şey konuştuğumuz röportajımız, dergimizin sayfalarında sizleri bekliyor. Herkese keyifli okumalar diliyorum. Mayıs'ta görüşmek üzere...

Sevgiler

İsmail Öztürk

Kurucu

ismail@santramarkeeting.com

İçin deki ler



8-9-10

HABER |

Dr. Ahmet Genç Sigorta Life için yazdı!

12

HABER |

“Zorunlu Trafik Sigortalarında Serbest Tarifeyi Destekliyoruz”

14-15-16

RÖPORTAJ |

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer Sigorta Life'a Özel Açıklamalarda Bulundu!

18-19

HABER |

Sigortacılığı kolaylaştıran Fibasigorta'ya erişim artık daha kolay

20

HABER |

Neova Sigorta'nın yeni ürünü: NeoEnerjik Kasko

22

HABER |

AXA Sigorta Kupa Voley Kadınlar Şampiyonu Fenerbahçe Opet Oldu

24-25-26

RÖPORTAJ |

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay Sigorta Life'a Özel Açıklamalarda Bulundu!

28-29

HABER |

İşte trafik sigortasını artıran unsurlar

30

HABER |

Sigortalıların “Hasar Destek Merkezi” ile Hayatı Kolaylaşacak!

32-33-34

HABER |

TSB Başkanı Uğur Gülen 2023 yılını değerlendirdi

36-37

ÖZEL HABER |

Güvence Hesabı Genel Müdürü Abdullah Kara, Sigorta Life'a özel açıklamalarda bulundu.

38-39

HABER |

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 70 Yaşa Kadar Güvence Sağlıyor

40

HABER |

Sompo, “Komplikasyon Sigortası” ile Türkiye’de sağlık turizminin de güvenli adresi oluyor

42

HABER |

Ray Sigorta’dan Yeni Ürün: Her Evin Hakkı ‘Evime Değer Konut Sigortası’

44

HABER |

Türkiye Sigorta 2024’e de Hızlı Başlangıç Yaptı

46-47-48

KAPAK |

Geleceğimizi Şekillendiren Adımlar: Geri Dönüşüm ve Sıfır Atık



SİGORTALİF E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Direktör

Recep Serhat Bingöl

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Rekvizyon Matbaa San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com

✕ ▶ f @ in ≡ © | sigortalifedergi

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

sigortalifedergi.com



50

HABER |

Quick Sigorta'dan, Nörodejeneratif Hastalıklar Sempozyumu'na tam destek

52

HABER |

Lumnion, Yeni Bir Yatırım Turunu Başarıyla Tamamladı

54-55

RÖPORTAJ |

Sigortaladim.com Genel Müdür Yardımcısı Orçun Kızıltepe Sigorta Life'a Özel Açıklamalarda Bulundu!

56

HABER |

Türkiye Hayat Emeklilik'ten sektörün ilk "Faizsiz Karma" fonu

58-59-60

RÖPORTAJ |

Sompo Genel Müdürü Fahri Uğur Sigorta Life'a Özel Açıklamalarda Bulundu!

62

HABER |

2024'e hızlı başlayan Ray Sigorta yılın geri kalanı için de iddialı

64

HABER |

Maher Holding üç şirketiyle birlikte İstanbul Dişhekimleri Odası İstanbul Buluşması'nda

66

HABER |

Anadolu Sigorta Hisse Senedi BIST 100 Endeksinde!

68-70-72-74

KISA KISA |

Sektörden Kısa Kısa...

Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası mı? *iyi fikir*



TRAFİK KAZASI TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

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

Tabii ki bir ilk, tabii ki Quick'ten!

İYİ FİKİR
500 TL
İYİ FİYAT



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA



Dr. Ahmet Genç Sigorta Life için yazdı!

Sigorta Sektörü Ülke Karşılaştırmaları

Bu yazımda; EEA (European Economic Area) veya Türkçe olarak AEA (Avrupa Ekonomik Alanı) adı verilen alanda yer alan 30 ülke ile bu alanda yer almayan Türkiye ve Birleşik Krallık'ın bazı göstergelerini karşılaştıracam. Mevcut veriler 2022 yılı sonu olarak bulunduğundan bu yıla ilişkin göstergeler üzerinden değerlendirme yapılacaktır.

(Kaynaklar: EIOPA, TSB, World Bank)

Avrupa Ekonomik Alanında 30 ülke bulunmaktadır. Bu ülkeler ile birlikte alan dışında olan Birleşik Krallık ele alındığında Avrupa ile ülkemiz göstergeleri karşılaştırılmış olmaktadır. Bunların dışında sigortacılık bakımından gelişmiş diğer bölgeler Kuzey Amerika (ABD ve Kanada) ve Uzakdoğu (Japonya ve Güney Kore) kalmaktadır. AEA ülkeleri şunlardır:

Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Hırvatistan, Kıbrıs, Çekya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İzlanda, İrlanda, İtalya, Letonya, Lihtenştayn, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç

Nüfus ve Ekonomik Durum

Avrupa Ekonomik Alanı'nda kalan 30 ülkenin toplam nüfusu 454 milyon kişidir. Bu alandaki ülkeler nüfusu dünya nüfusunun %6'sına denk gelmektedir. Bu 30 ülkeden en kalabalık 5 ülkenin nüfusu bu alanın toplam nüfusunun %65'ini, 10 ülkenin toplam nüfusu ise %81'ini oluşturmaktadır.

Almanya 83 milyon kişilik nüfusu ile bu Alanın en kalabalık ülkesi olup onu 67 milyon ile Fransa, 60 milyon ile İtalya, 47 milyon ile İspanya, 38 milyon ile Polonya izlemektedir. Bu Alanda yer alan 30 ülkeden 12'sinin nüfusu 10 milyon ve üzerindedir. 11 ülkenin ise nüfusu 5 milyonun altındadır.

Bu Alanda bulunan 30 ülkenin toplam GSYH'sı 15,9 trilyon Euro'ya ulaşmış olup, 92,9 trilyon Euro olan toplam dünya GSYH'sının %17'sini oluşturmaktadır. Bu Alanın en büyük ekonomisi 3,7 trilyon € GSYH ile Almanya'dır. Bu ülkeyi 2,6 trilyon € ile Fransa, 1,8 trilyon € ile İtalya, 1,3 trilyon € ile İspanya, 912 milyon € ile Hollanda izlemektedir.

Alan dışında kalan Türkiye 834 milyon € GSYH ile Alan içinde olsa idi Hollanda'dan sonra 6'ncı sırada olacaktı. Alan dışındaki diğer Avrupa ülkesi Birleşik Krallık ise, 2,8 trilyon € GSYH ile Almanya'dan sonra ikinci sırada olacaktı.

Sigorta Şirketi Sayıları / Sigorta Şirketi Başına Düşen Nüfus

AEA içerisinde bulunan ülkelerde faaliyet gösteren toplam sigorta şirketi sayısı 2065'dir. En fazla sigorta şirketi 435 adet ile Fransa'dadır. Bu ülkeyi 302 adet ile Almanya, 147 adet ile İspanya, 130 adet ile İrlanda ve 114 adet ile İsveç takip etmektedir. Oransal olarak ilk beş %55'i, ilk 10 ise %74'ü oluşturmaktadır. AEA ülkelerinde hayat dışı sigorta şirketi sayısı 1283, hayat sigorta şirketi sayısı 403 olup, 379 adet de karma (hem hayat hem de hayat dışı sigortacılık yapan) şirket bulunmaktadır.

Hayat dışı sigorta şirketi sayısı 227 adet ile en fazla Fransa'dadır. Onu 221 adet ile Almanya, 94 adet ile İrlanda, 90 adet ile Hollanda, 88 adet ile İsveç, 84 adet ile İspanya izlemektedir. Hayat sigorta şirketi sayısı bakımından ise Almanya 81 adet ile başta olup, Onu 57 adet ile Fransa, 34 adet ile İrlanda, 29 adet ile Luxemburg ve 23'er adet ile İtalya ve Polonya izlemektedir. Karma sigorta şirketi sayısı bakımından 151 adet ile Fransa başta gelmektedir. Fransa'yı 44 adet ile İspanya, 18'er adet ile İtalya ve Belçika, 16 adet ile Avusturya izlemektedir.

AEA dışında kalan ülkeler olarak Türkiye'de toplam 72 sigorta şirketi olup, bunların 50 adedi hayat dışı, 22 adedi ise hayat sigorta şirketidir. Birleşik Krallık'ta ise 407 adet sigorta şirketi faaliyet göstermekte olup, bunların 319 adedi hayat dışı, 88 adedi hayat sigorta şirketidir.

Her bir sigorta şirketinin ortalama kaç kişiye hizmet götürdüğünü (mevcut ve potansiyel) anlamak bakımından ülkelerin nüfusları sigorta şirketi sayısına bölünmüştür. AEA ülkeleri toplamında ortalama 220 bin kişiye bir sigorta şirketi düşmektedir. Sigorta şirketi başına en fazla nüfusun olduğu ülke Romanya'dır. Romanya'da her 805 bin kişiye bir sigorta şirketi düşmektedir. Bu ülkeyi Polonya (735 bin), İtalya (686 bin), Slovakya (605 bin), Çekya (509 bin) izlemektedir.

AEA dışı bir ülke olan Türkiye'de her 1,2 milyon kişiye bir sigorta şirketi düşmektedir. Birleşik Krallık'ta bu sayı 165 bin olup, AEA ülkeleri ortalamasından daha düşüktür. AEA ülkeleri ortalaması kriter alındığında Birleşik Krallık'ta sigorta şirketi sayısının fazla olduğu, yine aynı kriter alındığında Türkiye'de sigorta şirketi sayısının az olduğu sonucuna varılabilir. Bununla birlikte sigorta şirketi başına ortalama prim üretimi de önem arz etmektedir.

Prim Üretimi / Sigorta Şirketi Başına Prim

Dünya prim üretimi 2022 yılında toplam 6,7 trilyon €'ya ulaşmıştır. Bunun 3,8 trilyon €'luk kısmı hayat dışı ve 2,9 trilyon €'luk kısmı hayat sigortası primi üretimidir.

AEA ülkelerinin toplam prim üretimi 1,4 trilyon €'dur. Bu tutar dünya prim üretiminin %21'ine denk gelmektedir. Diğer bir ifadeyle bu ülkeler dünya toplam nüfusu içerisinde %6 pay sahibi iken sigorta pazarından %21 pay elde edebilmişlerdir.

AEA ülkeleri toplam 689 milyar € hayat dışı sigorta primi üretimi ile dünya hayat dışı prim üretiminin %18'ine ve 670 milyar € hayat sigortası primi üretimi ile dünya hayat prim üretiminin %23'üne sahiptir.

AEA ülkeleri dışında kalan İngiltere dünya nüfusunun binde 9'una sahip iken, sigorta prim üretiminin %6'sına, Türkiye ise nüfusun %1'ine sahip iken prim üretiminin binde 2'sine sahiptir.

AEA ülkeleri arasında toplam prim üretimi bakımından 335 milyar € ve %25 pay ile Almanya başta gelmektedir. Onu 331 milyar € ve %24 pay ile Fransa, 135 milyar € ve %10 pay ile İtalya izlemektedir. İlk beş ülkenin pazar payı %73, ilk on ülkenin pazar payı %91'dir.

AEA dışı ülkeler olarak; Türkiye listede olsa idi toplam prim üretimi sıralamasında Polonya'dan sonra 14'üncü sırada, Birleşik Krallık ise birinci sırada olacaktı.

Hayat dışı prim üretiminde AEA ülkeleri arasında 178 milyar € üretim ve %26 pay ile Almanya başta gelmektedir. Onu 157 milyar € ve %23 pay ile Fransa, 67 milyar € ve %10 pay ile Hollanda izlemektedir. İlk beş ülke hayat dışı toplam prim üretiminin %72'sine, ilk on ülke ise %90'ına sahiptir.

AEA dışı ülkeler olmalarına rağmen listede olsalardı; Türkiye hayat dışı prim üretiminde İsveç'ten sonra 11'inci sırada, Birleşik Krallık ise Fransa'dan sonra 3'üncü sırada olacaktı.

Hayat sigortacılığında AEA ülkeleri arasında %26 pay ve 174 milyar € primle Fransa başta gelmektedir. Onu %23 pay ve 157 milyar € prim ile Almanya ve %14 pay ve 96 milyar € prim ile İtalya izlemektedir. İlk beş ülkenin payı %76, ilk on ülkenin payı ise %92'dir.

AEA dışı ülkeler sıralamada olsa idi; Türkiye Çekya'dan sonra 20'nci sırada, Birleşik Krallık ise birinci sırada olacaktı.

Sigorta şirketi başına düşen ortalama prim AEA ülkeleri toplamında 658 milyon €'dur. Şirket başına primin en yüksek olduğu ülke İtalya (1,5 milyar €) olup, Onu Almanya (1,1 milyar €), İrlanda (788 milyon €), Hollanda (762 milyon €), Fransa (761 milyon €), Luxemburg (758 milyon €), Belçika (749 milyon €), Avusturya (650 milyon €), Danimarka (574 milyon €) ve İspanya (481 milyon €) izlemektedir.

AEA ülkeleri dışında kalan Türkiye'de sigorta şirketi başına prim 188 milyon € olup, sıralamada olsa idi Liechtenstein'dan sonra 20'inci sırada olacaktı. Yine AEA ülkeleri dışında kalan Birleşik Krallık'ta sigorta şirketi başına prim 1 milyar € olup, sıralamada olsa idi Almanya'dan sonra üçüncü sırada olacaktı.

Karlılık

Hayat dışı sigortacılıkta 2022 yılında Masraf Oranı tüm AEA ülkeleri toplamında 0,29 olarak gerçekleşmiştir. Ülke bazında konsolide tablolara baktığımızda; Masraf Oranı en yüksek ülke 0,49 ile Güney Kıbrıs görünmektedir. Onu 0,48 ile Yunanistan, 0,42 ile Hırvatistan, 0,41 ile Slovakya ve Macaristan, 0,40 ile Romanya, 0,39 ile Polonya, 0,38 ile Belçika, 0,37 ile İtalya, 0,35 ile Avusturya izlemektedir.

AEA ülkeleri dışında kalan Türkiye'de hayat dışı sektör 2022 yılı Masraf Oranı 0,28 olup AEA ortalamasının altındadır. Sıralamada olsa idi, en düşük masraf oranından başlayan sıralamada, İsveç'ten sonra 9'uncu sırada olacaktı. Birleşik Krallık'ta ise Masraf Oranı 0,39 olarak gerçekleşmiş olup, sıralamada olsa idi Belçika'dan sonra 24'üncü sırada olacaktı.

Hayat dışı sigortacılıkta Birleşik/Bileşik Rasyo 2022 yılı için AEA ülkeleri toplamında 0,97 olarak gerçekleşmiştir. Ülke bazında konsolide göstergelere baktığımızda; en yüksek Birleşik Rasyo'nun 1,01 ile Fransa ve İzlanda'da olduğu görülmektedir. Bunları 0,98 ile Güney Kıbrıs ve Hollanda, 0,97 ile Romanya, Belçika, Litvanya, İrlanda ve Almanya izlemektedir. En karlı ülkeler ise; 0,58 ile Liechtenstein, 0,83 ile Malta, Çekya, Bulgaristan, 0,84 ile Macaristan ve Danimarka görünmektedir.

AEA ülkeleri dışında kalan Türkiye'de Birleşik Oran 2022 yılı için 1,25 (TSB'nin sayfasında 1,34 olarak hesaplanmış) olmuştur. Yine AEA dışında kalan Birleşik Krallık için bu oran 1,04 olmuştur. Listede olsalardı Türkiye 1'inci sırada ve Birleşik Krallık 2'nci sırada olacaktı.

AEA ülkelerinin toplamı bakımından Faaliyet Giderleri toplam brüt yazılan primin %27'sine denk geliyor. Bu oran Türkiye'de %17. Toplam Faaliyet Giderlerinin %55'i Elde Etme Giderleri (Acquisition Cost) bu oran Türkiye'de de %55. Yönetim Giderleri ile Genel Giderler toplamının payı AEA'da %27, Türkiye'de %24. Hasar Yönetimi Giderlerinin payı AEA'da %15, Türkiye'de %5 görünüyor. Ancak ekspertiz ücretleri tazminatın bir parçası sayıldığından, bu ücretlerin bu tarafa aktarılmış olması halinde Türkiye rakamı daha yüksek çıkacaktır.

Reasürör katkısı olarak ifade edilen bir bölüm var. Bizde reasürörden alınan komisyonlarla eşleştirilebilir. Bunu payı ise AEA'da %21, Türkiye'de %18 olarak görünüyor.

Sonuç

Bu çalışmada, 30 AEA ülkesi ile bu Alan dışında kalan Türkiye ve Birleşik Krallık sigorta sektörleri muhtelif yönlerden karşılaştırılmıştır. Bu çalışma, daha önce de her vesile ile ifade edilen "ülkemiz sigorta potansiyeli"ni bir kere daha teyit etmiştir. Bu teyit ile birlikte Sektör oyuncularının özellikle "büyüme"-yi ön plana alan bir strateji ile yürümlerinin bu potansiyelin değerlendirilmesinde faydalı olacağı düşünüyorum. Esasen sigortanın temel ilkelerinden biri de "büyük sayılar kanunu" olup, bu kuralın gerçekleşmesi için de büyümenin gerekliliği açıktır. Yüksek oranlı, sağlıklı ve karlılıktan ödün vermeden büyüme nasıl sağlanabilir sorusunun cevabı ise ancak bu konuda yapılacak başka bir çalışma ile verilebilir.



Tüm gücüyle yanınızda!

Gücümüzü adımızdan ve birlikteliğimizden alıyoruz.
İnsanımızın emeklerini, hayallerini, değerlerini güvence
altına alarak ülkemizin gücüne güç katıyoruz!



0850 202 20 20 | turkiyesigorta.com.tr

“Zorunlu Trafik Sigortalarında Serbest Tarifeyi Destekliyoruz”



Zorunlu trafik sigortalarında 2017 yılından beri yürürlükte olan tavan fiyat uygulaması, son yıllarda sektörün gündemindeki en önemli konulardan biri olmaya devam ediyor.

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, zorunlu trafik sigortası poliçelerinden çoğu firmanın teknik olarak zarar ettiğini belirterek, serbest tarifeye geçişin önemini vurguladı.

Hancıoğlu “Trafik sigortalarında uzun yıllardır süregelen prim yetersizliği sorunu sektörün üzerinde büyük bir yük oluşturuyor. Serbest tarifeye geçiş bu yükün hafifletilmesi yolunda ciddi bir adım olacaktır. Rekabetin artması, hem sigorta şirketlerinin daha iyi hizmet sunmasına hem de vatandaşların daha uygun fiyatlı trafik sigortalarına erişmesine imkan sağlayacaktır. Serbest tarife ile sigorta şirketleri risk profiline göre fiyatlandırma yapabilecek, bu sayede riskli sürücüler daha yüksek prim öderken, dikkatli ve güvenli sürücüler daha düşük primlerden yararlanabilecektir. Bu da hem sektörün sürdürülebilirliğini sağlayacak hem de vatandaşlara daha adil bir fiyatlandırma imkanı sunacaktır” dedi.

“Serbest tarife ile hedefe ulaşabiliriz”

Hancıoğlu “Vatandaşımıza yönelik zorunlu bir sigorta olduğu için biz sistemi para kazanmaktan ziyade para kaybetmek üzerine kuruyoruz. Bu yüzden serbest tarife diyoruz. SEDDK’nın da (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) serbest tarifeye geçiş konusunda istekli olduğunu biliyoruz. Bu nedenle, yakın gelecekte trafik sigortalarında serbest tarifeye geçileceğine inanıyoruz. Mevzuat koyucunun 1 Mayıs 2024 itibariyle poliçelere uygulayacağı yeni sepet artış sistemi olayı bir matematiğe oturtacak ve bu sektörümüz için çok yararlı olacaktır. Böylece artış oranlarında bir şeffaflık sağlanacak ve artış vatandaşa daha kolay anlatılabilecektir.” şeklinde konuştu.



Trafik - Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

**HAYAT BU,
HER ŞEY OLUR.**
#SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr



Burak Ali Göçer

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü

“BES'in Çocukluk Dönemi Bitti Artık Gençlik Dönemine Adım Attık”

Kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz?

Ankaralıyım, TED Ankara Koleji mezunuyum. OD-TÜ'de inşaat mühendisliği okudum. Yurt dışında Amerika'da master yaptım. Kısa bir inşaatçılık deneyiminden sonra bankacılığa Interbank'da başladım. Ardından farklı banka ve teknoloji şirketlerini denedikten sonra 1999 yılında Garanti hayatım başladı ve hala devam ediyor. Garanti'de o dönem ismi “Alternatif Dağıtım Kanalları” olan dijital kanalların ve Mortgage şirketinin kuruluşu esnasında görev aldım. 7 senedir de Garanti BBVA Hayat ve Emeklilik şirketinin genel müdürü olarak çalışıyorum.

Geride kalan 2023 yılını sektörünüz açısından nasıl değerlendirirsiniz?

6 Şubat depremleri hepimizi çok üzdü ve dolayısıyla sektörü de zorladı. İnansal ve kendi işlerimiz açısından değerlendirmek gerekirse 2023 yılı iyi bir yıldır diye söyleyebiliriz. Özellikle “BES” ve “Hayat” diye incelemek gerekirse bireysel emeklilikte müşteri sayılarının ve ilginin arttığı, özellikle para girişinin çok üst seviyede olduğu bir yıldır. Bir sürü olumlu yeni karar da aldık. 2023 yılının şöyle bir önemi vardı; BES 20. yılını kutladı. Türkiye Cumhuriyeti ve Türk sigortacılığı 100. yılını kutlarken, BES'in de 20. yaşını kutlamış olduk. Dolayısıyla çocukluk dönemi bitti, artık gençlik ve olgunluk dönemine adım atmış bir sistem oldu. “Hayat” için de iyi bir yıldır, primlerin %90 arttığı bir süreç oldu. Yaşanan deprem olayında da sektör işlevini yerine getirdi. Hayat Sigortacılığı da iyi bir sınav verdi 2023 yılında.

Garanti BBVA Emeklilik için mevcut durumunuz ve 2024 yılı için hedefleriniz nelerdir?

Değerlendirmemi öncelikle sektör açısından paylaşmak isterim. Çünkü şu an BES sektörü, 18 milyon katılımcıya geldiğimiz dev bir sektör. Türkiye'de 20. yılı itibariyle 700 milyar gibi bir fon büyüklüğüne ulaştık. Tabii çok daha yüksek olacaktır. Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat açısından bakarsanız biz de 3 milyon katılımcıya geldik. 100 milyarın üzerinde de bir fon büyüklüğüne ulaştık. Dolayısıyla 2023 yılını başarıyla bitirdik diye görüyoruz. 2024 yılı yeni şeylerin bizi beklediği bir sene. 20. yılına baktığımız zaman BES, her sene üzerine koyarak gelişmiş. Türkiye'nin tasarruf anlamında alternatifsiz tek platformu ve yatırım aracı. Bir sene çocuklar BES'e girdi, diğer sene OKS geldi, devlet katkısı %25'ten 30'a çıktı, yatırım danışmanlığı dâhil oldu. Her sene yepyeni imkânlarla büyüyor. 2024 de bunlardan bir tanesi olacak. Hem sisteme kısmi çekiş, BES teminat, kredi gibi yeni fonksiyonlar katılacak hem de Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi eklenecek. Dolayısıyla 2024 yılından beklentilerimiz büyük.



Gündemde olan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi nedir? Bundan okuyucularımıza bahseder misiniz?

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi çok önemli ve dünyanın her yerinde olan bir sistem. İkinci basamak" diye geçer. Aslında bu sisteme 2017 'de Türkiye'de de OKS'yle biraz başladık. Önemli de kazanımlarımız olduğu kanaatindeyim ama bir adım daha atma vakti geldi. Cumhurbaşkanı'nın açıklamalarında da gördük ki aslında hükümetin de bu yönde bir isteği var.. Dolayısıyla Türkiye adına çok önemli bir adım olur.. Bilmeyen Sigorta Life okuyucuları için TES'in neleri kapsadığını açıklarsak; TES, BES gibi düşünürseniz Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi... OKS'de giriş mecburi, çıkış serbest ve sizin katılımlınızda bir %30 da devlet katkısı yaparak birikiminizi teşvik ediyor. Otomatik katılımda, sizin maaşınızın da %3'ü kesiliyor. TES'in nasıl planlanacağını düşünebiliriz. Bunu varsayımsal söylüyorum çünkü detayları henüz belli değil ama TES'te de siz yine bir %3 koyacaksınız. İşveren katkısı olacak diye düşünüyoruz. İşveren belki sizin kadar bir tutar koyacak. Bir de devlet katkısı benzer bir yüzdeyle devam edecek. Bunlar kimler için olacak? Türkiye'de SGK'ya kayıtlı 17 milyon insan var. 17 milyon insan bir anda sisteme girecek ve çok avantajlı bir şekilde biriktirmeye başlayacak. Vatandaşların içerideki paralarını biriktirip emeklilik dönemini daha rahat bir şekilde yönetebilmesi açısından iyi olacak. Birçok açıdan çok çok önemli bir adım olur. Sosyal Sigortalar dışındaki ev kadınları, çocuklarımız, kobilerimiz için de BES hala devam ediyor olacak. Onlar da bir şekilde biriktirmeye devam edecekler. Yani heyecanla bekliyoruz.



Bireysel Emeklilik Sistemi emekli vermeye başladı. Burada insanların tercihi emekli maaşı almak oluyor mu?

Maaş verebilmek için önce içerideki birikiminizin belli bir tutar olması lazım. Yani 56 yaşında içeride 200 bin lira para biriktiyseniz, 200 bin liradan zaten fazla miktarda bir maaş çıkması zor. Dolayısıyla biraz tümden geliyor olmak lazım. 'Ben emeklilik döneminde şöyle bir maaş almayı planlıyorum, o zaman benim bugünden itibaren ne kadar biriktirmem lazım' diye düşünmemiz gerekiyor. Yani iyi birikiminiz yoksa maalesef iyi maaş alamıyorsunuz. O zaman diyorsunuz ki 'ben bunu toplu çekeyim en iyisi'. Toplu çekip bir ihtiyaca kullanıyorsunuz. Çünkü içinden iyi bir maaş tutarı çıkmıyor. İçerideki birikimin maaş ödeyebilecek bir büyüklüğe varması için bunun üç tane boyutu var: Birincisi ne zaman girdiğiniz; onun için çocuklara BES'i çok ama çok önemsiyoruz. Erken girerseniz daha fazla para birikiyor... İkincisi; aylık ödediğiniz tutar çok çok önemli. Ne kadar emekli maaşı almak istediğinizi bize söylediğiniz zaman, yatırmanız gereken tutarı da sizinle hesaplıyoruz. Çünkü almanız gereken emeklilik maaşı, belli bir hayat kalitesini tutturmak için en azından bugün aldığınız maaşın %50'leri, %70'leri civarında olması lazım. Üçüncüyse getiri. Dolayısıyla içerideki paralarınızı biriktirirken iyi de yönetiyor olmanız lazım. Eninde sonunda o para bir tutara denk gelecek. Emeklilik sistemi aslında size bir aylık ödeyecek sisteme sahip. Fakat içerideki para yetmediği için insanlar toplu alımı tercih ediyor. Yoksa emeklilik sistemi emekli veren, doğru yönetildiğinde maaş da verebilen bir sistem. Birçok müşterimiz, hatta müşterilerimizin %90'ı emeklilik yaşına gelse bile sistemden çıkmıyor ve sistemde para biriktirmeye devam ediyor. Çünkü 56 yaş emeklilik için çok genç bir yaş. Dolayısıyla emeklilik dönemi iyi planlanması gereken, iyi hesap yapılması gereken bir dönem.

18 yaş altı özellikle çocuk katılımcılar için son güncel sayılar nelerdir? Gençlere ve çocuklara tavsiyeleriniz ne olur?

Çocuklarımız için iyi bir gelecek bırakmamız lazım. Türkiye'de şu anda 1 milyon 18 yaş altındaki çocuk ve gencimiz sistemden faydalıyor. Ortalama yaş 8 gibi düşünebilirsiniz. Bin liraya yakın her ay anne ve babalarıyla birlikte birikim yapıyorlar. İyi bir ilgi gördüğünü düşünüyorum ama daha yolun başındayız. 23 milyon gencimizin henüz bir milyonu katıldı. Sevindirici bir rakam olsa da burada farklı imkânlar da onlara sunulacak diye tahmin ediyorum. Gençlerin finansal okur yazarlığını artırmalarına yardımcı oluyoruz. Çünkü bazı gençlerimiz ilgileniyor ve kendileri yönetmeye çalışıyor. Dijitalden getirilerini takip ediyorlar, başvuru yapıyorlar. nlar için çok önemli bir imkan olduğunu düşünüyoruz, biz de çok önemsiyoruz.

“Ben emeklilik döneminde şöyle bir maaş almayı planlıyorum, o zaman benim bugünden itibaren ne kadar biriktirmem lazım’ diye düşünmemiz gerekiyor.

Kısa Kısa...

İş hayatınızda olmazsa olmazınız nedir?

Birçok şey söylenebilir burada ama herhalde olmazsa olmazım ekiptir. Yani doğru insanlarla çalışmaktır. O insanları dinlemektir. Genç arkadaşlarımız da var. Biz de onlardan çok şey öğreniyoruz, onlar da bizden çok şey öğreniyor. Dolayısıyla bence olmazsa olmaz insan faktörüdür, ekiptir.

Çalışma arkadaşlarınızda en çok neyi ararsınız?

Herhalde 'çalışma şevki ve merak' demek en doğrusu. Tabii ki iyi bir eğitim. Eğer öğrenme şevki, çalışma isteği varsa her şey başarılabilir. Dolayısıyla başarılı arkadaşları ekipte görmekten biz de çok memnun oluruz.

Çay insanı mısınız, kahve insanı mı?

Kahve insanı... Kahve çok fazla içmem ama kahveyi severim, kokusunu severim. Çayı da içeriz. Eskiden şantiyelerde çok çay içerdik ama artık kahve insanı diye sınıflandırabiliriz.

Bu mesleği yapmıyor olsaydınız hangi mesleği seğerdiniz?

Bu mesleğe girmeseydim ne yapardım bilmiyorum ama ne severim ben size onu söyleyeyim. Spora düşkün bir insanım. Kendim de spor yapmayı severim, takip etmeyi de. Çocuklarım da sporcu. İyi bir basketbol seyircisiyim. Hayalim basketbol ile ilgili bir şey yapmaktı. Oyuncu olamayacağımıza göre yönetici veya koç olmayı hayal ederdim.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.



Aklımız Hep Sizde!

Eviniz Gulf Sigorta Güvencesinde!

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



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gulfsigorta.com.tr

GULF
SİGORTA



TURKEY

Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu;

*“Teknolojinin sunduğu
tüm imkanlarla, müşteri
deneyimini odağımıza alarak
dijital sigortada yeni bir
dönemi başlattık.”*



Sigortacılığı kolaylaştıran Fibasigorta'ya erişim artık daha kolay

Sigorta ürünlerine erişimi hızlı, kolay ve güvenilir hale getirmek için çalışan Fibasigorta, dijital sigortacılıkta yeni bir dönemi başlattı. Fibasigorta'nın web sitesi yenilendi, online şubesi ve mobil uygulaması kullanıma açıldı.

Yeni dijital kanalları üzerinden hiçbir belgeye ihtiyaç duyulmaksızın, 7 gün 24 saat satış hizmetlerini ve tüm sigorta işlemlerini kullanıcılarına sunan Fibasigorta'nın Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, "Teknolojinin sunduğu tüm imkanlarla, müşteri deneyimini odağımıza alarak dijital sigortada yeni bir dönemi başlattık. Fibasigorta olarak sektörümüzde müşteri odaklı bir dijital dönüşümün öncüsü olma hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz" açıklamasında bulundu.

Yenilikçi teknolojik altyapısıyla sigorta ürünlerini kullanıcılara sunan, sigortacılığı kolay ve anlaşılır çözümlerle erişilebilir kılan Fibasigorta, web sitesini yeniledi; online şubesini ve mobil uygulamasını kullanıma açtı. Fibasigorta, müşteri deneyimini odağına alarak geliştirdiği yeni dijital kanallarıyla sigorta ürünlerine hızlı erişim, tüm sigortacılık işlemlerini kolaylıkla gerçekleştirme, tüm poliçeleri tek platform üzerinden görüntüleme ve yönetme imkanı sunuyor.

İhtiyaç duyulan sigorta ürünlerine erişim 7 gün 24 saat, bir tık uzakta

Fibasigorta'nın yeni dijital kanalları üzerinden 7 gün 24 saat DASK, konut, kasko ferdi kaza, iş yeri güvencesi gibi ürünler, hiçbir belgeye ihtiyaç duymadan kolay ve hızlı şekilde online olarak satın alınabiliyor. Elektronik cihazların uzun süre gönül rahatlığı ile kullanılabilmesi için ek güvenceler sağlayan, onarım sürecinde ikame cihaz imkanı sunan Ekran Kırılması, Tam Koruma ve Uzatılmış Garanti Sigortası ürünleri de dijital kanallar üzerinden avantajlı tekliflerle edinilebiliyor.

Hasar süreçleri cep telefonundan çekilen bir fotoğrafla ya da kullanıcıların dijital kanallara yükleyeceği evraklarla başlatılabiliyor, tüm süreçler Fibasigorta'nın dijital platformları üzerinden, zahmetsizce takip edilebiliyor ve yönetilebiliyor. Fibasigorta'nın sunduğu dijital kanallarda kullanıcılar, diğer şirketlerde bulunan poliçelerini de ekleyerek, tüm sigorta bilgilerini tek platformda görüntüleyebiliyor.

'Dijital sigortada müşteri deneyimi odaklı yeni bir dönemi başlattık'

Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, "Teknolojinin sunduğu tüm imkanlarla, müşteri deneyimini odağımıza alarak dijital sigortada yeni bir dönemi başlattık. Müşterilerimize sunduğumuz dijital kanallarımızla, sıklıkla karmaşık ve zaman alıcı olabilen sigorta süreçlerini kullanıcı dostu bir yaklaşımla kolaylaştırıyoruz. Poliçe satın alma, talep ve hasar kaydı oluşturma veya dosya takibi gibi işlemleri tek bir dokunuşla gerçekleştirme ve tüm işlemleri dijital platformlarımız üzerinden yürütme imkanı tanıyoruz. Fibasigorta olarak müşterilerimize ihtiyaç duydukları anda, ihtiyaçlarına uygun çözümler sunuyor, hızlı ve etkili müşteri destek hizmetlerimizle, sektörümüzde müşteri odaklı bir dijital dönüşümün öncüsü olma hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz. Önümüzdeki dönemde de, teknolojinin sunduğu imkanları, dijitalleşme trendlerini ve sektörümüzdeki gelişmeleri yakından takip ederek, çalışmalarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz" açıklamasında bulundu.

Fibasigorta'nın online şubesini ve mobil uygulamasını kullananlar, Fibasigorta müşterilerine özel olarak sunulan kampanyalardan faydalanabiliyor, hem kendileri hem de yakınları için ürün ve hizmetleri inceleyerek, ihtiyaç duydukları sigorta poliçelerini satın alıp, ürünlerle ilgili kolaylıkla bilgi sahibi olabiliyor.

fibasigorta.com.tr'de yer alan Fibasigorta Kılavuz ise sigorta ürünlerine dair merak edilen, ihtiyaç duyulan tüm bilgileri kapsamlı şekilde sunuyor.

Fibasigorta, hızlı, kolay ve erişilebilir sigortacılığı keşfetmek isteyen herkesi, fibasigorta.com.tr adresine, online şubesine ve mobil uygulamasına davet ediyor.

Neova Sigorta'nın yeni ürünü: NeoEnerjik Kasko

Sürdürülebilir bir gelecek için yatırımlarını sürdüren Neova Sigorta, elektrikli araçlar için NeoEnerjik kasko ürününü geliştirdi. Sunulan geniş kapsamlı teminatlara ek olarak NeoEnerjik Kasko, mobil şarj teminatı ile elektrikli araç sahiplerine kesintisiz bir sürüş deneyimi sunuyor.

Yenilikçi ve müşteriye odağa alan ürün ve hizmetler geliştiren Neova Sigorta, sürdürülebilir bir gelecek için çevreci ürünler geliştiriyor. Bu bakış açısıyla karbon salınımını azaltmak ve elektrikli araç kullanımını yaygınlaştırmak amacıyla NeoEnerjik Kasko'yu hayata geçirdi. Elektrikli araç kaskosu yaptıran müşterileri adına da fidan bağışı yapacak olan Neova Sigorta, müşterilerine sunduğu geniş kapsamlı pek çok teminata ek olarak batarya teminatı, mobil şarj ve şarj ekipmanlarının çalınması gibi elektrikli araç sahiplerinin karşılaşılabileceği özel durumlara ilişkin teminatlar da sunuyor.

“Ülkemizin ve dünyanın geleceği için çevreci ürünler geliştirmeye devam edeceğiz”

Konuyla ilgili açıklamada Neova Sigorta Dijital Kanallar, Pazarlama ve Bankasüranstan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, teknoloji merkezli yenilikçi ürünleri ve müşteri odaklı hizmetleriyle sektördeki başarılarını artırmayı hedeflediklerini belirterek “İklim değişikliğiyle mücadele konusunda hepimize büyük sorumluluklar düşüyor. Elektrikli araçların son dönemdeki yükselişi de bu anlamda önemli bir gelişme. Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) verilerine göre 2023 yılında 72.179 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti ve elektrikli otomobillerin 2023 yılındaki pazar payı yüzde 7,5'e yükseldi. Biz de Neova olarak her alanda olduğu gibi elektrikli araçlara yönelik çalışmalarımızla da müşterilerimizin yanındayız. Kasko branşında da sektörümüzün aksine satış adetimizi artırmaya devam ediyoruz. 2023 yılında bir önceki yıla kıyasla kasko branşında yüzde 68 büyümeye yakaladık. Özellikle son dönemlerde odaklandığımız alanlardan biri olan özel binek alanında ise 2022 yılında yüzde 3,7 olan pazar payımızı 2023 yılında yüzde 5'e yükseltmeyi başardık. Şimdi elektrikli araçlar özelinde piyasaya sunduğumuz NeoEnerjik elektrikli araç kaskomuzla birlikte sağladığımız teminatların müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılayacağını düşünüyorum. Ülkemizin ve dünyanın sürdürülebilir geleceği için çevreci ürünler geliştirmeye ağırlık verecek, geliştireceğimiz inovatif ürün ve süreçlerle sektörümüze değer katmaya devam edeceğiz.” dedi.

Sami Kaya

**Neova Sigorta Dijital Kanallar,
Pazarlama ve Bankasüranstan
Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı**



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



AXA Sigorta Kadınlar Kupa Voley final karşılaşması, Ankara Spor Salonu'nda heyecanlı bir mücadeleyle sonlandı. Müsabakada Fenerbahçe Opet, Eczacıbaşı Dynavit'i mağlup ederek şampiyon oldu.

Ankara Spor Salonu'nda gerçekleştirilen AXA Sigorta Kadınlar Kupa Voley finalinde Fenerbahçe Opet ve Eczacıbaşı Dynavit karşı karşıya geldi. Turnuva boyunca sergilediği yüksek performansıyla Melissa Vargas turnuvanın MVP'si oldu.

AXA Sigorta üst yönetiminin katıldığı ödül töreninde takımlara madalyalarını AXA Sigorta Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Eray Kangal, AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay Buçukoğlu, AXA Sigorta Mali İşler Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Tuba Karataş

AXA Sigorta Kupa Voley Kadınlar Şampiyonu Fenerbahçe Opet Oldu

Arıcan ve AXA Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve CE-O'su Yavuz Ölken takdim etti. AXA Sigorta çalışanlarının ve acentelerinin de sporcuları coşkuyla desteklediği turnuvaya katılan tüm seyirciler, kurulan taraftar eğlence alanında AXA Sigorta'nın ödüllü oyunlarında keyifli anlar yaşadılar.

AXA Sigorta, Türkiye'de sporun milyonlarca kişiye ulaşması için desteklerine hız kesmeden devam ediyor...

Türkiye'de 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacıyla Türk sporuna desteğini sürdürüyor. 2018 yılından bu yana Türkiye Voleybol Federasyonu (TVF) ile 'Değerler Ortaklığı' bulunan AXA Sigorta, bu yıl da yine hem kadın hem de erkek Kupa Voley organizasyonlarının isim sponsorluğunu üstlendi.

AXA Sigorta Kupa Voley Erkekler Şampiyonu Halkbank Oldu

AXA Sigorta Erkekler Kupa Voley final karşılaşması, Bursa Cengiz Göllü Voleybol Salonu'nda heyecanlı bir mücadeleyle sonlandı. Müsabakada Halkbank, Arkas Spor'u mağlup ederek şampiyon oldu.

26 - 27 Mart tarihlerinde Bursa Cengiz Göllü Voleybol Salonu'nda gerçekleştirilen AXA Sigorta Erkekler Kupa Voley finalinde Halkbank ve Arkas Spor karşı karşıya geldi. Turnuva boyunca etkileyici performansıyla dikkat çeken Nimir Abdel-Aziz turnuvanın en değerli oyuncusu (MVP) seçildi.

AXA Sigorta üst yönetiminin katıldığı ödül töreninde takımlara madalyalarını AXA Sigorta Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Eray Kangal, AXA Sigorta Çözüm Merkezi Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Can Ulusoy, AXA Sigorta Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar ve AXA Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve CE-O'su Yavuz Ölken takdim etti. AXA Sigorta çalışanlarının ve acentelerinin de sporcuları coşkuyla desteklediği turnuvaya katılan tüm seyirciler, kurulan taraftar eğlence alanında AXA Sigorta'nın ödüllü oyunlarında keyifli anlar yaşadılar.



AXA Sigorta, Türkiye'de sporun milyonlarca kişiye ulaşması için desteklerine hız kesmeden devam ediyor...

Türkiye'de 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacıyla Türk sporuna desteğini sürdürüyor. 2018 yılından bu yana Türkiye Voleybol Federasyonu (TVF) ile 'Değerler Ortaklığı' bulunan AXA Sigorta, bu yıl da yine hem kadın hem de erkek Kupa Voley organizasyonlarının isim sponsorluğunu üstlendi.

Siz o yollara güvenle çıkın diye

Elektrikli Araç Kaskosu Neova'da!

Aracı yerinde şarj eden
“Mobil Şarj” hizmeti ayrıcalığıyla!



NEOVA
SİGORTA

 **NeoEnerjik**
Kasko



Murat Atalay

Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü

“Sektörü Domine Etmeye Devam Ediyoruz. Her 4 Çocuktan 1'i İçin Aileleri Bizi Tercih Etti”

Kısaca Murat Atalay'ı tanımak istiyoruz.

Ankara doğumluyum. Öğrenimimi Ankara'da tamamladım. Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü mezunuyum. Arkasından bir bankacılık kariyeri hedefim vardı. Onu gerçekleştirme şansına kavuştum. İstanbul'da bankacılığa başladım. Bu vesileyle İstanbul'a geldim. Geldiğimden beri de İstanbul'da devam ediyorum. Uzun yıllar bankada uzman ve yönetici olarak özellikle bireysel bankacılık alanında kariyer yaptım. Arkasından yaklaşık 10 yıl önce de bankamızın bir iştiraki olan Anadolu Hayat Emeklilik'e geçtim ve şu anda da şirketin genel müdürü olarak görev yapmaktayım.

Anadolu Hayat Emeklilik olarak müşteri odaklı projeleriniz, dönüşümlerinizi var. Yeni projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Müşteriyi odağımıza almamız, bizim aslında ürünlerimiz açısından da son derece gerekli. Sunduğumuz ürünler dikkate alındığında, doğal olarak müşterilerimizle çok uzun vadeli bir iletişim içinde oluyoruz. Bireysel emeklilik ürününde biliyorsunuz en az 10 yıl, hayat sigortacılığı, birikimlerinde 10, 12, 15 yıllık ürünler var. Kredi bağlantılı hayat sigortalarında da 2-3 yıl ortalama vadeli ürünlerle müşterilerimizi buluşturuyoruz. O yüzden müşteriyi odağımıza almamız son derece kritik ve iki taraf içinde son derecede önemli. Bu anlamda müşteriye değen süreçlerimizin dijitalleşmesi bence en önemli kısım. Bu olmazsa olmaz bir süreç ve müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyor. Bunun yanı sıra müşterilerimizle farklı mecralarda buluşma da bu yılın önceliği arasında olacak. E-ticaret siteleri gibi farklı disiplinlerde, elektronik olarak hizmet veren ticaret siteleri ve benzeri finansal ekosistemlerle ürünlerimizi buluşturmak istiyoruz. Hizmet ve ürün gamımızda dijitalden sunamadığımız bütün ürünleri 2024 yılında dijitalden sunabilmek istiyoruz. AHE Mobil olarak adlandırdığımız cep telefonu uygulamamız ve internet uygulamamızda da müşterilerimize normalde sunduğumuz bütün hizmetlerimizin dijital ortamda sunulması yine önceliğimiz. Biz müşteri odaklı bir şirket olarak ödüllerimizle de bunu aslında tescillemiş olduk. Bunu 2024 yılında artırarak devam edeceğiz.

2023 yılı zor bir yıl oldu. Sektör açısından 2023 yılını değerlendirebilir misiniz?

Bahsettiğiniz olumsuz olgular 2023'e damgasını vurdu diyebiliriz. Aslında 2022'den başlayan bir olumsuzluk tablosu zaten global boyutta vardı. 2022'nin başından itibaren başlayan Rusya-Ukrayna arasındaki savaş; bunun getirdiği jeopolitik tehditler, dünya ticaretinde yaşanan sorunlar... Global ticaretin yavaşlaması aslında 2022'den bir yük olarak 2023'e taşınmıştı. Bunun üzerine Şubat ayında asrın felaketi olarak isimlendirilen Maraş depremini yaşadık. Çok büyük bir afetle aslında yıla başladı ülkemiz. İki yıldır devam eden sürecin sonundaki normalleşme adımları, ekonomideki alınan tedbirlerin hayata geçiyor olması, yaşanan seçim süreci 2023 yılı açısından önemli mihenk taşlarını oluşturdu. Ve arkasından da tabii ki ekonomik tedbirleri görmeye başladık. Enflasyonla mücadele, sıkı para politikasının uygulanmaya başlanması gibi önemli bir dönemi birlikte geçirdik. Buna rağmen sektörümüz hem hayat sigortacılığı hem bireysel emeklilikte çok büyük başarıları imza attı. Bütün olumsuz koşullara rağmen 2023 yılı içerisinde bireysel emeklilik tarafından bakarsak büyümeye devam eden bir sektörle karşı karşıyayız. 18 milyon katılımcıya ulaştı ve %11'lik bir büyümeye kaydetti sektörümüz. Bireysel emeklilik portföyü de çok önemli bir büyüklüğe geldi. Yaklaşık 800 milyar lirayla yılı kapattı. Çok yakın bir süre içerisinde 1 trilyon TL'yi aşması bekleniyor. Dolayısıyla emeklilik tarafında çok pozitif bir ivmelenme gördük. Hayat sigortacılığı da benzer bir büyüklük seviyesindeydi. Hem kredi bağımlı sigortalarda hem de bağımsız hayat sigortalılarında enflasyonun üzerinde bir reel büyümeye yaşadık. Dolayısıyla iki boyutuyla bakarsak da ana branşlarımızla 2023'ün başarılı bir yıl olarak kayda geçtiğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Şu anda şirketinizin mevcut durumu ve 2024 yılından beklentileriniz nelerdir?

Anadolu Hayat Emeklilik bütün branşlarda sektörün üzerinde bir büyümeye kaydetti. Bu açıdan son derece mutlu olduğumuz bir yıl olarak tarihe geçti. Bütün faaliyet gösterdiğimiz ana ve alt branşlarda pazar payı artırdığımız bir yıldır. Önce buradan başlamak isterim. Tüm şirketimiz ve çalışma arkadaşlarımız için çok gurur verici bir tablo. Özellikle müşteri sayısı artışında yıl sonu itibarıyla 5 milyon müşteriye ulaşarak, şirket açısından rekor seviyeye çıktık. Müşteri sayısı, büyüklük, katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde de özel sektör liderliğini devam ettirdiğimiz bir yıl oldu. Türkiye'de çocuklara yönelik bireysel emeklilik 2,5 yıl önce hayata geçmişti. Orada başından beri olduğu gibi sektörü domine etmeye devam ediyoruz. Yıl sonu itibarıyla her 4 çocuktan 1'i için aileleri bizi tercih etti. Çocuğa yönelik bireysel emeklilik sistemi, umuyorum ki Türkiye için çok önemli bir yatırım olacak. Bu ürünün özellikle tasarruf açığına yönelik çok ciddi bir katkı sağlayacağını düşünüyorum. 2023 yılında satış sonrası tarafa bakarsak dijitalleşme ve sürdürülebilirlik ana faaliyet alanlarımızdan ve odaklarımızdan birisi olmaya devam etti. Dijitalleşme çalışmalarını hem satış sürecinde hem de satış sonrası faaliyetlerde yoğunlaşarak devam ettirdik. Ana stratejilerimizi bunun üzerine kurguladık. Müşteri deneyimini dijitalleşmeyle bütünleştirerek, müşterilerimizin hem müşteri olma sürecinde hem de potansiyel müşteriyken hayatlarını kolaylaştırıcı yönde ele aldık. Bu konuda büyük aşamalar kaydettik ve ana yatırımlarımızı buraya yaptık.

2023 yılı için konuşurken iki tane konuya özellikle değinmekte fayda var. Bir tanesi dijital BES başvurusu. Müşterilerimizin ürün alma aşamasında ve satış aşamasında önemli bir sayıda form ve ıslak imza aldığımız bir süreç vardı, yaklaşık 24 sayfa vardı. Bunu bir sayfaya düşürerek tamamen dijitalleştirdik. Başvuruları dijital ortamda almaya başladık. Bu bizim için son derece önemliydi ve yılda yaklaşık 6 bin tane de ağacı bu şekilde kurtarmış olacağız. Bundan da son derece mutluyuz. Bir diğer konu da yine dijitalleşmedeki önemli adımlarımızdan biri olan; müşterilerimize gelecek planları için destek verecek bir dijital modül sunmaktı. Bu modülü, dijital varlıklarımızda kullanıma açtık. Buradaki temel amacımız, kişilerin kendileri ve ailelerinin ihtiyaçlarını birlikte düşünerek onlara en uygun finansal ürünleri önerebilmek. Müşterilerimizden o anda aldığımız güncel bilgilerle gelecekteki beklentilerini dijital ortamda değerlendirerek kişiye özel, en uygun ürünleri sunuyoruz. Bu ürünün ismini de 'Size Özel Gelecek Planlaması' olarak adlandırdık. 2024 yılında da 2023'ten devam eden süreçteki dijitalleşme yatırımlarımızı artırarak devam edeceğiz. Temel olarak ana stratejimiz bu olacak.

BES ilk emeklilerini vermeye başladı. Bununla ilgili geri dönüşler nasıl oluyor?

BES biliyorsunuz, geçen yıl sonu itibarıyla 20 yılını doldurdu ve 21. yılına girdi. Artık sistemde emekliler de olmaya başladı. Tabii emeklilik hakkı kazanan her vatandaşımız da emekli olmuyor. Gördüğümüz kadariyle yaklaşık %50'lik bir kitle emeklilik sisteminde kalmaya devam ediyor. Bunun da tabii ki en önemli etkenlerden birisi son yıllarda emeklilik yatırım fonlarındaki getirilerin çok tatmin edici olması. Sistemde kalmanın getireceği avantajlar, devlet katkısının %30'lara çıkarılmış olması gibi farklı etkenlerin de etkisi var. Dolayısıyla emeklilik hakkını kazanmak aslında tek başına emekli olmayı gerektirmiyor biliyorsunuz. Ama emekli olanlar da var tabii ki. Müşterilerimize emekliliğe hak kazanılmasıyla birlikte farklı seçenekler de sunuyoruz. Ama çoğunlukla toplu parayı alarak çıkmak daha ön planda. Bunun yanı sıra farklı ürün sunumlarıyla da sistemde kalmaya devam edebiliyorlar. Tabii bu konuda yeni ürünler 2023 yılı içerisinde mevzuata kavuştu ve bu yıl içinde hayata geçecek. Bunların iki tanesi bence son derece önemli. Bir tanesi kısmi çıkış hakkı. Dolayısıyla içerideki parasının hepsini almadan bir miktarını içeriden alarak hayatınıza devam edebiliyorsunuz. Bunun yeni bir özellik olarak BES'in 20. yılında etkili bir güç olacağını düşünüyorum. Özellikle belli bir birikime ulaştıktan sonra onun çok az bir kısmına ihtiyacımız olduğunda, bütün BES hesabını sonlandırmanız gerekiyordu. Bu yeni gelecek olan özellikle, içeriden bir kısmını alarak sistemde kalmaya devam edebileceksiniz. Bu bence çok önemli. Emekliliğe yönelik itici güç olacaktır. Bir diğer imkân ise birikimlerinizi rehin ederek bankalardan kredi alabilirsiniz. Bu da yine emeklilik birikimlerinin kalması açısından ve sistemde daha uzun yıllar devam edilmesi için son derece önemli olacak. Bunlar 2024 yılındaki beklediğimiz önemli gelişmeler olarak karşımızda duruyor.



Penetrasyonun oldukça düşük seyrettiği ülkemizde hayat ürünlerinde güçlenmek için yol haritalarınız nelerdir?

BES'te gördüğümüz yüksek katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü oranı aslında hayat sigortasında da ufak ufak başladı. Reel bir büyüme görüyoruz. Tabii ki burada ağırlık hala kredi bağlantılı hayat ürünlerinde. Bankalardan kullanılan ihtiyaç, taşıt, konut veya ticari nitelikli kredilerde. Bunun yanı sıra son iki yıldır, birikim unsuru içeren hayat sigortacılığı da üç hane olarak büyüyor. Burada da çok önemli rakamlara ulaşıldı. Bunların yanı sıra bir de bağımsız olarak sunulan yine risk teminatı olarak verdiğimiz ürünler var. 2023 yılında bu üç ana kategoride büyüme çok hızlı bir şekilde hissettirdi kendini. 2024 yılında da benzer bir tablonun olacağını düşünüyorum. Enflasyon üzerinde bir büyüme yaşanacak. Bunda yaşadığımız doğal afetlerin de önemli rolü oldu. Maraş depremlerinde de aslında bu konudaki farkındalığın arttığını görüyoruz. Tabii ki farkındalık maalesef belli bir süre sonunda tekrar azalıyor. Aslında geçen sene de bunu yaşadık. Maalesef yılın sonuna doğru bunun düştüğünü, penetrasyonlardaki artış hızının azaldığını hissediyoruz. 2024 yılında da biz sektör olarak ve şirket olarak tabii ki bu farkındalığı yukarıda tutmaya, hayat sigortacılığının önemini unutturmamaya ve bu konudaki penetrasyonu arttırmaya gayret göstereceğiz.

Kısa Kısa...

Çalışma hayatımızda olmazsa olmazınız nedir?

Hem kendimde hem çalıştığım ekiplerde sistematik çalışmaya çok önem veririm. Çünkü sistematik ve planlı olmadan bir başarı geleceğine inanmayan bir insan ve yöneticiyim. Tabii ki Türkiye'de biraz uzun vadeli çalışma planı yapmak kolay değil ama mutlaka en azından birer yıllık vadelerde bir iş programına çok önem veren bir insanım. 360 derece etki analizine çok önem veririm. Benim için olmazsa olmazdır. Her attığım adımda, aldığım kararda veya önüme getirilen bir kararı onaylarken mutlaka 360 derece etki analizine bakarım. Yapılıp yapılmadığını da çok ciddi incelerim, yapılmadıysa mutlaka onu talep ederim. Bir atılan adımın bir sonraki adımda neler olacağını merak eden bir insanım. İş hayatımda bunlar benim açımdan olmazsa olmazlar olmuştur.

Çalışma arkadaşlarınızda en çok neyi ararsınız, neye önem verirsiniz?

Aslında bu da çok benzer, insan kendinde ne arıyorsa çalışma arkadaşlarında da bir miktar onu arıyor. Tabii ki takım oyunu son derece önemli. Hiçbir başarı bireysel değil. Hele bizim gibi kurumsal şirketlerde... Geniş bir müşteri portföyüne hitap eden sektörler için disiplinli çalışma, sistematik çalışma çok önemli. Benim çalışma hayatımda bir başarı gelmesi açısından mutlaka baktığım bir unsur olarak ön plana çıkıyor.

Çay insanı mısınız yoksa kahve insanı mı?

Sıcak içecek insanıyım ben aslında. Çay-kahve veya özel bir tercih alanım olmuyor ama sıcak içecekler konusunda özel bir tercihim vardır. Yaz, kış fark etmez. Yazın öğlen sıcaklığında bile çay veya kahve içerim. Dolayısıyla ikisi de benim için vazgeçilmezdir.

Basketbolda hangi ligleri takip edersiniz?

Takımım Beşiktaş. Beşiktaş'ı Avrupa kupalarında seyretmeye çalışıyorum. Türk takımlarının Avrupa'da farklı organizasyonlardaki etkinliklerini seviyorum. NBA'deki Türk oyuncularının takımlarını takip etmeye çalışıyorum. NBA'de çok önemli başarılı sporcularımız var. Özellikle Alperen'i çok ciddi takip ediyorum. Formula 1'in de çok sıkı takipçisiyim.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.

İyi bir gelecek için
Katılım Emeklilik ile



BES



SAĞLIK



HAYAT



FERDİ KAZA



OKS

**Katılım
Emeklilik**
Şimdi Başla

Gelecek 10'da
Katılım Emeklilik **yaşında!**

Katılım Emeklilik,  ve  iştirakidir.

www.katilimemeklilik.com.tr

İşte trafik sigortasını artıran unsurlar

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, zorunlu trafik sigortasının artmasına neden olan unsurları kalem kalem anlattı.

Aracı olan herkes zorunlu trafik sigortası primlerinin artmasından şikâyet ediyor. NTV’de Gazeteci Noyan Doğan’ın sunduğu Bakış programında, aracı olan herkesin şikâyet ettiği zorunlu trafik sigortası primlerinin artması masaya yatırıldı. Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy’un konuk olduğu programda bu artışa neden olan unsurlar kalem kalem incelendi.

Sözlerine, “Hemen her hafta başında ‘trafik sigortasında yeni düzenleme’ diye bir haber çıkıyor” vurgulamasıyla başlayan Özsoy, “Bu durum 28 milyon araç sahibinin derdi. Sigortalı olan var, olmayan var. Bu 28 milyon aracın maalesef yüzde 80’i sigortalı, geri kalan yüzde 20 sigortasız. Ancak onların da geçirdiği kazalardaki bedeni zararlar Güvence Hesabı dediğimiz sistemle gene sigortanın içinde” diyerek, sigortasız araçların zararlarını da sigortalıların ödediğine dikkat çekiyor.

Özsoy, “Emniyet’in 2023 yılı sonu istatistiklerine göre kolluk kuvvetlerine intikal etmiş yaklaşık 555 bin trafik kazası var. Anlaşılmalı tutanaklarla sigorta şirketlerine müracaat edilmiş kazaları da dahil ettiğimizde trafik kazası sayısı 1.5 milyon civarına ulaşıyor. Bu kazaların yanında bedeni tarafı da var. Bedeni kazalara da baktığımızda yine kolluk kuvvetlerine intikal etmiş 2 bin 500 civarındaki trafik kazasında maalesef 3 binden fazla vatandaşımızın hayatını kaybettiğini görüyoruz. Yine 232 bin bedeni yaralanmalı kazada da 355 bine yakın vatandaşımız yaralanmış durumda. Bu trafik sigortasının yükünü de aslında ortaya koyuyor. Hem maddi anlamda kayıplarımız varken aynı zamanda bedeni zararlar da ciddi bir kayba neden oluyor” diyor.

2023 yılı içinde sigortalanan araçların sağladığı prim havuzunda yaklaşık 95 milyar civarında primin biriktiğini söyleyen Özsoy, “Bir önceki yıla baktığımızda ortalamada her bir sigortalının cebinden çıkan para 5 bin 183 liraya ulaşmış durumda. Bunun yanında sigorta şirketlerinin 2023 sonu itibarıyla hasar başına ödediği dosya ortalaması da 48-50 bin lira seviyesine varmış durumda. ‘Aldığımız prime karşılık ne kadar hasar ödüyoruz?’ diye baktığımızda aslında yüzde 170’lere varan bir hasar primden bahsediyoruz. Yani 100 lira prim almışsınız, 170 lira hasar ödüyoruz. Fark olarak görülen 50 lirayı sigorta şirketleri bir şekilde alınan primin fonlamasından sağlamaya çalışıyor. 2023 yılı sonunda mali gelir hariç, sigorta şirketlerinin cebinden çıkan toplamda 25 milyar civarında bir para var. Buna biz ‘teknik zarar’ diyoruz. Sigorta şirketlerinin maddi dosyalar için maliyetlerine bakarsak, yedek parça ve işçilik kaleminden oluşuyor. Bu yedek parça ve işçiliği de döviz kuru, enflasyon ve asgari ücretteki artışlar etkiliyor. Yine araç bedellerinin artması var. Son dönemdeki araçların teknolojik üretilmesi nedeniyle hasar frekansı aynı kalmasına rağmen buradaki maliyet artışları var. Bedeni dosyalar tarafına baktığımızda da asgari ücretteki beklenenin üzerindeki artışlar bizim maliyetlerimizi artırıyor. Bir de sigorta teminatı dediğimiz poliçelerle verilen teminatların artması bu maliyetleri yukarı doğru çekiyor” şeklinde açıklama yapıyor.

Değer kaybına da dikkat çeken Özsoy, şunları söyledi: “Sektörde zarar yaratan unsurların başında özellikle maddi dosyalarla ilgili değer kaybı dosyalarında standart bir hesaplamanın maalesef olmaması geliyor. Sigorta Tahkim’in verilerine baktığımızda trafik sigortasından kaynaklanan müracaat genel müracaatların yüzde doksanını oluşturuyor. Bu yüzde doksanını yüzde yetmiş de değer kaybından oluşuyor maalesef. Biz ödememezlik yapmıyoruz, ödüyoruz. Bir eksper raporu doğrultusunda ödeme yapıyoruz. Önceden herkes kendi eksperini atardı ama son dönemde değişiklikle artık Sigorta Bilgi Merkezi’nden (SBM) üzerinden eksper ataması otomatik olarak gerçekleştiriliyor.

Orada bir eksper rapor yazıyor. Bu eksper raporu doğrultusunda sigorta şirketleri ödeme yapıyor. Ancak bu yeterli görünmediğinden dolayı Sigorta Tahkim’e gidiyor. Tekrardan bir eksper ataması yapılıyor. Burada da bilirkişi ataması yapılıyor. Bu bilirkişi ataması sonucunda baktığımızda yaklaşık yüzde yirmi gibi sigorta şirketi haklı görülürken, geri kalan yüzde seksen dosyada ek bir maliyet muhakkak çıkarılıyor. Bunun sonucunda da burada ciddi anlamda bir maliyet artışı var. Biz hasar dosyası için ödediğimiz on liranın karşılığında bir bakıyorsunuz ki yüzde otuz beş bir maliyet artışı var. Bilirkişi ücreti var. Sigorta Tahkim dosya masrafı var. Karşı tarafın hazırladığı bir avukatlık parası var. Bunun yanında eksper ücreti var. Dosyada masraf, kalem kalem artmaya devam ediyor.”

“Tahkim’in verdiği karar doğrultusunda sigorta şirketlerinin ödediği rakamın tamamı, sigortalının cebine girmiyor” diyen Özsoy, “Vatandaş toplamda 24 lira oluşan kazanım sadece 10 lirasını alıyor. Vatandaşın aldığı paranın iki üç katı bir para sigorta şirketlerinden çıkıyor. Örnek vermek gerekirse, sigortalı birisine çarptı ve mağdur geldi, bizden değer kaybı talebinde bulundu. Dönüyoruz hemen sigorta SBM’den eksper atıyoruz. Biz onu yeterli görmüyoruz ve dışarıdan başka bir ekspere daha gönderiyoruz. Çünkü Anayasa Mahkemesi’nden piyasa rayiç bedelin ödenmesi konusunda bir karar çıktı. SBM’deki hesaplama bir formül üzerine kuruluyor. Ekspertler İcra Komitesi tarafından hazırlanmış bu formül, bu değer kaybının ne olduğunu söylüyor bize. Burada bir değer kaybı oluştu. Biz bunun için bir eksper ücreti ödedik. Peşinden kendi eksperimizi atadık. Piyasa rayiçten farklı olan bir eksper ücreti de burada yansıtıyoruz. Bir rapor daha alıyoruz. Ama bu yeterli görünmediği için vatandaş Sigorta Tahkim’e gidiyor. Sigorta Tahkim de tekrar bilir kişi atıyor. Üçüncü bir eksper raporu daha çıkıyor aslında. Onun da parasını biz ödüyoruz. Dosyanın içinde 4-5 tane fazla masraf kalemi doğmaya başlıyor. Bu artı masrafları da avukat veya hasar takip bürolarının aldığı paralar oluşturuyor” şeklinde açıklama yaptı.

“Rayiç bedel konusunda hukuk sisteminden kaynaklı farklı rakamlar çıkıyor. Herkes kendine göre bir rayiç bedel çıkarabiliyor. Rayiç bedel hesaplamasının standardı olması gerekiyor” diyen Özsoy, açıklamalarını şöyle sürdürdü: “Bedeni zararlar da ise Sağlık Bakanlığı’nın yetkilendirdiği rapor vermesi gereken hastane grupları var. Ama bunun da belli bir sürelerde alınması gerekiyor. Dosyayı takip eden avukat veya hasar takip büroları bu süreyi kısaltmak adına yetkili olmayan hastanelerden ve fütursuzca raporlar alabiliyorlar. Bu raporlarla da Sigorta Tahkim’e başvuruyorlar. Sigorta Tahkimde maalesef bazı dosyalar çoğunlukla bu oranlar üzerinden kabul ediliyor. Biz burada ‘iki farklı raporun olduğu’ savıyla savunma yapmaya çalışıyoruz. Ama bu savunmalar bazı yerlerde kabul olmuyor. Çünkü Sigorta Tahkim, ihtiyari (isteğe bağlı) bir müessese olmasına rağmen sigortalılar için zorunlu hale getirilmiş durumda. Sigorta şirketlerinin savunması da aslında tek taraflı bir karar kabul edilip çok da yer bulmuyor. Yani yargılama tek taraflı hale dönüşmüş durumda.”

Sigorta Tahkim ile ilgili önerisini de açıklayan Özsoy, “Bizim önerimiz Sigorta Tahkim’in ilk kurulduğu andaki ihtiyari kimliğine bürünmesi. Burada hizmet farklılığı, kalitesi iyi olan herkes burada kendini göstermeye çalışmalı. Eğer bu hale dönüşürse, bu branşa pazar payı en yüksek olan sigorta şirketiyim. İlk önce ben buraya müracaat edeceğim. Çünkü kendi sigortalılarına bu güveni vermeye çalışıyorum. Sigorta bir güven müessesesi. Bunu sağlayamazsanız zaten yürütmeye şansınız yok. Bu nedenden dolayı Sigorta Tahkim’in öncelikle ihtiyari, yani isteğe bağlı hale dönüştürülmesi gerekiyor” dedi.



Timur Selçuk Turan

Tur Assist Genel Müdürü

Sigortalıların “Hasar Destek Merkezi” ile Hayatı Kolaylaşacak!

Asistans alanında ülkemizin önde gelen şirketlerinden RS Otomotiv Grubu çatısı altındaki Tur Assist, sigortalıların hayatını kolaylaştıracak adımlar atmaya tüm hızıyla devam ediyor. İlk olarak Ankara’da açılacak Hasar Destek Merkezi sayesinde, hem sigortalılar, hem acenteler hem de servisler, uçtan uca süreç yönetimi sayesinde büyük bir rahatlığa kavuşacak. Konuyla ilgili mesajlarını aktaran Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan “HDM ile asistans ve hasar dosya süreçlerini birbirine bağlayıp uçtan uca birleşik bir müşteri deneyimi sunacağız. Sigortalılarımız artık hem asistans hem de hasar onarımı kapsayan tüm süreçleri ayrı ayrı işlemler yapmadan tek nokta irtibatı ile çözme şansı bulacak.” açıklamasında bulundu.

1996 yılından bu yana asistans sektöründe faaliyet gösteren Tur Assist, odağını müşteri deneyimine alan anlamlı yeniliklerle sigortacılık ve otomotiv sektörüne katma değer sağlamaya devam ediyor. Hasar Destek Merkezi ile kaza yapan araçların çekici ile veya sigortalılar tarafından merkeze gelmesiyle ön hasar tespiti yapılacak ve sigorta şirketinin belirleyeceği servislere onarım için yönlendirilmesi sağlanacak. Üstelik sigortalılara teminat dahilinde anında ikame araç sağlanacak. Araç onarımı bittiğinde ise Hasar Destek Merkezi tarafından sigortalıya aracı teslim edilecek. Ayrıca herhangi bir limit veya poliçe ayrımı olmayacak.

Önümüzdeki günlerde pilot uygulama olarak ilki Ankara’da açılacak Hasar Destek Merkezi; hasar maliyetlerini minimize ederken, sigortalının ve acentenin servislerle olan iletişim süreçlerini hızlandırarak kolaylaştırma hedefiyle yola çıkıyor. Ankara’nın ardından İstanbul ve İzmir’de açılacak Tur Assist Hasar Destek Merkezi, ihtiyaca göre gelecekte diğer illerde de hizmete girecek. Sigortalılar için zamandan ve maliyetten tasarruf sağlayarak büyük rahatlık sağlayacaklarını belirten Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk “HDM ile asistans ve hasar dosya süreçlerini birbirine bağlayıp uçtan uca birleşik bir müşteri deneyimi sunacağız. Sigortalılarımız artık hem asistans hem de hasar onarımı kapsayan tüm süreçleri ayrı ayrı işlemler yapmadan tek nokta irtibatı ile çözme şansı bulacak.” dedi.

Magdeburger mutluluğu!

Dünyanın en
önemli varlığını,
sağlığını güvence
altına alın!

**TAMAMLAYICI
'SAĞLIK'
SİGORTASI**

Sınırsız paket

Doğum
teminatlı
10'lu paket

Yatarak tedavi



Magdeburger'in
avantajlı dünyasından
haberdar ol!

www.magdeburger.com.tr

**Magdeburger
Sigorta**

Uğur Gülen

TSB Başkanı

TSB Başkanı Uğur Gülen 2023 yılını değerlendirdi: “Zorlu bir yılda üzerimize düşen sorumluluklarımızı eksiksiz yerine getirdik”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen: "Sigorta sektörü olarak 2023 yılında verdiğimiz teminat ve ödediğimiz tazminatlarla ülkemizin geleceğe güvenle ve güçlü bir şekilde ulaşma hedefine yönelik üzerimize düşen sorumlulukları eksiksiz yerine getirdik. Ekonomiye sağladığımız fon tutarı 1,3 trilyon TL'yi aşarken, topladığımız her kuruşu bu ülkenin varlıklarına yatırıyoruz."

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, 2023 yılında kur belirsizlikleri, ekonomik dalgalanmalar, asrın felaketi Kahramanmaraş depremlerinin yol açtığı hasarlar ve artan reasürans maliyetleriyle çok zor geçtiğinin altını çizerek, "Sektörümüz tüm yaşanan zorluklara rağmen istikrarlı büyümesini 2023 yılında da sürdürdü ve aktif büyüklüğü 1,4 trilyon TL seviyelerini aşarken, prim üretimimiz bir önceki yıla göre yüzde 105 oranında artarak 483 milyar TL'ye ulaştı. Bunun yanında en öncelikli konumuz olan sigorta penetrasyon oranımız son 10 yılda ilk kez yüzde 2,3 seviyesine ulaştı ve yüzde 3'e ulaşma hedefimize doğru hızla ilerliyoruz." dedi.

TSB Başkanı Gülen, sigorta sektörünün her zaman olduğu gibi ülkemize büyük acılar yaşatan 6 Şubat tarihli Kahramanmaraş merkezli depremler sonrasında da artan reasürans maliyetlerine karşın, verdiği teminat ve ödediği tazminatlarla ülkemizin geleceğe güvenle ve güçlü bir şekilde ulaşma hedefine yönelik üzerine düşen sorumlulukları eksiksiz yerine getirdiğine vurgu yaptı. Tüm olumsuzluklara rağmen sigorta sektörünün 2023 sonu itibarıyla öz sermayesinin bir önceki yıla göre yüzde 100'ün üzerinde büyüyerek 166,7 milyar TL olarak gerçekleştiğini belirten Gülen, sektörün geçmiş dönemlerde yaşamış olduğu sermaye kaybını telafi etmek adına önemli bir performans gösterdiğini ve daha güçlü sermaye yapısı için doğru politikalar eşliğinde çalışmaya devam edeceğinin altını çizdi.

Sigorta sektörünün ödediği ve üstlendiği tazminatlarla yalnızca 2023 yılında 'günde 260 bin kişinin' hayatına dokunduğunu ve günlük 1,2 milyar TL gibi bir tutarı ekonomiye döndürdüğüne işaret eden Gülen, "Sektörümüzün 2023 sonu itibarıyla üstlendiği tazminat tutarı 327 milyar TL olarak gerçekleşti. Bunun yanında sektörümüz ülke ekonomisine Gayrisafi Yurtiçi Hasılabın (GSYH) 20 katı yaklaşık 491 trilyon TL değerinde teminat sunarak yatırımların yapılmasını ve korunmasını sağlarken, ödediği tazminatlarla bir yandan kişi ve kurumları korurken diğer yandan devletin üstündeki ekonomik yükü alıyor." diye konuştu.

Trafik Sigortasında Zarar 14 Milyar TL'ye Ulaştı

Trafik sigortasının 2023 yılında da gündemin en üstünde yer aldığına dikkat çeken Uğur Gülen, "Trafik branşında, 2022 yılı itibarıyla yatırım gelirleri dahil 11,7 milyar TL teknik zarar eden branşta, 2023 yılı itibarıyla teknik zarar 13,7 milyar TL olarak gerçekleşmiştir; yatırım gelirleri hariç bırakıldığında ise branşta kâr eden şirket bulunmadığı ve teknik zararın 33 milyar TL'ye ulaştığı görülmektedir. Aynı zamanda bu branşta Tahkime intikal eden dosya sayılarının 2021 yılında 294 bin adetten, 2022 yılında 501 bin adete, 2023 yılında ise 571 bin adete ulaşması ile yargılama maliyetlerinde ciddi düzeyde bir artışa yol açmıştır. Öte yandan söz konusu branşta uzun yıllardır yaşanan sorunların çözümü serbest tarifeye geçmek ve bu konuda bu yıl içinde ilerleme sağlayacağımızı düşünüyoruz." şeklinde konuştu.

2023 yılında araç değerlerinin hızla artmasına paralel kasko branşının da dikkat çeken branşların arasında yer aldığına vurgu yapan Gülen, "Kasko branşında da ilaveten araç bedellerinde yaşanan artışlar ödenen tazminatlarda artışa sebebiyet vermiştir. Bu branşta 2023 yılı itibarıyla 29,7 milyar TL teknik kâr elde edilirken, teknik kâr zarar sonuçları yatırım gelirleri hariç incelendiğinde ise, teknik kârın yaklaşık 7,9 milyar TL olarak gerçekleştiği görülmektedir." dedi.

Sağlık Sigortasında Pozitif Bir Yıl Yaşadık

Sağlık sigortası branşında medikal enflasyon ve maliyet artışı kaynaklı sorunların yoğun hissedildiği fakat pozitif bir yılı geride bıraktıklarını ifade eden Uğur Gülen, "Sağlık sigortası ürünlerinin sağladığı koruma ve güvence konusunda farkındalık her geçen gün arttı. Özellikle bir önceki yıl sonunda 3,6 milyon olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortalı sayısı 2023 yılı sonu itibarıyla 4,1 milyon kişiye yükseldi." diye konuştu. Gülen, "Hastalık-Sağlık branşında 2023 yıl sonunda 70 milyar TL prim üretildi ve branş, 2023 yılını 11,8 milyar TL teknik kâr ile kapattı. 2023 yılında branş dahilinde, 36 milyar TL tazminat üstlenerek kamunun sağlık alanındaki yükü karşılamasına destek olduk." diye ekledi.

Bina Tamamlama Sigortası Ön Plana Çıktı

Gülen, asrın felaketi olan Kahramanmaraş Depremi sonrasında, özellikle afet bölgesinde ve seferberlikle beraber odak noktası olan İstanbul'da inşaatların arttığı bir döneme girildiğine dikkat çekerek, Bina Tamamlama Sigortası'nın Orta Vadeli Plan'a da girdiği göz önüne alındığında, önümüzdeki yıllarda bu konunun daha da gündemde olacağı öngörüsünde bulundu.

Kobi'ler Açısından Alacak Sigortasının Önemi Gün Geçtikçe Artıyor

Türkiye'deki KOBİ'lerin iflaslarının yaklaşık dörtte birinin tahsil edilemeyen alacaklar nedeniyle gerçekleştiği görülmekte olup şirket bilançolarının ortalama yüzde 35-40'ının alacaklardan oluştuğuna dikkati çeken Uğur Gülen, "Alacakların tahsilatında yaşanan problemler, şirketlerin iflasına dahi sebep olabildiğinden etkin bir tahsilat yönetimi, KOBİ'ler için hayati bir önem taşımaktadır. Bu nedenle de KOBİ'ler açısından alacak sigortasının önemi gün geçtikçe artıyor." şeklinde konuştu.

Bes Yüzümüzü Güldürdü

2023 yılında 20.yılı büyük bir gururla kutlanan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) hedeflerin her geçen gün aşıldığına dikkat çeken Uğur Gülen, "Devletimizin sisteme olan güveni ve desteği artarak devam ediyor. Yüzde 30'luk devlet katkısının cazibesi ve sistemi daha da cazip hale getiren yenilikler, BES'i en güvenilir tasarruf araçlarından biri konumuna yükseltti. 2023 yılı sonunda BES, OKS dahil toplamda 16 milyon katılımcı sayısı ve toplam fon büyüklüğünde OKS ve devlet katkısı dahil 760 milyar TL'nin üstüne gelirken, 2024 yılının ilk 3 ayında ise artan ilgi ile birlikte katılımcı sayısında toplamda 16 milyon 200 bine ve 900 milyar TL'lik bir fon büyüklüğüne ulaştı. BES ülkemiz finans sisteminin en önemli başarı hikayelerinden biri ve devletimizin destekleriyle daha iyi noktalara hızla ulaşacaktır." dedi.

Sektörümüzün Hedefleri Büyük

"Sektörümüzün yeni yüzyıla yönelik ödevleri çok, hedeflerimiz de büyük" diyen Gülen: "Bu yolda en büyük zorluk ise tüm dünyanın önündeki en ciddi konu durumundaki iklim değişikliği ve afetler olacak. Ülkemiz özelinde ise en önemli risk olan beklenen Marmara depremi karşımızda duruyor. Bu gerçekten kaçılama-yacağı bilinciyle hızlıca sektör olarak kamuoyunda farkındalığın artması için devletimizin de destekleriyle aksiyona geçilecek bir yol olduğuna ve bu konuda da hep birlikte "hemen şimdi" dememizin çok önemli olduğuna inanıyoruz." diye konuştu.

TSB Olarak Önceliğimiz 4 Konu

TSB Başkanı Gülen, başta bireyleri ve işletmeleri birçok olası ris-ten korumasının yanı sıra, işletmelerin işleyişini istikrar kavuş-turmak, finansman kaynakları oluşturarak ekonomik büyümeye katkıda bulunmak gibi birçok önemli misyonları yüklenmiş olan sigorta sektörünün güçlü bir sermaye yapısına sahip olmasının büyük önem taşıdığına vurgu yaparak sözlerini şöyle tamamladı: "Sigortacılık faaliyetlerinin sürdürülebilir olmasına hizmet etmesinin yanı sıra başta olası Marmara depremi olmak üzere katastrofik risklerin oluşturacağı zararları telafi noktasında ser-maye gücümüz oldukça kritik öneme haizdir. Dolayısıyla sigorta sektörünün sermaye yapısının daha da güçlenmesini sağlaya-cak yaklaşımlar doğrultusunda politikalar oluşturulması önem arz etmektedir. Bu kapsamda, Trafik branşında serbest tarifeyle geçilmesinin bu anlamda yapısal ve sürdürülebilir etkisi olacağı düşünülmektedir. TSB olarak ise önümüzdeki dönemde sigorta-lılık oranlarının artırılması, deprem, sürdürülebilirlik ve eğitim konularının öncelikli olacak ve bu dört madde üzerinde yoğun şekilde çalışacağız."



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

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

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

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

GENİŞ NETWORK
Anlaşmalı tüm hastanelerde
10 adet ayakta tedavi

EKONOMİK NETWORK
2 adet ayakta tedavi

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



Güvence Hesabı Genel Müdürü

Abdullah Kara

**Güvence Hesabı Genel Müdürü
Abdullah Kara, el konulan
sigorta şirketleri ve mağdur olan
vatandaşlarla ilgili Sigorta Life'a
özel açıklamalarda bulundu.**

Biraz sizi tanıyabilir miyiz Abdullah Bey?

Güvence Hesabı'nın Hesap Müdürü'yüm. Göreve 2020 Ekim ayında başladım. Daha önce birçok sigorta şirketinde çeşitli pozisyonlarda görev aldım. 2020 Ekim ayından itibaren de Güvence Hesabı'nın Hesap Müdürü olarak görevime devam etmekteyim.

Güvence Hesabı nedir ve ne iş yapar, sizden dinleyebilir miyiz?

Kısaca özetlemek gerekirse Güvence Hesabı, kapsamına giren zorunlu sigortalarda zararın meydana gelmesi durumunda tazminat ödeyen, Türkiye Sigorta Birliği nezdinde kurulmuş olan bir kuruluştur. Kapsamına hangi sigorta branşları giriyor dediğimizde, en bilinen sigorta branşı zorunlu trafik sigortası. Onun haricinde yine karayolu yolcu taşımacılığı zorunlu ferdi kaza sigortası. Tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortası, tehlikeli maddeler zorunluluk sigortası ve 2015 yılında hayatımıza giren maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortası, Güvence Hesabı kapsamına giren zorunlu sigortalardır. Güvence Hesabı bu branşlarda hangi durumda tazminat ödüyor diye soracak olursanız da, okuyucularımızı aydınlatalım. Birincisi kaza olduğu durumda eğer kişinin sigortası yoksa karşı tarafa verilen bedensel zararları karşılıyoruz. Yine kaza olduğu durumda, eğer kişi tespit edilemediyse, tespit edilemeyen kişinin karşı tarafa verdiği bedensel zararları Güvence Hesabı karşılıyor. Araç çalıntı ya da gasp edilmiş bir araçsa, yine karşı tarafa verilen bedensel zararı Güvence Hesabı karşılıyor. Bu üç durum haricinde diğer bir görev alanına giren durum ise eğer bir sigorta şirketi iflas eder ya da bütün branşlarda sigortacılık ruhsatları iptal edilirse bu şirketin az önce saydığım zorunlu sigorta branşlarındaki maddi ve bedeni zararlarını Güvence Hesabı karşılar.

Güvence Hesabı'nın Yönetim kurulu kimlerden oluşuyor? Burası bir fon mu yoksa bir özel bir hesap mı?

Bu konuda aslında sektör profesyonellerinin de kafası karışık. Güvence Hesabı, sigortacılık kanunun 14. maddesi kapsamında kurulmuş olan bir kuruluştur. Ve bu 14. maddeye dayanılarak yürürlüğe giren Güvence Hesabı, yönetmeliğine göre faaliyet gösteriyor. Güvence Hesabı yönetmeliğinde, Güvence Hesabı yönetim kurulu üyelerinin kimlerden oluştuğu açıkça belirtilmiştir. Güvence Hesabı yönetim kurulu altı üyeden oluşuyor. İki üye; hayat dışı yönetim komitesi tarafından atanan genel müdür sıfatına haiz, sigorta şirketlerinin temsilcilerinden oluşuyor. Bir üye yine Türkiye Sigorta Birliği yönetim kurulu tarafından atanan genel müdürlük sıfatını haiz bir üye. Geriye kalan bir üye SEDDK tarafından Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetlemek Kurumu tarafından atanan üyeden oluşuyor. Diğer iki üye ise SEDDK tarafından sigorta şirketlerinin genel müdürleri arasından seçilen iki üyeden oluşuyor. Güvence Hesabı resmi olarak yönetim kuruluna bağlı çalışmakta, yılda bir SEDDK tarafından denetlenmekte.

Gri Sigorta ve Melce Sigorta'nın durumundan dolayı mağdur olan vatandaşlarımızla ilgili süreç ne durumda? Güvence Hesabı'nın ödemeleri hangi seviyelere ulaştı?

Güvence Hesabı, SEDDK tarafından 28 Kasım 2023 tarihinde bu iki sigorta şirketimizin portföy yönetimi, portföy idaresinde görevlendirildi. 28 Kasım'dan bugüne kadar Güvence Hesabı, Gri Sigorta'nın kaynaklarından 134 milyon TL tazminat ödemesi gerçekleştirmiş durumda. Tabi şirketin varlıklarıyla yükümlülüklerini karşılayamayacak bir mali yapısı olduğu için zorunlu olarak poliçeler iptal edilmek zorunda kaldı. Bu poliçelerin iptalinden dolayı vatandaşlarımızın mağduriyetinin minimum düzeye indirmek amacıyla Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nde vatandaşlarımıza indirim kuponu tanımlandı. O günden bugüne baktığımızda vatandaşlarımız 260 milyon TL'nin üzerinde indirim kuponundan faydalandı. Burada bir özel teşekkürü sigorta şirketlerimiz hak ediyor. Hiçbir zorunluluk olmamasına rağmen sigorta şirketlerimiz bu süreçte elini taşın altına koydu ve vatandaşlarımıza, poliçeleri sistemlerde çıkan prim tutarından indirim kuponunu da indirmek suretiyle yeniledi. Çok büyük bir kısmı iptal edilen poliçelerin sigorta şirketlerimiz tarafından yenilenmiş durumda.

Son olarak hem sigortacılık sektörüne hem de vatandaşlarımıza vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sigortalanma çok önemli. Daha sonra keşke dememek için mutlaka sigorta poliçelerimizi yaptırmamız gerekiyor, satın almamız gerekiyor. Gerçekten sigorta insanları her türlü zarara karşı koruyan bir enstrüman. Onun için ülkemizde de sigortacılık, gayrisafi yurtiçi hasıladan aldığı payı henüz istenilen seviyede olmamakla birlikte vatandaşlarımızın sigortalanmasıyla sektör de gelişecek. Sigorta oranının artmasıyla da ortalama primler aşağı düşecektir. Aslında dolaylı olarak yine vatandaşımızın menfaatine. Vatandaşlarımız özellikle gelir düzeyine göre trafik primlerinin biraz yüksek olduğundan serzenişte bulunuyor. %20'lik sigortasız kesimin de sigortalanmasıyla şu anki cari sigorta primleri daha da aşağı düşecektir. Dolayısıyla sigortalılık oranını mümkün olduğunca azami düzeye çıkartmaya çalışmamız gerekiyor.



Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.

Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 70 Yaşa Kadar Güvence Sağlıyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajlar nedeni ile sigortalılar tarafından daha çok tercih edilen bir ürün olmaya başladığını artan farkındalık sebebi ile ileriki dönemlerde bu ürüne rağbetin daha da artacağını ifade etti.

Türk Nippon Sigorta, sağlık branşında hız kesmeden büyüyor. Sağlık sigortalarında büyüme hedefleri yolunda emin adımlarla yürüdüklerini söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu; “Sağlık branşında iddialıyız. Özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası tarafında müşterilerimize sunduğumuz alternatifler ve ürün içeriğindeki avantajlı yapı sayesinde herkese hitap eden bir ürün gamı oluşturduğumuzu söyleyebilirim.” dedi.

TSS’de artan talebe de dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu” “TSS ürüne artan ihtiyaç sebebi ile bu branş için sunduğumuz ürünleri hem kampanyalarımızla hem de yaptığımız güncellemelerle ön plana çıkarak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz. Türk Nippon Sigorta Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde önemli değişiklikler yaptık. Bu değişikliklerden en önemlisi ise yaş sınırını 59’dan 70 yaşa yükselttik. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabilecek. Sektörde bu bir ilk.” Aynı zamanda Sağlıkımız Bizde Tamamlayıcı Sağlık sigortası ürünümüzde ise 80 yaşa kadar mevcut hastahkları da kapsam dahilinde değerlendirerek TSS yapıyoruz. Bu ürünümüz de müşterilerimiz için çok fayda sağlayan bir yapıda kurgulandı.” şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası’na sahip müşterilerinin SGK’nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda da fark ücreti ödemediğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu TSS ürünümüze sahip müşterilerimiz, SGK ile anlaşmalı olup Şirketimizin de anlaşmalı olduğu hastanelerde fark ödemiyor. Ayrıca ürünümüzde gerçekleştirdiğimiz en önemli değişikliklerden biri de daha önce isteğe bağlı prim karşılığında tercih edilebilen check-up teminatının primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarımıza eklenmesi. Bu hizmeti de standart olarak sunuyoruz. Son olarak yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere mevcut olarak sunduğumuz diş tedavi hizmet içeriğini de genişlettik. Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler de sunmaktayız. Tamamlayıcı Sağlık poliçelerinde belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilmesi, sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2-10 adetli planlar ve tüm bunlara ek olarak her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleri ile daha ekonomik alternatifler sunarak ürünümüzü çeşitlendirdik. Bu şekilde tüm ihtiyaçlara cevap verecek komple bir ürün ortaya çıkardığımıza inanıyoruz.” dedi.

Mart ayı içinde yeni bir TSS kampanyasına başladıklarını da ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, “acente kampanyalarımıza bu sene de devam ediyoruz. Senenin ilk kampanyasını TSS için yaptık. Sadece yatarak teminat içeren ve 950 TL primle ulaşabilecek çok avantajlı bir kampanya müşterilerimize sunduk. Sene içinde kampanyalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.” ifadelerini kullandı.

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

Sompo, “Komplikasyon Sigortası” ile Türkiye’de sağlık turizminin de güvenli adresi oluyor

Sigortacılık sektörüne yenilikçi yaklaşımlarıyla yön veren Sompo, yeni ürünü “Komplikasyon Sigortası” ile Türkiye’de sağlık alanında hizmet almak isteyenleri oluşabilecek komplikasyonlara karşı güvence altına alıyor.

Müşterilerinin ihtiyaçlarını en iyi anlayan ve hizmetlerini yeni ihtiyaçlara yönelik olarak tasarlayan Sompo, sağlık alanında faaliyet gösterecek yeni ürünü Komplikasyon Sigortası’nı tanıttı. Sağlık turizmi amacıyla Türkiye’ye gelen yabancı uyruklu ziyaretçilere özel olarak sunulan Sompo Komplikasyon Sigortası, bu operasyonlar sonrasında doğabilecek komplikasyonlara yönelik revizyonları veya operasyonun tekrarlanması gibi durumları güvence altına alıyor.

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Sompo Özel Ürünler Direktörü Serdar Aybay, “Türkiye sigortacılık sektöründe sağlık sigortası en hızlı büyüyen alanların başında geliyor. Sağlık turizmi alanı da her geçen gün hızla büyümeye devam ediyor. TÜİK verilerine göre geçtiğimiz yıl yaklaşık 1,4 milyon kişi ülkemizi sağlık hizmeti alma amacıyla ziyaret etti. Bu yıl da sağlık turizmi için ülkemize gelecek turist sayısında artış olması bekleniyor. Sompo olarak, bu alandaki ihtiyaçları tespit ettik ve Türkiye’ye sağlık turizmi için gelen yabancı uyruklu kişilere Komplikasyon Sigortası’nı sunduk” dedi.

Yabancı uyruklu ziyaretçiler, Komplikasyon Sigortası ile Türkiye’deki akredite hastane ve kliniklerde yaptıracakları diş, saç ekimi, göz veya estetik ve obezite cerrahisi operasyonları sonrasında gerçekleşebilecek komplikasyonlara karşı sigortalanmış oluyor.



ALO KTT Hizmetinizde!



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



Sigorta
Bilgi ve Gözetim
Merkezi
sbm.org.tr



0 850 222 0 588



Ray Sigorta CEO'su
**Koray
Erdoğan**

Ray Sigorta, “ne eksik ne fazla tam da ihtiyacına uygun her evin hakkı olan evime değer konut sigortası için #buRAYa” mottosuyla poliçenin ihtiyaca göre tasarlanabildiği Evime Değer Konut Sigortası’nı mart ayında müşteri ve acenteleri ile buluşturdu. Evime Değer Konut Sigortası, geniş ana teminatlarının yanı sıra sektördeki benzer ürünlerden farklı olarak günlük yaşam döngüsü içerisinde müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun 3 farklı paket ile sunuluyor.

Dijital gelişmelerin iş süreçlerine entegrasyonunu önemseyen Ray Sigorta, Evime Değer Konut Sigortası ile sektörde elementer branşlarda bir ilki gerçekleştirerek müşterilerine video poliçe hizmetini de sunuyor. Bu sayede müşteriler, Evime Değer Konut Sigortası ile seçmiş oldukları teminatlar kapsamında kendilerine özel oluşturulan video poliçelerini izleyerek aldıkları ürünü daha detaylı şekilde inceleyebiliyor. Video poliçe hizmetini diğer ürünlerine de entegre etmeyi hedefleyen Ray Sigorta, kağıt tüketimini ve karbon ayak izini azaltmayı, sürdürülebilir bir gelecek için toplumsal farkındalığı artırmayı amaçlıyor.

Her yaşam tarzına uygun paketler

Küçük çocuğu olan aileler için hazırlanan Aileme Değer Paketi kapsamında müşteriler, ana teminatlar ve asistans hizmetlerine ek olarak ücretsiz bakıcı hizmeti, koltuk takımı yıkama, yılda üç kez online pedagog görüşmesi, çocuk güvenliği için ev içi sabitleme montajı ve çocuk alışveriş indirimi gibi ayrıcalıklardan da faydalanabiliyor.

Evcil hayvanı olan müşterilere özel olarak sunulan Patili Dostuma Değer Paketi ise çok kapsamlı bir evcil hayvan bakım hizmeti veriyor. Ana teminat ve asistans hizmetlerinin dışında yılda bir kez Veteriner Hekim Danışma Hattı, veteriner hekim muayenesi, parazit damlası, pire tasması, pire damlası, tırnak kesimi, göz temizliği, kulak temizliği, pet check up, kuduz aşısı, yılda üç gün konaklama gibi pek çok avantaj sunuluyor.

Evime Ekstra Değer Paketi’nde ise, ana teminatlara ve asistans hizmetlerine ek olarak makine kırılması, işveren sorumluluk ve üçüncü şahıs sorumluluk teminatları bulunuyor. Bununla birlikte mini montaj, mimar danışma ve hukuki danışmanlık asistans hizmetleri de sunuluyor.

Ray Sigorta’dan Yeni Ürün: Her Evin Hakkı ‘Evime Değer Konut Sigortası’

Hedefimiz, herkese uygun ürünlerle konut sigortası penetrasyonunu artırmak

İklim krizinin tetiklediği doğal afetler ve Türkiye’nin deprem kuşağında yer alması sebebiyle, Türkiye’de konut sigortasının öneminin her geçen gün arttığını söyleyen Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, konut sigortası penetrasyonunun düşük olması sebebiyle büyük bir ekonomik değer risk altında olduğuna dikkat çekerek şu değerlendirmede bulundu: “2022’den bu yana hızla yükselen konut fiyatlarını; iklim krizinin tetiklediği doğal afetleri, yaşadığımız coğrafyanın deprem gerçeğiyle birlikte ele aldığımızda önemli bir ekonomik değer risk altında olduğunu görüyoruz. Öte yandan tüm dünyadaki ekonomik konjonktür nedeniyle kaybedilen bir mal varlığını yerine koyabilmek eskisinden çok daha zor. Tüm bu veriler ışığında konut sigortasının önemi her geçen gün artıyor. Buna karşın Türkiye’de konut sigortası penetrasyonu sadece yüzde 20 seviyelerinde. Burada sigorta şirketlerine büyük bir görev düşüyor. Ekonomik şartları dikkate alarak, her yaşam tarzına uygun, herkese ulaşabileceğimiz ürünler sunmalıyız. Her geçen gün daha fazla insan, standart ürünler yerine ihtiyaçlarına uygun kişiselleştirilmiş ürünlere yöneliyor. Dolayısıyla Ray Sigorta olarak her bütçeye uygun kişiselleştirebilen ürünler tasarlamayı çok önemsiyoruz. Bu doğrultuda sigorta güvencesinin her evin hakkı olduğuna inanarak ne eksik ne fazla, tam da ihtiyaca uygun teminat ve limitler sunan Evime Değer Konut Sigortası ürününü çıkardık. Diğer ürünlerimizde olduğu gibi Evime Değer Konut Sigortasıyla da alışagelmış ana teminatlara ek olarak değişebilir limit seçenekleriyle ve üç ayrı hizmet paketiyle müşterilerimize modüler bir sigorta sunuyoruz. Böylece müşterilerimize esnek teminat limitleri ile konut sigortasını ihtiyaca uygun olarak tasarlama olanağı sağlıyoruz. Mart ayının başında acente ve müşterilerimizin hizmetine sunduğumuz Evime Değer Konut Sigortası’na dair olumlu geri bildirimler alıyoruz. Herkesin kendi ihtiyacına göre poliçesini tasarlayabileceği bu inovatif ürünümüzle, ülkemizde konut sigortası penetrasyonunu artırmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte sektörde ilk defa Evime Değer Konut Sigortası ile sunduğumuz video poliçe hizmetimizle hem müşterilerimize büyük kolaylık sağlıyor hem de kağıt tasarrufu sağlayarak sürdürülebilir bir gelecek için çevresel etkimizi azaltıyoruz. Çünkü geleceği hesaba katmak riskleri azaltmak sigortacılığın özünde var. Önümüzdeki dönemde video poliçe hizmetimizi diğer ürünlerimizde de yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Ray Sigorta hem bireysel hem de kurumsal ürünlerimiz ile sektörde fark yaratmaya devam edeceğiz.”

İYİ BİR GELECEK İÇİN

Gezegeneimize ve doğal kaynaklarımıza saygıyla, sürdürülebilir gelecek sorumluluğunu tüm faaliyetlerimize* taşıyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz ürün ve hizmetleri tasarlarken çalışanlarımızdan dağıtım kanallarımıza, tüm paydaşlarımızla birlikte, sürdürülebilir kalkınma için çalışıyoruz. Çünkü herkesin daha iyi bir geleceği hak ettiğini biliyoruz.



ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK

*2022 Sürdürülebilirlik Raporu



Türkiye Sigorta

2024'e de Hızlı Başlangıç Yaptı



Türkiye Sigorta, yılın ilk iki ayında toplam prim üretimini yüzde 160 artırarak 19,3 milyar TL'lik prim üretimiyle yıla hızlı bir başlangıç yaptı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "Şubat ayı itibariyle prim üretimimizi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 160 artırarak; 19,3 milyar TL'ye ulaştırdık ve sürdürülebilir kârlılık stratejimiz doğrultusunda finansal başarıımızı daha da ileriye taşıdık. 2024 yılında finansal başarıımızı devam ettirecek, ülkemizin stratejik yatırımlarına ve insanımızın bireysel risklerine güvence sunmayı sürdüreceğiz. Ayrıca yatırımcımıza fayda sağlamaya da devam edeceğiz" dedi.

Türkiye Sigorta; 1 Ocak- 29 Şubat 2024 döneminde toplam prim üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 160 artırarak; 19,3 milyar TL'ye ulaştırdı ve başarı hikayesini güçlendirmeye devam etti.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; "2024 yılının ilk iki ayında da güçlü prim üretimimizin yanında dengeli finansal büyümemizi devam ettiriyoruz. Rekabetçi fiyatlarımız, müşteri deneyimini önceleyen ihtiyaca uygun ürünlerimizle, sektör liderliğimizi sürdürmenin gururunu yaşıyoruz" dedi.

Çakmak sözlerine şöyle devam etti: "Özellikle bireysel ürün gruplarından kasko ve sağlık branşlarında pazar payımızı artırarak oyun kurucu rolümüzü sürdürüyor; yangın ve doğal afetler branşında ise liderliğimizi devam ettiriyoruz. Ocak ve Şubat aylarında Yangın ve doğal afetler branşında, yüzde 176'lık pozitif bir değişim ile toplamda 4,2 milyar TL prim üretimine eriştik. Kasko branşında ise yüzde 216'lık artış ile 1,7 milyar TL'lik prim üretimi sağlarken; hastalık/sağlık branşında yüzde 261'lik yüksek bir büyüme ile 2,3 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdik. Ağırlıklı olarak tarım sigortalarını içeren genel zararlar branşında da yüzde 126 artışla 5,9 milyar TL'lik üretime ulaştık ve ülke tarımına destek sunmaya devam ettik. "

Türkiye Sigorta'nın kuruluşundan itibaren üç yıldır temettü dağıtan şirketlerden biri olduğunu bir kez daha vurgulayan Çakmak; yatırımcının yanında olmaya devam edeceklerini de belirtti.

Prim Üretiminde İstikrarlı Büyüme

Türkiye Sigorta geçen yılın aynı dönemine göre genel zararlar branşında yüzde 126 artışla 5,9 milyar TL prim üretimi elde etti. Diğer branşlar bazında bakıldığında; hava araçlarında 818 milyon TL, hava araçları sorumlulukta 812 milyon TL ve kaza branşında 658 milyon TL prim üretimi gerçekleştirdi.



AXA SİGORTA

Elektrikli Araç Kasko Sigortası

Yerinde Şarj Hizmeti ile
**Siz Neredeyse
Biz Oradayız**

Detaylı bilgi için
karekodu
okutabilirsiniz.

axasigorta.com.tr

Dünya Dostu Sigortacılık anlayışımızla çevre dostu ürün ve hizmetlerimizi bir adım ileriye taşıyor, **Elektrikli Araç Kasko Sigortası** ile başınıza gelebilecek birçok riske karşı aracınızı teminat altına alıyoruz.

Yerinde şarj hizmetimizle mobil şarj istasyonlarını ihtiyaç anında bulunduğunuz yere getiriyoruz.

**Elektrikli Araç
Kasko Sigortası
Neleri Kapsar?**

- Duvar Tipi Şarj Ünitesi
- Şarj Kablosu
- Batarya (Pil)
- Siber Güvence
- Yerinde Şarj Hizmeti

EKO LIFE

Geleceğimizi Şekillendiren Adımlar: Geri Dönüşüm ve Sıfır Atık



Son yıllarda daha sık konuşulan ve önem kazanan sürdürülebilirlik kavramının en büyük destekçilerinden biri geri dönüşüm olarak değerlendirilmektedir. Artan nüfus ve gelişen sanayi, emisyonların artmasına ve dolayısıyla çevrenin kirlenmesine neden olmaktadır. Tüm bu gelişmeler biyoçeşitliliğin azalması, insan sağlığının olumsuz etkilenmesi, doğal kaynakların tükenmesi gibi olumsuz sonuçlara sebebiyet verebilir. Geri dönüşüm ise tam da bu aşamada zararlı etkilerin azalmasına katkı sağlar. Çünkü geri dönüşüme giren her malzeme yeniden kullanılabilir hale getirilir ve çoğunlukla yeni kaynakların tüketimini sınırlandırır, üretimde açığa çıkan emisyonları önler. Aynı zamanda hem bireylere hem de kuruluşlara maddi olarak da kazanç sağlar. Gelecek nesillerin de iyi bir hayat sürmesine yardımcı olan ve canlı popülasyonunu koruyan geri dönüşümün tüm avantajlarını ve geri dönüşüm yaparak neler elde edebileceğinizi öğrenmek için gelin detaylara birlikte bakalım.

Geri Dönüşüm Faydaları Nelerdir?

Geri dönüşüm oldukça önemli ve etkili bir yöntemdir. Geri dönüşümün ülkede yaygınlaşması hem ülke için hem bireysel olarak oldukça etkilidir. Geri dönüşümün faydaları;

- Doğal kaynakların azalmasında oldukça önemli bir etkiye sahiptir.
- Her anlamda enerji tasarrufu sağlar.
- Atık çöp miktarını azaltır.
- Doğan'ın daha temiz kalmasını sağlar.
- Ekonomik anlamda katkı sağlayan bir durum olduğu için hem bireysel ekonomiye katkı sağlanır, hem de ülke ekonomisine katkı sağlanır.
- Toprak verimliliği artar.
- Geri dönüşüm ülke ekonomisinin gelişmesinde ise oldukça büyük etkiye sahiptir.
- Geri dönüşüm sayesinde ülke ekonomisi israfın önüne geçilerek atıkların miktarı azaltılmış olur.
- Geri dönüşümde hammadde tüketimi azaltılır. Böylece maddi olarak ekonomiye oldukça büyük destek olunur.
- Enerji tasarrufu sağlanır.
- Enerji kullanımının israfının önüne geçilmiş olur.

Geri Dönüşümün Az Bilinen Faydaları

- Geri dönüşüm atık toplayan kişiler için büyük bir gelir kaynağı olan bir iş koludur.
- Geri dönüşüm Tesisleri istihdamı artırır ve işsizliği azaltır.
- Dışarıdan ürün alımını azaltacağı için, ithalat oranını düşürür. Böylece gereksiz ithalat masrafının önüne geçilmiş olur.
- Geri dönüşümün diğer bir faydası da çevreye olan katkılarıdır. Geri dönüşümün çevreye faydaları ise; geri dönüşüm sayesinde özellikle ağaç, su kaynakları ve mineraller korunur. Böylece hava kirliliğine sebep olan durumlar azaltılmış olur.
- Üretim için hammadde arayışına gerek kalmaz. Hammadde ihtiyacı geri dönüşüm ürünlerinden sağlanır.
- Dönüştürülebilir ürünler olan geri dönüşüm ürünlerinden yararlanılarak hava ve çevre kirliliğinin de önüne geçilmiş olur.
- Küresel ısınmaya neden olan sera gazı üretiminin önüne geçilir. Böylece daha temiz ve sağlıklı bir dünyada yaşama şansını artırır. Sera gazı ozon tabakasının delinmesine neden olan bir durum olduğu için güneşin zararlı ışınları direkt olarak süzülmeden insan vücuduna girer bu da insan sağlığı için oldukça zararlı etkiler doğurur.
- Çöp atıkların önüne geçileceği için sağlığa katkı sağlar.

Elektrikli araç kullanımının çevre üzerindeki etkileri

Elektrikli araçların çevre üzerindeki etkileri, günümüzde giderek artan bir öneme sahiptir. Geleneksel içten yanmalı motorlu araçlar, fosil yakıtların yanması sonucu atmosfere zararlı emisyonlar salarlar ve bu da hava kirliliğine ve iklim değişikliğine katkıda bulunur. Ancak, elektrikli araçlar bu sorunlara çözüm sunarak çevre dostu bir alternatif olarak öne çıkmaktadır.

Elektrikli araçlar, sıfır emisyon ile çalışırlar, yani egzoz gazı emisyonu üretmezler. Bu özellikleri sayesinde, şehirlerdeki hava kalitesinin iyileştirilmesine ve sera gazı emisyonlarının azaltılmasına katkı sağlarlar. Ayrıca, yenilenebilir enerji kaynaklarıyla şarj edildiklerinde, elektrikli araçların kullanımı karbon ayak izini daha da azaltabilir.

Bununla birlikte, elektrikli araçların çevre üzerindeki etkileri sadece egzoz emisyonlarıyla sınırlı değildir. Üretim aşamasında kullanılan malzemelerin ve enerjinin kaynağı, aracın çevresel etkisini belirleyen önemli faktörlerdir. Bu nedenle, elektrikli araçların üretim sürecinin de sürdürülebilir ve çevre dostu yöntemlerle gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Elektrikli araçların bataryalarının üretimi ve atılması da çevre üzerinde etkili olabilir. Batarya teknolojilerinin gelişmesi ve bataryaların geri dönüşümü, bu sorunun üstesinden gelmek için önemli adımlardır. Ayrıca, şarj altyapısının yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı olarak geliştirilmesi ve elektrikli araçların enerji ihtiyacının karşılanmasında yenilenebilir kaynakların kullanılması da çevre üzerinde olumlu etkiler sağlayabilir.

Sonuç olarak, elektrikli araçların çevre üzerindeki etkileri, doğru şartlar altında olumlu olabilir. Ancak, bu potansiyelin tam olarak gerçekleşmesi için enerji kaynaklarının ve üretim süreçlerinin sürdürülebilirliği, batarya teknolojilerinin geliştirilmesi ve şarj altyapısının yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı olarak geliştirilmesi gerekmektedir. Bu sayede, elektrikli araçlar çevre dostu bir ulaşım çözümü olarak daha geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşabilir ve çevre üzerindeki olumlu etkileri maksimize edilebilir.

Karbon Ayak İzi Nedir ve Nasıl Azaltılır?

Karbon ayak izi günümüzde çevresel sorunların önemli bir göstergesi haline gelmiştir. Bir bireyin, ailenin, kurumun veya ülkenin aktiviteleri sonucunda atmosfere yayılan sera gazlarının miktarını ifade eden bu kavram, fosil yakıtların kullanımıyla doğrudan ilişkilidir. Araba kullanımı, alışveriş alışkanlıkları, enerji tüketimi ve diğer faaliyetler, karbon ayak izinin oluşumunda önemli bir rol oynar. Özellikle, fosil yakıtların yanmasıyla açığa çıkan karbondioksit miktarı, atmosferdeki sera gazlarının artmasına ve dolayısıyla iklim değişikliğine katkıda bulunur.

Karbon ayak izi hesaplaması yapılırken, emisyon kaynakları ve tesisin etki alanı belirlenir. Ardından, bu kaynaklardan etki alanına ne kadar salınım yapıldığı ölçülür. Sürecin sonunda ise bir rapor oluşturularak tesisin karbon ayak izini azaltabileceğine yönelik öneriler sunulur. Bu rapor, gelecek yıllar için referans niteliği taşır ve sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak için önemli bir adımdır.

Karbon ayak izini azaltmak için bir dizi önlem alınabilir. Öncelikle, motorlu taşıt kullanımını azaltmak oldukça etkilidir. Bisiklet veya toplu taşıma gibi alternatif ve çevreci araçları tercih etmek, atmosfere salınan sera gazı miktarını önemli ölçüde azaltabilir. Ayrıca, enerji verimliliği yüksek elektronik aletleri tercih etmek, enerji tüketimini azaltarak karbon ayak izini düşürebilir.

Yerli ve organik gıdaları tercih etmek de karbon ayak izini azaltmanın bir yoludur. Yerel üretim gıdaları tercih etmek, taşıma maliyetlerini azaltarak karbon salınımını düşürebilir. Ayrıca, geri dönüşüme önem vermek ve çevre temizliğine dikkat etmek de karbon ayak izini azaltmada önemli adımlardır. Cam, kağıt, plastik gibi malzemeleri ayrıştırarak geri dönüşüme kazandırmak, doğal kaynakların korunmasına ve karbon salınımının azalmasına yardımcı olabilir.

Son olarak, yeşil alanları korumak ve artırmak da karbon ayak izini azaltmanın bir yoludur. Doğal alanların korunması ve şehirlerde yeşil alanların artırılması, karbon salınımını dengelemeye yardımcı olabilir. Tüm bu önlemler bir araya geldiğinde, karbon ayak izini azaltmak ve daha temiz bir çevre oluşturmak mümkün olacaktır.

Sıfır Atık ve Geri Dönüşüm: Geleceğimizi Şekillendiren Adımlar
Günümüzde çevre sorunlarıyla mücadele etmek ve sürdürülebilir bir gelecek için adımlar atmak giderek daha da önem kazanıyor. Bu bağlamda, sıfır atık ve geri dönüşüm kavramları, çevre bilincinin artması ve doğal kaynakların korunması için etkili birer araç olarak öne çıkıyor. Sıfır atık ve geri dönüşümün önemi hem doğal kaynakların korunması hem de atıkların azaltılması açısından büyük bir potansiyele sahip olduğunu ortaya koyuyor. Sıfır atık kavramı, atıkların üretilmeden önce azaltılması, yeniden kullanılması, geri dönüştürülmesi ve kompostlanmasıyla ilgili bir yaklaşımı ifade eder. Bu yaklaşım, atıkların çevreye zarar vermeden yönetilmesini ve kaynakların verimli bir şekilde kullanılmasını hedefler. Geri dönüşüm ise kullanılmış materyallerin tekrar işlenerek yeni ürünlere dönüştürülmesini sağlayarak hem doğal kaynakların korunmasına katkı sağlar hem de atık miktarını azaltır.

Sıfır atık ve geri dönüşümün çevre üzerinde birçok olumlu etkisi bulunmaktadır. Bunların başında doğal kaynakların korunması gelir. Geri dönüşüm sayesinde, hammaddelerin yeniden kullanılması sağlanarak doğal kaynakların tüketimi azaltılır. Ayrıca, atıkların doğaya zarar vermesi önlenir ve çevre kirliliği en aza indirilir. Bu da ekosistemlerin dengesinin korunmasına ve biyoçeşitliliğin sürdürülmesine katkı sağlar.

Sıfır atık ve geri dönüşüm aynı zamanda ekonomik açıdan da önemli faydalar sağlar. Geri dönüşüm endüstrisi, yeni istihdam olanakları yaratır ve ekonomiye katkı sağlar. Ayrıca, geri dönüştürülen malzemelerin tekrar kullanılmasıyla üretim maliyetleri düşer ve kaynakların daha verimli bir şekilde kullanılması sağlanır.

Bu noktada, bireylerin ve toplumların sıfır atık ve geri dönüşüm konusunda bilinçlenmesi büyük önem taşır. Sıfır atık ve geri dönüşüm alışkanlıklarının yaygınlaştırılması için eğitim ve bilinçlendirme çalışmaları yapılmalıdır. Ayrıca, atık yönetimi konusunda yerel yönetimlerin ve şirketlerin de sorumluluk alması gerekmektedir. Atık toplama, ayrıştırma ve geri dönüşüm tesislerinin kurulması ve desteklenmesi, sıfır atık ve geri dönüşüm hedeflerine ulaşmada önemli adımlardır.

Sonuç olarak, sıfır atık ve geri dönüşüm, çevre koruma ve sürdürülebilirlik açısından hayati öneme sahip birer kavramdır. Doğal kaynakların korunması, çevre kirliliğinin azaltılması ve ekonomik faydaların sağlanması için sıfır atık ve geri dönüşüm ilkelere uygun hareket etmek gerekmektedir. Her bireyin ve kurumun bu konuda sorumluluk alması, daha temiz ve yaşanabilir bir çevre için atılan önemli adımlardan biridir.

**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

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

 www.dogasigorta.com

 **0 850 811 51 00**

 Hemen indirin
App Store

 Hemen indirin
Google play

Quick Sigorta'dan, Nörodejeneratif Hastalıklar Sempozyumu'na tam destek

Quick Sigorta'nın sponsorluğunu üstlendiği sempozyum, 9-10 Mart 2024 tarihlerinde Quick Tower'da gerçekleşti. Ana tema olarak nöroinflamasyonun ele alındığı etkinlik, dünyaca ve Türkiye'de önde gelen nörodejeneratif hastalıklar araştırmacılarını bir araya getirdi. Katılımcılar, nöroloji, psikiyatri, radyoloji, fizyoloji, farmakoloji, psikoloji alanlarında uzmanlaşmış genç araştırmacılar ve klinisyenler ile sinirbilim master ve doktora öğrencilerinden oluştu.

Bilgi ve tecrübe paylaşımı ile desteklenen eğitim misyonu

Sempozyumun amacı, temel bilimsel gelişmeleri aktarmanın yanı sıra bu gelişmelerin klinik uygulamalara olan etkilerini tartışmak oldu. İki gün boyunca süren etkinlikte, nörodejeneratif hastalıkların son klinik gelişmeleri ve tedavi yaklaşımları da masaya yatırıldı. Prof. Dr. Yasemin Gürsoy Özdemir, etkinlik hakkında şunları belirtti: "Eğitimlerinin farklı aşamalarında olan birçok uzman ve öğrenci bir araya gelerek bilgi ve tecrübe paylaşımı ile eğitimlerine destek olmak diğer bir amacımız. Quick Sigorta'ya ve Quick Tower ile de bu önemli toplantıya ev sahipliği yaptığı için çok teşekkür ederiz"

Bilimin ışığında bir gelecek için...

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın önemli rolüne vurgu yaparak şunları söyledi: "Quick Sigorta, sağlık alanında ihtiyaca özel ürünlere odaklanmanın yanı sıra önemli araştırmalara destek verme konusunda da hassasiyet gösteriyor. Nörodejeneratif Hastalıklar Derneği'nin faaliyetleri de bu kapsamda Quick Sigorta'nın radarına giriyor. Biz de hem ev sahipliği hem de sponsorluk anlamında elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Bilimin ışığında bir gelecek için üstümüze düşen tüm vazifelere de hazırız."



Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Quick Sigorta, sağlık alanındaki önemli araştırmaları ve bilimsel etkinlikleri desteklemeye devam ediyor. Bu kapsamda, Nörodejeneratif Hastalıklar Derneği'nin düzenlediği Üçüncü Nörodejeneratif Hastalıklar Sempozyumu'na sponsorluk sağlayarak, bilimsel gelişmelere ve bilgi paylaşımına katkıda bulundu.

HAYATA CARDIF'LE BAK

Ferdi Kaza Sigortalarımız

Güvenli Kimliğim

Güvenli Çantam

Ailem Güvende

BNP Paribas Cardif
hayatın her anında
yanında.



bnpparibascardif.com.tr

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



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı

Cenk Tabakoğlu

Lumnion CEO'su

Lumnion, Yeni Bir Yatırım Turunu Başarıyla Tamamladı

Yapay zeka tabanlı uçtan uca sigortacılık fiyatlama platformları geliştiren Lumnion, ara yatırım turunda 1 Milyon Dolar yatırım aldı.

Yapay zeka tabanlı sigorta fiyatlama platformu olan Lumnion'un yatırım turuna Maxis Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi A.Ş., Yenilikçi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, Vakıf Katılım Bankası A.Ş., OBBS Teknoloji A.Ş ve Yapay Zeka Fabrikası (İş Bankası) katıldı. Gerçekleşen bu yatırım turu, Lumnion'un makine öğrenmesini, yeni teknolojileri ve yapay zekayı, sigorta sektöründe kullanılabilir hale getirme ana hedefini daha da ileriye taşımasına destek olacak.

Bu yatırım turu hakkında konuşan Lumnion CEO'su Cenk Tabakoğlu: "Maxis Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi A.Ş. Yenilikçi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu liderliğinde gerçekleşen bu son yatırım turumuz ile, sigorta fiyatlandırmasının dönüşümünü ve kilit pazarlarda büyümemizi hızlandırmayı hedefliyoruz. Sigorta sektörü için, yeni nesil makine öğrenmesi algoritmaları ile aktüeryal risk modellemesinden, saha fiyatlama yönetimi ve dış veri ile davranışsal fiyatlamaya kadar çalışan modülleri bulunan, yapay zekâ tabanlı platformumuzu daha da geliştireceğiz. Yurtdışı çalışmalarımızı hızlandırıp, yeni pazarlarda müşteri edinimimizi artıracaktır. Bize güven duyan ve destekleyen bu turdaki yatırımcılarımız Maxis Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi A.Ş. Yenilikçi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, Vakıf Katılım Bankası A.Ş., OBBS Teknoloji A.Ş ve Yapay Zeka Fabrikası (İş Bankası) ve mevcut yatırımcılarımız Sabancı Ventures, Hub Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., Kuveyt Türk Portföy Yönetimi A.Ş. Neova Katılım Sigorta Özel Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, İTÜ ARI Teknokent ve OBSS Teknoloji A.Ş.'ye teşekkür ediyoruz." dedi.

“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

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



“Dijital Sigortacılık Sadece Bir Web Sitesinden İbaret Değil”

 **TUR | ASSIST**
Katkılarıyla.

Kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz?

44 yaşındayım, evliyim ve 2 çocuk sahibiyim. Kariyerime önce bankacılık sektöründe başladım. Daha sonra yaklaşık 20 yıl Doğuş Grubu'nda görev yaptım. İlk olarak Volkswagen Doğuş Finans'ta bölge satış temsilcisi olarak görev yaptım. 2008 yılında başlayan sigorta serüvenimi 2015 yılına kadar ilgili şirketimizde geçirdim. 2015 yılında da Sigortaladım.com projesini hayata geçirmek için Sigortaladım şirketi altında yürümeye başladım. Sektörde yaklaşık 15 yıldır görev yapıyorum. Bu süreçte birçok şey gördük, öğrendik ve dijitalleşme konusunda da baya büyük adımlar attık.

Sigortaladım.com'un kuruluşundan bu yana sürecini özetler misiniz?

Öncelikle sermayedar yapımızla başlamak isterim. 3 ortaklı bir yapımız var. TÜV SÜD grubu 150 yıllık alman menşeli bir kalite ve denetim şirketi. Doğuş Grubu zaten Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden biri. Bir de bir İngiliz ortağımız Bridgepoint isimli bir yatırım fonu şirketi ortaklarımızdır. Aynı zamanda grup olarak Türkiye'de araç muayene hizmetlerini yürütüyoruz. Yeni yatırımlarımızdan biri olan D-Expert adında bir expertiz şirketimiz var. Bir de kalibrasyonla alakalı, TDB kalibrasyon adı altında faaliyet yürüttüğümüz bir şirket mevcut. Aslında bizden farklı 4 tane şirket olarak bu grup çatısı altında faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Buradaki temel nokta; aslında bizim için stratejik anlamdaki operasyon, müşterilerin güveni. Trafik güvenliği açısından faaliyette bulunmak hem araç muayenesiyle hem expertiz şirketimizle hem kalibrasyon şirketimizle hem bu Sigortaladım.com'la beraber tüketicilerin hem kendi can ve mal güvenlikleri hem de trafik güvenliğini daha ileri seviyeye getirmek için faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

Siz hangi farklı ürünler ve hizmetlerle diğer şirketlerden ayrılıyorsunuz?

Dijitalleşme ve dijital sigorta faaliyetlerine baktığımızda çok geniş bir kapsamı içerdiğini düşünüyorum. Günümüzde dijital sigortacılık faaliyeti sanki sadece bir web sitesinden ibaret değil. Oradan bir takım teklif ve teminatların karşılaştırılmasından ibaret gibi algılsa da aslında öyle değil. Dijitalleşme süreci, işin müşteriden teklif alınmasından, hasar sürecinin sonuna kadar geçen her türlü hizmet bütününde hizmet verilmesi gereken bir nokta. Biz tabi ki ilk olarak 2015 yılında bu operasyona başladığımız zaman henüz dijital sigortacılık anlamında sigorta şirketlerinin de alt yapıları yeterli değildi. Müşterilerin talepleri ve bizim gibi aracılık yapan şirketlerin talepleri doğrultusunda altyapı sistemleri gelişti. Bugün baktığımızda yıllık yaklaşık 500 bin adet müşterinin kendi başına 7 gün 24 saat bir site üzerinden bizim sistemimize gelebiliyor. Tekliflerini karşılaştırılmalı olarak görüp, teminat yapılarını, ürün çeşitliliğini ve ekstra olarak sunduğumuz hizmeti kendileri de görüp, karşılaştırıp satın alabileceği bir yapıda faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Buradaki en temel farklarımız, grubumuzun da DNA'sında otomotiv sektörü olduğu için otomotiv dünyasıyla ilgili özellikle müşterilerimiz ücretsiz çekici hizmetlerimizden faydalanabiliyor, hasar süreçlerinde tüm yetkili ve özel servislerle beraber süreçleri birlikte yürütüyoruz. Bu aşamada müşteriler bize 7 gün 24 saat diledikleri yerden diledikleri şekilde ulaşabiliyorlar. Opet, Migros gibi büyük şirketlerle iş ortaklıkları yapıyoruz. Yine markalarla yaptığımız servis konusunda iş ortaklıklarımız var. Bu şekilde aslında ürün ve hizmetlerde ayrılarak piyasada biz de yolumuzda ilerlemeye çalışıyoruz. Ayrıca TÜV SÜD araç muayene hizmeti ve egzoz emisyon ölçümü ile müşterilerimize sunduğumuz bir takım ek hizmetler ve faydalar var. Bunun dışında da farklılaşma konusunda özellikle müşterilerimizin ihtiyaçlarını analiz edip onlara yönelik farklı ürün ve hizmetleri 20'den fazla sigorta şirketiyle beraber çalışıp sunmak için çabalıyoruz.

Penetrasyon oranının artması için sadece eğitim seviyesinin mi biraz daha genişlemesi lazım?

Özellikle bizim yaş gruplarına baktığımız zaman 25-45 yaş arasındaki müşteri kitlesi sigorta konusunda daha bilinçli. İnternet sitemizde müşterilerin taleplerini incelediğimiz zaman gerçekten artık ne istediğini bilen, teminat yapılarından haberdar olan, hangi teminat yapısının hangi aşamada kendilerine fayda sağlayacağını bilen bir kitleyle karşılaşıyoruz. Penetrasyon konusuna geldiğimiz zamanda aslında hem ekonominin gelişmesi hem jenerasyonun değişimi hem de sigortaya gerçekten kolay ve anında ulaşım imkanlarının artırılmasına bağlı. Önümüzdeki dönemde sektör firmaları ve aracı kurumlar anlamında ekstra çalışmaların yapılmasıyla ilgili düşüncelerimiz var.

“25-45 yaş arasındaki müşteri kitlesi sigorta konusunda daha bilinçli”

Kısa Kısa...

Hangi takımlıyorsunuz? Maçlara sık gider misiniz? Unutmadığınız bir maçı bizimle paylaşır mısınız?

Fenerbahçeliyim. Sık maçlara giderim. Elimden geldiğince her maça gidip izlemeye çalışırım. Unutmadığım maç aslında belki de Fenerbahçe tarihinde en önemli olan maçlardan biri Sevilla'daki Sevilla-Fenerbahçe maçıdır. Canlı olarak izlediğim, hiç-bir zaman unutamayacağım maçıdır.

Kahve insanı mısınız yoksa çay insanı mısınız?

Çay insanıyım. Kahve bana çok ciddi geliyor, çay daha samimi geliyor.

İş hayatında çalışırken sizin için olmazsa olmazınız nedir? Neye dikkat edersiniz en çok hem kendiniz de hem çalışma arkadaşlarınızda?

Benim için aslında iş hayatında en önemli üç nokta; bir yapılamaz denileni yapmaktır, iki gerçekten bir takım oyunudur, üçüncü olarak da hem çalışıp hem eğlenmek konusunda olmazsa olmazlarımız var; çünkü biz burada bir aileyiz, kendi özel hayatımızdan daha çok birbirimizle beraberiz. Bir işi beraber başarmak, bir ekip ruhu yakalamak bence profesyonel hayatta her şeyden daha önemli.

Bu sektörde çalışmamış olsaydınız hangi meslek grubunda olurdunuz?

Bu sektörde olmasaydım gençlik yıllarımda, insan kaynakları üzerine çalışmayı isterdim. Ben insana dokunmayı seven bir insanım, onun üzerine aldığım eğitimlerimde oldu. Sigorta mesleği de biliyorsunuz insana dokunan aslında kafamızdaki o yapıyla çok örtüşen bir şey o yüzden sanırım insan kaynaklarıyla kariyerime devam ederdim.

Size göre ilginç bulduğunuz bir hobiniz var mı?

Kendim sebze meyve yetiştirmeyi çok severim. Özellikle yaz aylarında küçük organik bir tarım her sene yaptığım bir operasyon benim için.



Röportajı izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Hayat Emeklilik, Türkiye'nin ilk faizsiz karma emeklilik yatırım fonunu kurdu. "Türkiye Hayat ve Emeklilik A.Ş. Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu" unvanı ile kurulan fon; yabancı hisse senedine de yatırım imkanı sunan ilk faizsiz emeklilik yatırım fonu olma özelliğiyle öne çıkıyor.

Türkiye Hayat Emeklilik'ten sektörün ilk "Faizsiz Karma" fonu

Türkiye Hayat Emeklilik, katılımcılarına yeni yatırım fırsatları sağlamak için çalışmaya devam ediyor. Şirketin yeni emeklilik yatırım fonu olan "Türkiye Hayat ve Emeklilik A.Ş. Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu" sektörde katılım teması ile bu perspektifte yatırım yapma imkânı sunan ilk emeklilik yatırım fonu olarak yatırımcılara sunuluyor.

"Türkiye Hayat ve Emeklilik A.Ş. Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu" ile faiz hassasiyeti olan katılımcılar; uluslararası katılım finans prensiplerine uygun birçok dünya devi şirketin hisseleriyle birikimlerine değer katma imkânı yakalayabilecek.

Bu fonun; yabancı hisse senetlerine de yatırım imkanı tanıyan ilk faizsiz karma fon özelliği taşıdığı için altını çizen Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "Faiz hassasiyeti olan müşterilerimiz bu fon aracılığıyla kamu ve özel sektör kira sertifikalarına ek olarak altın ve yerli/yabancı hisse senetlerine eş zamanlı yatırım yapabilecek. Fonumuz; sektördeki hem ilk katılım karma hem de yabancı hisse senedi de içeren ilk faizsiz fon olma özelliğiyle, mevcut emeklilik yatırım fonlarından ayrışıyor" dedi.

Allianz 

2023



TÜRKİYE
ACENTELER
BİRİNCİSİ

Tanyıldızı 
SİGORTA



ÜST ÜSTE TAM 13.YIL!

Sompo Genel Müdürü

Fahri Uğur

“Kaizen kavramı vardır Japon kültüründe. İşini her gün biraz daha geliştirmek... Bizim temel hikayemiz de müşterilerimize iyi hizmet verebilmek için her gün bir adım daha ileri gidebilmek”

20 yılı aşkın süredir sigorta sektöründe çalışıyorsunuz. Kısaca hem Fahri Uğur'u tanıyıp hem de sigortacılık kariyerini dinleyebilir miyiz?

20 yılı aşkın süredir sigorta sektöründeyim. Üniversiteden mezun olur olmaz sektöre girdim. Biraz şans eseri girdim ama açıkçası girdiğime de çok memnunum. Kariyer hayatıma Hazine Müsteşarlığı'nda başladım. Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda sektörün denetiminden sorumlu olan, regülasyonları yapan birimde görev aldım. Burada 10 yıl çalıştım, çok şey öğrendim. Gerçekten bir okul olduğunu söyleyebilirim. Okul olarak sigorta sektörünün duayenleri diyebileceğimiz çok önemli kişilerle tanışma, onlardan sigortacılık stratejisi, bakış açısını öğrenebilme fırsatım oldu. Sonrasında 2 yıl Halk Sigorta'da teknikten sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalıştım. O dönemde Türk P&I şirketinin yönetim kurulu üyeliğini de yaptım. 9 sene önce de Sompobeni mali işlerden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak buraya davet etti ve 9 yıldır burada çalışıyorum. Bunun son 4 senesinde Sompobeni Grubu'nun Brezilya, Türkiye ve Asya'daki 11 tane şirketinden oluşan organizasyonda yardımcı CEO'luk görevini yaptım. Yönetim kurulu üyeliğini 3-4 senedir yapıyorum. 1 Ocak 2023 itibarıyla da Sompobeni'nin yeni genel müdürü olarak görev yapıyorum. Kariyerimin tamamını sigorta sektöründe geçti. 20 yıl ama farklı farklı alanlarda; devlette, teknikte, mali işlerde... En son da icra kurulu başkanı ve genel müdür olarak da çalışmaya başlayarak sektörün neredeyse her alanında bulundum. O yüzden hem keyifli bir 20 yılı geçirdim hem de tek bir sektörün neredeyse tamamını öğrenme ve tecrübe edinme fırsatımı buldum.

Sektörünüz açısından 2023 yılı nasıl geçti? Öngörüleriniz gerçekleşti mi?

2023 yılı sigorta sektörü için zorluydu ama şunu söyleyebilirim; sigorta sektörü için 2023 yılını değerlendirirken 2022 yılını, hatta 2021 yılının son çeyreğini dikkate almak gerekir. 2021 yılının son döneminde başlayan makro ekonomik parametrelerdeki dalgalanmalar sonucu yüksek enflasyon, döviz kurundaki artışlar ve maliyet artışları ile beraber sigorta sektörüne maliyet artışı olarak yansıyan regülasyon değişiklikleri meydana geldi. Öngörülebilirliğin düştüğü bir dönemde, 2022 yılından sonra 2023 yılını aslına bakarsanız iyi geçirdik diyebiliriz. Özellikle de 2023 yılının ikinci yarısında ekonomik konjoktürde öngörülebilirliğin artması ve artık daha tahmin edilebilir bir ekonominin olması sigorta sektörü için çok pozitif. Bu yüzden 2023 yılını 6 Şubat Maraş depremi haricinde iyi geçirdiğimizi söyleyebilirim. Maalesef 6 Şubat Maraş depremi, birçok can kaybına sebebiyet verdi. Yakınlarını kaybeden herkese baş sağlığı dilerim. 6 Şubat Maraş depremi sigorta sektörü için de bir uyanış oldu. Sigorta sektörü Türkiye'de depremle iç içe yaşayan organizasyonların başındadır.

Bu büyüklükteki deprem korkarak söylüyorum; İstanbul ve Marmara'daki deprem ihtimalini de bizlere hatırlattı. Burada pozitif tarafından bakabileceğimiz tek nokta, en azından sigorta sektörünün bundan sonra yaşanabilecek daha büyük depremler için oldukça hazırlıklı olduğu gerçeğiydi. Sektör olarak deprem konusunda çalışmalarımızı daha da detaylandırdık, önceliklendirdik.

SEDDK'nın trafik sigortaları ile ilgili bu yıl başındaki düzenlemesini nasıl buluyorsunuz? Bu düzenleme hem sektörü hem de son kullanıcıyı nasıl etkileyecek?

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, yılın başında trafik sigortasıyla ilgili olarak fiyatların artmasını hasar endeksine bağladı. Bunu da Mayıs ayından sonra yürürlüğe alacaklarını söyledi. Bence bu uygulama çok adil bir uygulama. Sigorta sektörünün karşı karşıya kaldığı en önemli konulardan bir tanesi trafik sigortası tavan fiyatlarının yeteri kadar arttırılıp arttırılmaması tartışmasıydı. Belki müşteriler tarafından bakıldığında fiyatların fazla arttığı düşüncesi oluştu, buna da hak veriyorum. Ancak diğer taraftan da sigorta şirketleri için maliyetlerle mukayese ettiğimizde yeterli artış olmadığı söyleniyordu. Bu tartışmaları en azından Mayıs ayından itibaren rahatlatacak adil bir sistemin geldiğini söyleyebilirim. Bu hasar endeksi dediğimiz endekste artık trafik sigortalarının maliyetlerinin, 4 tane parametresini dahil ettiğimiz bir Eşel Mobil Sistemi olacak. Dünyanın birçok yerinde, birçok farklı endüstrilerde de uygulanan bir sistem. Böylece eğer bir maliyet artışı oluyorsa, bu maliyet artışı doğrudan fiyatlara yansımaya. Buradaki endekste şunu söyleyebilirim, endeksin %45'ini asgari ücret, %30'unu araçların yedek parça fiyatları, %15'ini araç bedeli artışı oluşturacak. Bunlar trafik sigortasının en önemli maliyet kalemleridir.. Ama buradaki konu şu, Mayıs'tan sonra artık maliyetlerin adil bir şekilde artması ile birlikte prim tavan fiyatının artması getirilecek. Mayıs'tan önceki duruma baktığımızda var olan tavan fiyatın, maliyetleri karşılayıp karşılamadığı ise ayrı bir konu. Eğer maliyetlerinin altında bir fiyatlandırmayla bu uygulamaya başlarsak, önce belli bir düzeltme yapılması ve ondan sonra bunun uygulanması gerektiğine inanıyorum.

“Sigorta sektörünün bundan sonraki büyük depremler için hazır olduğunu, gördük.”

Pazarlama ve İletişim alanında başarısı tescillenen bir firma olduğunuzu görüyoruz. Gerçekten müşterilerinizi hep işin merkezine alıyorsunuz. Müşteri iletişiminde bugüne kadar olan stratejiniz ve bundan sonraki hedefleriniz nelerdir?

Müşteri zaten bizim ana konumuzu ve ana tamamımızı oluşturuyor. Bu yüzden müşteriye temele almayan herhangi bir strateji asla başarılı olamaz. Bunun hep bilincindeyiz. Sompolarak amacımız, sigortalılarımızın sevdikleri ve ailelerine güven ortamını sağlayabilmek. Yani buradaki hedefimiz sadece kağıt üzerindeki başarı değil. Aynı zamanda onlara huzuru ve o güveni sağlayabilmek. Aslına bakarsanız başarılı olmamız da müşterilerimizi merkeze ve her şeyin temeline koymamızdan dolayı ortaya çıkıyor. Biz bunlarla ilgili neler yapıyorduk dersek öncelikle söyleyebileceğim müşterilerimizi sürekli dinlemek. Dinlemekten kastettiğimiz birebir temas ederek dinlemek. Bunun çok değerli olduğuna inanıyorum. Hem marka hem pazar hem de müşteri açısından düzenli olarak analiz ve anket yaparak ne durumda olduğumuzu, neye ihtiyaç olduğuna tespit ediyoruz. Her bir işlem sonrası NPS anketi ile birlikte müşteri memnuniyetini ölçüyoruz. Toplam 2,1 milyon müşterimiz var. 2,1 milyon müşterimizin 2,6 milyon policesi var ve Sompolarak birlikte birçok işlem yapıyorlar. Her bir işlemde, her bir süreçte memnuniyetlerini, isteklerini ve taleplerini dinleyebilmek için biraz karmaşık olan kompleks yapıyı basitleştirerek, geri bildirimlerle kontrol edebildiğimiz bir yapı kurduk. Bunlarla birlikte sürekli gelişime önem veriyoruz. Japon şirketi olduğumuzu biliyorsunuz. Japon kültüründe iş hayatında “kaizen” felsefesi vardır. Kaizen’i her gün işini biraz daha geliştirmek diye özetleyebilirim. Bizim temel hikâyemiz müşterilerimizi dinlemek, anlamak ve onlara gerçekten iyi hizmet verebilmek için her gün bir adım daha ileri gidebilecek yapıları kurmak. Biz Sompolarak bunu çok önemsiyoruz ve bunu hep beraber yapmaya çalışıyoruz. Eğer temas ederseniz, dokunursanız başarı geliyor diyebilirim.

“Japon kültüründe iş hayatında “kaizen” felsefesi vardır. Her gün işini biraz daha geliştirmek... Bizim temel hikayemiz de müşterilerimize iyi hizmet verebilmek için her gün bir adım daha ileri gidebilmek.”

Kısa Kısa...

Çalışma hayatınızda olmazsa olmazınız nedir?

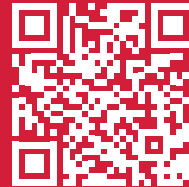
Çalışma hayatımda olmazsa olmazım; kahve, defterim, kalemim ve fırsatlar... Kahveyi sabah severim, bir iki kahve içmeden kendime gelemeyenlerdenim. Kötü bir alışkanlık ama maalesef alıştım. Teknolojiyi yakından takip ediyorum. Çocuklarımla aramda jenerasyon farkı olmasın diye de mücadele ediyorum ama ne olursa olsun kalem ve defteri de bırakamadım. Bilgisayara not alma kısmını yapıyorum ama kalem ve defter benim için önemli.

Çay insanı mısınız, kahve insanı mısınız?

Kahve insanıyım ama çayı da seviyorum. Çay simidi sevmeyen var mıdır? Ama genelde kahve insanıyım.

Eğer bu mesleği yapmasaydınız, hangi sektörde yer alırdınız?

Bateri çalmak isterdim ama Allah herkese yetenek vermiyor di-yelim. Müzik kulağı, müzik zevkim var ama bir enstrüman çalacak kadar değil. Yine de müzik benim motivasyonum. İş hayatındaki motivasyonum da başka insanlara değer katmak. Bunu eğer çember çember düşünürsek, birincisi aileme tabii ki. İkincisi şirketimizdeki 800 kişiye. Daha büyük çember olan Sompolarak ailesine, daha büyüttüğümüzde de acentelerimize ve iş ortaklarımıza... Şu anda yapmış olduğum iş gerçekten beni motive eden ve başka insanlara değer yaratabilme fırsatı tanıyan bir iş. Eğer bunu yapmasaydım, yapmak isteyeceğim başka bir iş siyasettir. Bunu pek çok kişi söylemez biliyorum. Daha çok kişiye değer yaratabilme fırsatı nerededir dersanız, bir işletmeyi yönetmek dışında siyasettir.



*Röportajı izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.*

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

2024'e hızlı başlayan Ray Sigorta yılın geri kalanı için de iddialı



Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan

Ray Sigorta, yılın ilk 2 ayında prim üretimini rekor seviyede artırarak 2024'e de hızlı bir başlangıç yaptı. Sürdürülebilir kârlılık hedefiyle iş stratejilerini yeniden belirleyen Ray Sigorta, Oto dışı branşlarda yüzde 210 gibi rekor seviyede büyüme oranıyla ilk 10 sigorta şirketi arasında en yüksek artışı kaydederken, Hayat dışında ise yüzde 138'lik prim artışı sağladı. Sigorta sektörü Trafik hariç toplam prim üretiminde yüzde 180'lik büyüme ile 8'inci sırada yer alan Ray Sigorta, bu alanda Şubat sonu itibarıyla pazar payını da yaklaşık 1 puan yükseltmeyi başardı.

Sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı büyüme hedefiyle iş stratejilerini yeniden yapılandırdıklarını belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, 2023 yılı sonuçlarına yansıyan yüksek performansın 2024'ün ilk 2 ayında da kendisini gösterdiğini belirtti. Sürdürülebilir kârlılığı gözeterek özellikle büyümek istedikleri alanlardan biri olan Motor dışı branşta etkileyici bir büyüme rakamına imza attıklarını belirten Erdoğan, "Sektörümüzün en büyük 10 şirketi arasında bir rekor anlamına gelen yüzde 210'luk prim artışına paralel olacak şekilde Trafik dışı branşlarda elde ettiğimiz yüzde 180, Hayat dışı branşlarda ise yüzde 138'lik büyüme rakamları kararlılığımızın bir göstergesi. 2024 yılı boyunca bu odakta çalışmalarımızı sürdürmeyi ve prim üretim sıralamasında çok daha yukarılarda yer almayı hedefliyoruz. 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. Şubat sonu verilerimiz, doğru istikamette olduğumuzu kanıtıyor. Bu yolda bizimle birlikte yürüten tüm iş ortaklarımızı da teşekkürlerimizi sunuyorum" dedi.



Sağlık turizmi amacıyla ülkemize gelen
yabancı misafirlerin güvencesi

Komplikasyon Sigortası ile Sompo'da!

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



Sigorta detayları için
QR kodu okutun.





Maher Holding üç şirketiyle birlikte İstanbul Dişhekimleri Odası İstanbul Buluşması'nda

Quick Sigorta, Quick Finans ve Qcar 22 Mart Cuma ve 23 Mart Cumartesi günlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen ve İstanbul Dişhekimleri Odası organizasyonu ile gerçekleşen İstanbul Buluşması'nda yerini aldı. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise "Etkinlik, oluşturduğumuz finansal ekosistemin aktarımı açısından ve finansal sigortaların tanıtımı kapsamında son derece faydalı oldu" diye konuştu.

Quick Sigorta, Quick Finans ve Qcar ekipleri İstanbul Dişhekimleri Odası'nın organizasyonu ile bu yıl ikincisi düzenlenen "İstanbul Buluşması"na katıldı. İstanbul Dişhekimleri Odası üyelerinin ücretsiz katıldığı, 22 Mart Cuma ve 23 Mart Cumartesi İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen organizasyona standıyla dahil olan Quick Finans ve Quick Sigorta, katılımcılara oluşturdukları finansal sigorta ekosistemini ve finansal sigorta ürünlerini birebir aktarma imkanı bulurken, geçtiğimiz yıl faaliyetlerine başlayan Qcar da hizmetlerini tanıtmaya şansı elde etti. Katılımcılardan gelen soruların da yanıtladığı stantlarda; hizmet ya da ürünlere dair güncel bilgiler, yeni uygulama ya da dijital gelişmeler de paylaşıldı.

İstanbul Dişhekimleri Odası üyelerine ilaveten çok sayıda değerli bilim insanının konferans, panel ve kurslar aracılığıyla katkı sağladığı organizasyona katılım hayli yüksek oldu. Beyazıt Salonu, Emirgan Salonu ve Beylerbeyi Salonunda devam eden Bilimsel Program ile Maçka ve Hamidiye Salonlarında devam eden kurslara kayıtlı olarak 3 binin üzerinde dişhekimisi etkinliğe ilgi gösterdi. Ziyaretçi hedefi ile beraber toplamda 10 bin dişhekiminin organizasyona katılım sağladığı tahmin ediliyor.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ: "Finans alanında dönüşüme imza atıyoruz"

Geniş katılımlı etkinlikle ilgili konuşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ şunları söyledi: "Diş hekimlerimizin muayenehane açarken, özellikle yüksek teknoloji ürünlerinin önemli düzeyde finansman ihtiyacına karşın, finansmana erişimin zorlaştığı bir dönemde İstanbul Diş Hekimleri Odası'nın düzenlediği bu Kongrede yeni bir anlayış ve yaklaşımları içeren finansman çözümlerimizi sunma fırsatı bulduk. Özellikle genç diş hekimlerimizin meslek yaşamına yeni başlarken, muayenehane açarken ciddi ölçüde finansmana ihtiyaç duyduğunu biliyoruz. Yeni nesil finansman şirketi vizyonumuz ve kapsayıcı finansman yaklaşımlarımızla genç diş hekimlerinin finansman ihtiyaçlarını yenilikçi ve bütünsel finansman çözümlerimizle kesintisiz şekilde karşılamayı hedeflemekteyiz. Diş hekimlerimizin ihtiyaç duyduğu kredi çözümlerimize, risklerden korunma ve risk yönetiminde kullanılan bir finansal araç olan sigorta boyutunu katarak ürünlerimizi sunuyoruz. Değerli bilim insanlarıyla buluşup vizyonumuzu ve sigorta ile bütünsel finansman çözümlerimizi aktarabildiğimiz için mutluyuz.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar: "Finansal sigortalara yönelim var"

Sağlık dünyası açısından son derece kapsamlı ve faydalı bulduğu bu önemli etkinliğin finansal sigortaların tanıtımı kapsamında da yararlı olduğunu kaydeden Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise dünyadaki finansal sigortalara yönelime dikkat çekerek şöyle konuştu: "Sigorta sektörü dünyada yaygın ve dominant durumda. Biz de Türkiye'de sigorta sektörünün ürünleriyle oyunda yer almasını sağlamaya çalışıyoruz. Kasko ve trafik arasında sıkışan sektörün, finansal sigortalara ile önünün açılmasını, acentelere de yeni alanlar yaratılmasını önemsiyoruz. Bankacılığın merkeze çekildiği, şubelerin kapanmaya başladığı, dijital bankacılığın yaygınlaştığı dönemlerde bizim Türkiye'nin il ve ilçelerine dağılmış 6 bin civarında acentemiz, 17 binden fazla finansal aracımız var. Bu finansal araçların bir anlamda sigorta markete dönüşmesi için neler yapabiliriz üzerine çalışıyoruz. Burada da finansal alanda sigorta, finans, ödeme sistemlerini dahil ederek oluşturduğumuz ekosistemi aktardık; ürünlerimizi paylaştık. Etkinlik, oluşturduğumuz finansal ekosistemin aktarımı açısından ve finansal sigortaların tanıtımı kapsamında son derece faydalı oldu."

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

100 yıla 1 kala nice yıllara Anadolu Sigorta!

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



Anadolu Sigorta Hisse Senedi BIST 100 Endeksinde!

Anadolu Sigorta'nın hisse senedi ANSGR, Borsa İstanbul'da işlem gören piyasa değeri ve işlem hacmi en yüksek 100 hisse senedini gösteren BIST 100 endeksinde dahil oldu.

Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi Anadolu Sigorta, bir asra yaklaşan sigortacılık birikimini, güçlü finansal yapısı ile geleceğe taşıyor. Hem şirket hem toplum için değer yaratmaya odaklanarak sorumlu yatırım politikası anlayışı ile hareket eden Anadolu Sigorta, Borsa İstanbul'da işlem gören piyasa değeri ve işlem hacmi en yüksek 100 hisse senedini gösteren BIST 100 endeksinde yer almaya hak kazandı. Borsa İstanbul tarafından belirli dönem aralıklarında yapılan endeks güncellemeleri sonucunda Anadolu Sigorta hisse senedi, BIST 100 endeksinde dahil edildi. Böylece, Borsa İstanbul'da işlem gören, artan likiditesi ve hacmi ile öne çıkan ANSGR kodlu hisse senedi, bundan sonraki süreçte küresel ölçekte tüm yatırımcıların takibinde olacak.

1 Ekim 2021 itibarıyla Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin bulunduğu BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde de yer alan Anadolu Sigorta, kaynaklarını uzun vadeli hedef ve stratejiler doğrultusunda ülke ekonomisine değer üretecek alanlarda kullanmaya devam edecek.

**ANADOLU
SİGORTA**



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

‘Sigorta Haftası’ artık Ekim ayının ilk haftasında



Sigorta bilincinin yaygınlaşması, karşılaşılabileceğimiz risklere karşı farkındalık ve sigorta çözümlerini daha geniş kitlelere tanıtmak amacıyla 2011 yılından bu yana her yıl Mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası, bu yıldan başlayarak artık Ekim ayı ilk haftalarında kutlanacak.

Her yıl Mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası’nın; 2024 yılı ve sonrası itibari ile Ekim ayının ilk haftasında gerçekleştirilmesi, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından da onaylandı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından konuya ilişkin yapılan açıklamada;

"Ülkemizde sigorta bilincinin yaygınlaşması, karşılaşılabileceğimiz risklere karşı farkındalık ve sigorta çözümlerini daha geniş kitlelere tanıtmak amacıyla 2011 yılından bu yana Mayıs ayı son haftasında düzenlediğimiz Sigorta Haftamızı artık Ekim ayı ilk haftasında kutlayacağız. Sektör çalışanları, paydaşlarımız ve iletişim profesyonellerine danışarak ulaşılan bu tarih değişikliğinin Sigorta Haftamıza olan ilgiyi daha da artıracığına inanıyoruz." ifadelerine yer verildi.



Sigorta Sektörü '3. Sigortacılık Fuarı'nda buluşuyor

Sigorta sektörü bu yıl 3. kez Antalya'da buluşuyor. Sigortacılık sektörü bir kez daha Antalya'da bir araya geliyor.

3-4-5 Ekim tarihlerinde Belek'teki Nest Kongre Merkezi'nde düzenlenecek olan 3. Sigorta Fuarı ve Kongresi, tüm sigortacılık sektörünü ve paydaşlarını buluşturacak.

3 gün boyunca birbirinden önemli katılımcıların yer alacağı oturumlar ve paneller düzenlenirken, Insurtech Ödülleri de sahiplerini bulacak. Fuarda, Türkiye'nin en önemli sigorta ve bireysel emeklilik şirketlerinin yanı sıra tüm paydaşlar da Antalya'da yer alacak.

3 Ekim'de kapılarını açacak olan Sigorta Fuarı ve Kongresi, yurt içinden ve yurt dışından katılan tüm ziyaretçilerini ücretsiz olarak ağırlayacak.

Hasar Odaklı **Çözümler Sağlıyoruz!**

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



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



www.turassist.com

 | **turassist**

Zurich Yaşam Atilla Benli'ye Emanet



Sektörün sevilen ve tecrübeli ismi Atilla Benli, yeniden Zurich ailesine katılıyor. Atilla Benli, 1 Nisan 2024 itibarıyla Zurich Yaşam Genel Müdürü ve Zurich Sigorta Genel Müdür Başyardımcısı sorumluluklarını üstlenecek.

Müşteri memnuniyetinin ön planda olduğu, teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapan Zurich Sigorta Grubu, Mapfre Türkiye'nin hayat operasyonlarını satın almasının ardından hayat ve bireysel emeklilik branşlarındaki büyüme stratejisi doğrultusunda liderlik ekibini güçlendiriyor.

“Daha iyi ve güçlü bir isim düşünemedik”

Zurich Sigorta Grubu Türkiye CEO'su Yılmaz Yıldız, Benli'nin Zurich'e yeniden katılmasına ilişkin şu sözleri kaydetti: “Atilla ile uzun yıllar bir arada farklı şirketlerde sayısız başarıya imza attık. Kendisiyle yeniden birlikte çalışacak olmaktan son derece memnunum. Elementer sigortacılık, hayat ve bireysel emeklilik sektörlerinde sahip olduğu engin birikimiyle, Grubumuzun hayat sigortacılığı ve bireysel emeklilik alanındaki büyüme planlarına liderlik etmek için daha iyi ve güçlü bir isim düşünemedik.”

“Beş yıllık aranın ardından, yeni hedeflerle yola çıkıyoruz”

Atilla Benli ise yeni görevleriyle ilgili, “Beş yıllık bir aranın ardından, yepyeni hedef ve sorumluluklarla Zurich ailesine dönüyor olmaktan heyecan duyuyorum. Birlikte daha önce çalışma tecrübesi edindiğim bu deneyimli ekiple yeniden yola çıkıyor olmak mutluluk verici” dedi.

Atilla Benli, SEDDK onayını takiben Zurich Yaşam Genel Müdürü ve Zurich Sigorta Genel Müdür Baş Yardımcısı olarak görev alacak.



Türk P&I Sigorta'nın Finansal Değerlendirme Notu Arttı

Fitch Ratings'in 2024 yılı Mart ayında tamamladığı değerlendirme sonucunda Türk P&I'n;

- “Sigortacının Ulusal Finansal Gücü” skalasındaki notu “A+”
- “Sigortacının Uluslararası Finansal Gücü” skalasındaki notu “B+” olarak ilan edilmiştir.

Ayrıca not görünümü de “durağan”dan “pozitif”e çevrilmiştir.

Fitch Ratings tarafından 19 Mart 2024 tarihinde yayınlanan açıklamaya ile, “Sigortacının Ulusal Finansal Gücü” skalasındaki notun “A+” olarak açıklanması aynı zamanda Türk P&I'nin ulusal ve uluslararası deniz sigortacılığındaki konumunun, güçlü ve stratejik sermayedar yapısının, uluslararası seviyedeki reasürans korumasının ve artan pazar payı ile sektördeki etkisinin teydidir.

Aynı açıklamada belirtildiği üzere, Türk P&I'nin “Sigortacının Uluslararası Finansal Gücü” skalasındaki notu ise Türkiye'nin ülke notu ile sınırlandırılmaktadır.

Türk P&I'nin “Sigortacının Uluslararası Finansal Gücü” skalasındaki notu “B” den “B+” seviyesine yükselmiştir. Açıklanan not artışı ve görünümün pozitif olarak teyit edilmesi, kurulduğu günden bu yana faaliyetlerini güçlü şekilde geliştiren ve büyümesini sürdüren Türk P&I'nin, hem ülke çapında hem uluslararası denizcilik sigorta pazarında sağlam adımlarla ilerlediğinin ispatıdır.

ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!



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

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

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.

Türk P&I Sigorta Türkiye Finans Ekosisteminin En Yeni ve Güçlü Halkası İstanbul Finans Merkezi'nde Yerini Aldı

20 Mart 2024 tarihinde İstanbul Finans Merkezi Katılımcı Belgesini alan Türk P&I Sigorta, bu belgeye sahip ilk sigorta şirketi oldu.

Türk P&I Sigorta, küresel standartlarda bir ekosisteme ve tüm dünya pazarlarına erişimi kolaylaştıracak olan İstanbul Finans Merkezi'nde yerini alarak gelişimine önemli bir halka daha ekledi.

Türk P&I, Türkiye ekonomisine sağlayacağı katkının yanı sıra bir inovasyon merkezi olan İstanbul Finans Merkezi'nde, 2024 Mayıs itibarı ile Bölge Müdürlüğü'nü açarak, denizcilik sigortalarında global bir oyuncu olarak dünya devleri arasında yerini alacak.

Dünyanın en önemli finans merkezleri arasına girmeyi hedefleyerek, Türkiye'nin en stratejik projelerinden biri olarak, iki kıtayı birleştiren İstanbul'da hayata geçen İstanbul Finans Merkezi, Türk P&I'nın uluslararası deniz sigortacılığındaki büyümesine hız katacaktır. Bugün itibarıyla 17 farklı ülkede faaliyet göstererek toplam prim üretiminin önemli bir kısmını yurt dışında yerleşik sigortalılarından gerçekleştiren Türk P&I Sigorta, İstanbul Finans Merkezi'nde bulunacak Bölge Müdürlüğü ile finansal ihracı konusundaki yetkinliğini taçlandırdı.



Maden çalışanlarının sigorta tarifesi değişti

Maden işletmelerinin kişi başına ödediği yıllık prim ücreti 4 bin 675 liraya, sakatlanma ve vefat için verilen teminat 1 milyon liraya çıktı

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunun (SEDĐK) "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Tarife ve Talimatı Tebliği" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Tebliğe göre en son 2015'te belirlenen prim ve teminat ücretlerine güncelleme gelirken, maden şirketlerince kişi başı ödenen yıllık prim ücreti 700 liradan 4 bin 675 liraya çıktı. Sakatlanma ve vefat için verilen teminat bedeli 150 bin liradan 1 milyon liraya yükseltildi. Sigorta şirketlerinin 1,5 milyon lirayı aşan hasarlarda Özel Riskler Yönetim Merkezi'ne zorunlu olarak reasüre ettirecekleri rakam 10 milyon liraya çıkarıldı.

En Az 2 Ekspert Şartı

Sakatlık teminatında Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Genel Şartları geçerli olmaya devam ederken risk inceleme heyetlerinde en az iki ekspert yer alacak. Risk inceleme heyetlerinin raporları ise Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nün (MAPEG) erişimine açılacak. Yapılan düzenleme ile risk inceleme bedellerinde de güncellemeye gidildi. Maden işletmelerinde üretim icra eden personel sayısı 10'u geçmeyen işletmeler için ekspert başına ücret net 3 bin 325 lira, her bir uzman için net 2 bin 675 lira olarak belirlendi. Personel sayısı 10 ila 20 arasında olan işletmeler için bu tutar ekspert başına net 5 bin uzman için net 4 bin lira olurken, personel sayısı 20 ila 30 arasında olan işletmeler için ekspert başına ödenen ücret net 6 bin 675 lira, uzman için net 5 bin 325 liraya yükseldi. Üretimde görev alan çalışan sayısının 30'u geçmesi durumunda işletmelerin risk inceleme bedelleri yer altı ve yer üstü olarak farklı şekilde fiyatlandırıldı.

RS Otomotiv Grubu

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

RS Servis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPEKTİZ

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com

RS Assurance

360° GÜVENCE
ÇÖZÜMLERİ

www.rsassurance.com.tr

MET teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

OtoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

CARSHINE

PROFESYONEL
DOKUNUŞ

www.carshine.com.tr

GARANTİLİ
OTO SERVİSİ

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

www.garantiliotoservis.com



f @ in | rsotomotivgrubu

www.rsotomotivgrubu.com

0850 777 40 77

Doğa Sigorta ve İlkokul Öğretmenlerine Yönelik İş Birliği Devam Ediyor



Doğa Sigorta, İlkokul Öğretmenleri (İLKSAN) özelinde hazırlanan anlamlı iş birliğine bu yıl da devam ediyor. İlk olarak 2021 yılında düzenlenen Doğa Sigorta Kanseri Kritik Hastalıklar, Kanseri Destek ve Ferdi Kaza Sigortası poliçesi kapsamında yeniden bir araya gelen iki kurum, 2024 ve 2025 dönemi için de mutabakata vardı.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın, Bölgeler Grup Müdürü Vedat Özer, Kurumsal Satış Grup Müdürü İpek Güner, Sağlık Müdürü Emine Köse ve Ankara Bölge Müdürü Fatma Koçoğlu, İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığına geçtiğimiz günlerde ziyarette bulundular.

İlkokul Öğretmenleri Doğa Sigorta Koruması Altında

Sağlıkla ilgili iş birliklerine verdiği önemi sürdüren Doğa Sigorta, bu poliçe kapsamında; 295.000 İlkokul Öğretmenine “Kanser Kritik Hastalıklar ve Ferdi Kaza Sigortası” poliçesi kanser teminatı ile poliçe döneminde kanser rahatsızlığına yakalanmaları halinde 50.000 TL nakit destek veriyor. Kanser Destek teminatı poliçe süresinde olduğuna bakılmaksızın sandık üyesi öğretmenlere kanser rahatsızlığı süresince anlaşmalı olunan kurumlarda; profesör doktordan ikinci görüş, kemoterapi, radyoterapi yılda bir PET/CT, MR, Tomografi çekimi hizmeti sunuluyor.

Ferdi Kaza teminatı ile; deprem, sel teminatlarını da içeren geniş kapsamlı ferdi kaza teminatı ile maluliyet veya vefat halinde kendisine veya varislerine 50.000 TL nakit destek sağlanıyor. Doğa Sigorta, ülkemiz için çok zor bir dönem olan 6 Şubat 2023 depreminde kaybettiğimiz 192 öğretmenimizin yakınlarına da 2022-2023 dönemi teminatları kapsamında hızlıca destek sağladı. Yenilenen sağlık teminatı iş birliği ile ülkemizin geleceğinin mimarı ilkökul öğretmenlerimiz Doğa Sigorta'nın sağlık güvencesinde olmaya devam edecekler.



SED DK: Enflasyon muhasebesi uygulamasına 1 Ocak 2025'te geçilecek

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SED DK) tarafından yayınlanan Sigortacılık Sektöründe Enflasyon Muhasebesi Uygulaması Hakkında Genelge ile sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin uygulamaya geçiş tarihi 1 Ocak 2025 olarak belirlendi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SED DK), Sigortacılık Sektöründe Enflasyon Muhasebesi Uygulaması Hakkında Genelge yayınladı.

Söz konusu genelgede Kamu Gözetimi Kurumu tarafından yayınlanan 23 Kasım 2023 tarihli Bağımsız Denetime Tabi Şirketlerin Finansal Tablolarının Enflasyona Göre Düzeltilmesi Hakkında Duyuruda kendi alanlarında düzenleme ve denetleme yapmakla yetkili olan kurum ya da kuruluşlara TMS29 ya da Büyük ve Orta boy işletmeler için finansal raporlama standardında yer alan hükümlerin uygulanmasına yönelik olarak öngörülenden farklı geçiş tarihleri belirleyeceği ifadesine yer verilerek kendi alanlarında düzenleme ve denetleme yapmakla yetkili kurum ve kuruluşlara enflasyon muhasebesinin uygulanmasına yönelik serbestlik tanındığı belirtildi.

Buna göre, sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin enflasyon muhasebesi uygulamasına geçiş tarihi 1 Ocak 2025 olarak belirlendi.

Genelge, yayımı tarihinde yürürlüğe girecek.

DAHA

SÜRDÜRÜLEBİLİR
BİR DÜNYA İÇİN
GERİ DÖNÜŞÜM
YAPMAYA

BAŞLAMANIN TAM
ZAMANI

18 - 24 Nisan

Dünya

Geri Dönüşüm

Haftası Kutlu Olsun!

“İlk sigorta poliçesi olarak kabul edilen mukavele 23 Ekim 1347 tarihini taşımaktaydı ve İtalya’ nın Cenova Limanı’ ndan Mayorka’ ya “Santa Clara” adlı geminin yükünü temin etmek amacıyla düzenlendi. İlk sigorta şirketi de 1424 yılında, yine Cenova şehrinde kuruldu.”

“

GERİ DÖNÜŞÜME DESTEK GELECEĞE DESTEKTİR

Geri dönüşümle hep birlikte hareket etmeye
Hepimizin çevreyi koruma ve atık miktarını en aza indirmeye, böylece doğal yaşam alanlarının ve kaynakların büyümesine yardımcı olma sorumluluğu var. Bunu yaparsak, iklim değişikliğini sınırlayabilir ve gezegenimizi daha iyi bir yer haline geçirebiliriz. Her şeyin doğalının, doğadan geldiğini düşünürsek doğa için atacağımız her adım bize sağlık ve iyi yaşam olarak geri dönecektir.

18-24 nisan tarihleri arasında tüm dünyada geri dönüşüm haftası olarak kutlanıyor. Bizler de Sigorta Life dergisi olarak her yıl nisan ayında geri dönüşümün önemine dikkat çekmek ve farkındalık yaratmak için geri dönüştürülmüş kağıtlardan elde edilmiş kraft kapaklı sayımızı çıkıttı.

Yaşanabilir bir dünya için geri dönüşümü hep birlikte destekleyelim.

”



| sigortalifedergi