

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®

SAYI 31 | NİSAN 2023 • sigortalifedergi.com • 40 TL



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



“GERİ DÖNÜŞÜME DESTEK GELECEĞE DESTEKTİR”

BİR • **Santra** | marketing KURULUŞUDUR.



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

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



**We
Globally
Value**

SIGORTALIFE®

SOSYAL MEDYADA BİZİ TAKİP EDİN!

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



FINANSAL SİGORTALARIN UZMANINDAN İŞ İNSANLARINA TAKVİYE



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



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA

İçin- deki- ler

10

HABER |

AXA Sigorta, deprem desteklerine psikolojik danışmanlık hizmetini de ekledi

12-13

HABER |

DASK hafif hasarlı konutların tazminat ödemesini 72 saat içinde gerçekleştiriyor

14

HABER |

Doğa Sigorta'nın 8 Mart Dünya Kadınlar Günü haftasına özel online eğitimleri bu yıl da büyük ilgi gördü

16-17

ÖZEL HABER |

Ahmet Yaşar uyardı "Eksik sigortaya dikkat edin"

18-19

HABER |

"Depreme karşı sigorta yaptırmak hayati önem taşıyor"

20

KAMPANYA |

Türkiye Sigorta'dan Evim Yuvan Olsun Reklam Filmi

22

HABER |

Sompo Sigorta'nın, Özyeğin Üniver sitesi iş birliğiyle hayata geçirdiği Business Bootcamp Sertifika Programı ilk mezunlarını verdi

24-25

GÜNCEL |

BNP Paribas Cardif, 8 Mart'ta deprem bölgesindeki kadın girişimcileri unutmadı

26-27

HABER |

Katılım Emeklilik, temettü hisselerine artan ilgiyi BES'e taşıyor!



28-29

HABER |

Yüzlerce çekici ve vinci deprem bölgesine seferber etti

30

HABER |

Türk Reasürans, KOBİ üstü segmentte yer alan kurumsal işletmeler için ticari alacak sigortası alanında reasürans kapasitesi sunacak.

32

HABER |

Anadolu Sigorta'dan hesaplı kasko ile her ihtiyaca ve Bütçeye Uygun 2 Ayrı Yeni Paket

34-35

HABER |

AXA Sigorta deprem sonrası yardımlarına devam ederken, acente ve müşterilerini de destekliyor

36

HABER |

TSB Başkanı Atilla Benli "Sektör olarak tüm afetler için ödeme yapacak güçteyiz"

38-39

HABER |

Doğru konut sigortası ile evinizi korumanın püf noktaları

40

MESAJ |

SEDDK: "Depreme hazırlıklı olmak hayat kurtarır"

42

HABER |

DASK ve konut sigortalarında 2022 yılına göre 4 kat talep artışı yaşandı

44-45

HABER |

HDI Fibaemeklilik'ten Antalyaspor taraftarına özel bireysel emeklilik planı

46

HABER |

ikinciye.com'dan Quick Finans iş birliğiyle ikinci el araç stok finansmanı

48

HABER |

RS Otomotiv Grubu'ndan anlamlı 8 Mart mesajı



12

50

HABER |

İklim krizinin en büyük tetikçisi, kömür

52-53-54

ÖZEL

RÖPORTAJ |

Cigna Genel Müdürü Pınar Kuriş

56

LIFE |

Ev satarken DASK zorunlu mu?

58

SÖZLÜK |

Dar kasko, İkame, Reasürans, Kuvertür, İstihsal, Rücu

60-61

HABER |

Generali Grup sürdürülebilir adımlar atmaya devam ediyor

62

HABER |

Sigorta sektörü depremde yaşanan maddi kayıpların temininde çok hızlı hareket ediyor

64

ANALİZ |

Sigorta Sektörünün 2022 yılı kâr zarar verileri Türkiye Sigorta Birliği internet sitesinde yayınlandı.

66

LIFE |

Biliyor muydunuz?

68

KISA

KISA |

Türkiye Sigorta'da üst düzey atama - Sompo Sigorta'nın Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Müjde Aslan oldu

70

HABER |

"HDI Katılım Sigorta" faaliyete başladı

72-73-74

ÖZEL

RÖPORTAJ |

Generali Sigorta Ceo'su Sylvain Ducros Sigorta Life Sohbetleri'ne konuk olarak sektörle ilgili sorularımızı yanıtladı

S İ G O R T A L I F E

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

ISSN

2717-9427

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökçen Kuşçu

Editör

Nurgül Bozkurt

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Medya ve İletişim Sorumlusu

Oğuzcan Genç

oguzcan.genc@santramarketing.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Mesut Samuk

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti.

Abonelik

iletisim@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

sigortalifedergi.com



| sigortalifedergi

Bu dergide yazan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. 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



Yaraları Birlikte Saracağz



“Sigortalı Yaşayanların Dergisi” mottosuyla yola çıktığımız bu yolculukta, Sigorta Life Dergi olarak yeni gündem başlıklarıyla 31’inci sayımızı geride bıraktık.

Sigorta Life Dergi kurulduğu günden beri sigorta sektörüne ışık tutarken, siz değerli markalarımızın sesini de okurlarımızla buluşturmaya devam ediyoruz.

6 Şubat tarihinde gerçekleşen ve 11 ilde büyük yıkıma neden olan depremler, ülke olarak yüreğimizi yaktı. Yaşanan deprem felaketi nedeni ile can kayıplarına üzülmürken bir yandan da yaraları sarmak için çalışmalara devam ediyoruz.

Bizde Sigorta Life ailesi olarak depremin ilk günlerinde Afet Bölgelerinde ihtiyaç sahiplerine ulaştırmak için toplanılan temel yardım malzemelerini alarak yola koyulduk. Afet bölgesinde acenteler ile bir araya geldik, sigorta çalışmalarını inceledik ve bunları kamuoyu ile paylaştık.

Sigorta Sektörü olarak yapılan yardımlara birini daha ekleyerek Sigorta Life Dergi’nin Şubat ve Mart sayısını dijitalde çıkartarak, elde edilen reklam ve basın gelirlerinin hepsini AFAD’a bağışladık.

Geçtiğimiz günlerde de yaşanan sel felaketi ve büyük kayıplar verdiğimiz depremlerden de anlıyoruz ki en büyük teminat sigorta! Sigorta ile yaşanılacak felaketlere karşı kendimizi korunma altına alarak normal yaşantımıza geçiş sürecini hızlandırmak mümkün. Yaraları sarma noktasında da yaşanan maddi kayıpların en önemli teminatı sigorta!

Yeni nesil habercilik anlayışımız, yeni dünyaya ayak uyduran modern tasarımlarımız ile sektöre ses getirmek ve sigorta bilinci tabana yaymak için çalışmalar yapmaktır.

Özenle hazırlanan nisan sayımızı keyifle okuyacağınıza inanıyoruz ve her zaman olduğu gibi Turkcell Dergilik, Türk Telekom e-dergi’den ve Dijital Basın’dan ulaşabilirsiniz.

Ölen tüm vatandaşlarımıza Allah’tan rahmet, kalan sevdiklerine ise sabır diliyoruz.

Yeni sayılarda buluşmak dileğiyle..

İsmail Öztürk
Kurucu
ismail@santramarketing.com


AXA SİGORTA

Yurdumuzun 11 şehrini etkileyen depremlerden sonra bölge halkıyla dayanışma için çalışmalarını sürdüren AXA Sigorta, depremin etkilerine yönelik ücretsiz psikolojik danışmanlık hizmeti sunmaya başladı. Deprem felaketinden sonra hem çalışanları ve iş ortaklarının yanında yer alan, hem de toplumun geneli için dayanışmaya ortak olan AXA Sigorta, sağladığı maddi desteklere ek olarak psikolojik destek de sunmak için adım attı.

Deprem sonrasında, sunduğu hizmet ve çözümlerde de müşterilerinin yanında yer alan AXA Sigorta, AXAFit uygulaması üzerinden sigortalılarına destek oluyor. AXA Sigorta'nın tüm sağlık sigortalıları AXAFit'te yer alan AXA Doktor Danışma Hattı'ndaki sesli ve görüntülü psikolojik destek görüşmelerinden 1 yıl boyunca sınırsız yararlanabilecek. Sağlığın sadece fiziksel değil, zihinsel boyutunun da olduğuna dikkat çeken Şirket, AXA müşterisi olmasa dahi, AXAFit mobil uygulamasını kullananların, "Doktora Yaz" özelliğiyle herhangi bir sınır olmaksızın psikolog ve psikiyatr desteğine erişmesine imkan tanıyor.

AXA Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Başkanı Sanem Çingay Buçukoğlu depremin psikolojik etkilerine yönelik attıkları iyileştirici adımlarla ilgili yaptığı açıklamada "Çok derin kayıpların yaşandığı afetlerde yalnızca afetzedeler değil, afetzedelerin yakınları, arama kurtarma çalışmalarına destek veren yardım ekipleri ve toplumun tüm fertlerinin zihinsel sağlığı kötü etkilenebiliyor. Depremden doğrudan ve dolaylı olarak etkilenen herkese destek olmak amacıyla başlattığımız psikolojik danışmanlık hizmeti ile amacımız, ihtiyaç duyan herkesin depremin psikolojik etkilerinden biri olarak ortaya çıkan travmalarla baş edebilmeleri için onlara uzmanlar aracılığı ile destek olabilmek. Deprem bölgesinde büyük kayıplar yaşayan ve yaşananlardan olumsuz etkilenen halkımızla sadece bugün değil uzun vadede de dayanışma içinde olmak en büyük görevimiz. Birlikte kalmaya, yaralarını birlikte sarmaya devam edeceğiz." dedi.

AXA Sigorta; AXA Grubu, bağlı şirketleri ve çalışanlarının desteği ve AXA Tüm Kalplerde gönüllülerinin girişimleriyle deprem bölgesine 60 milyon TL nakdi yardım ulaştırmıştı. Şirket, aynı zamanda acente pazarlama faaliyetlerine ayrılan 17,5 milyon TL bütçeyi de deprem bölgelerinde oluşan ihtiyaçlara yönelik kalıcı bir destek olarak harcamaya karar vermişti. AXA Sigorta, GEA Arama Kurtarma, Türkiye Voleybol Federasyonu, Türkiye Sigorta Birliği iş birliği ve AFAD ve Kızılay koordinasyonu ile deprem bölgesine aynı ve nakdi yardımlarını göndermeye devam ediyor.

Sanem Çingay Buçukoğlu

AXA Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Başkanı

AXA Sigorta, deprem desteklerine psikolojik danışmanlık hizmetini de ekledi

Depremden doğrudan ve dolaylı olarak etkilenenlere destek olmaya devam eden AXA Sigorta, AXAFit mobil uygulaması ile herkese psikolojik danışmanlık desteği veriyor.



T.C. İÇİŞLERİ BAKANLIĞI
AFET VE ACİL DURUM
YÖNETİMİ BAŞKANLIĞI

AFAD



Evim Yuvam Olsun hareketine Türkiye Sigorta'dan tam destek

Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası'yla evini depremzedelere açan
vatandaşlarımızın konut ve eşyalarını güvence altına alıyoruz.
Siz de bu harekete katılın, kapınızı dayanışmaya açın!



Sağlanacak teminatlar poliçede yazılı limit ve koşullar kapsamındadır.

Ayrıntılı bilgi için
karekodu okutun.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

*Türk Reasürans
Genel Müdürü*

*Selva
Eren*

DASK hafif hasarlı konutların tazminat ödemesini 72 saat içinde gerçekleştiriyor

Doğal Afet Sigortaları Kurumu DASK, Kahramanmaraş depremleri sonrası sigortalı ihbarını dahi beklemeden ilk 24 saatte başladığı yıkık, acil yıkılacak ve ağır hasarlı binaların tazminat ödemelerinin ardından, şimdi de hafif hasarlı konutların ödemelerini 72 saat içinde yapmayı amaçlayan uygulama başlattı.

Bu sayede, e-Devlet üzerinden kolayca alınabilen belgeleri web sitemiz ve e-Devlet üzerinden yükleyen sigortalılarımız sadece 72 saat içinde tazminat ödemelerine kavuşacaklar.

DASK'ı daha ileriye taşımak için güçlü adımlar atmaya devam ediyoruz

Yaşanan depremler sonrası ilk günden beri hızla çalışmalarını sürdürdüklerini belirten ve bugüne kadar attıkları adımların önemine dikkat çeken Doğal Afet Sigortaları Kurumu Teknik İşleticisi Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren; "Türk Reasürans olarak DASK'ın Teknik İşleticiliğini devraldığımız günden beri DASK'ı daha ileriye taşıyacak çalışmalar yürütüyoruz ve yürütmeye devam edeceğiz. DASK'a duyulan güvenin en temel unsurlarından birinin, sigortalılara tazminat ödemelerinin hızla sağlanması olduğunu biliyoruz. Bu sebeple, bugüne kadar çalışmalarımızı her zaman, ülkemizde meydana gelebilecek büyük bir depremi göz önüne alarak yaptık. Bu sayede yaşadığımız Kahramanmaraş depremleri sonrasında süreçlerimizi kesintisiz yönettik ve hasar ödemelerimizi hızla gerçekleştirdik." dedi.

Hafif hasarlı konutlar için tazminat ödemesini 72 saatte gerçekleştiriyoruz

Geçtiğimiz hafta, konutlarında ağır ve orta hasar olan sigortalılar için "avans ödemesi" başlattıklarını ve avans ödemelerinin devam ettiğini belirten Selva Eren, 13 Mart tarihi itibarıyla da hafif hasarlı konutlar için bir çalışma başlattıklarını açıkladı: "Bugün itibarıyla tarafımıza gelen 362.646 hasar ihbarının yüzde 80'inini oluşturan hafif hasarlı konutlar için yeni bir süreç başlatıyoruz. Konutunun az hasarlı olduğunu gösteren Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı raporunu, kimlik belgesini ve güncel tapu belgesini bizlere web sitemiz ve e-Devlet üzerinden ileten sigortalılarımızın, tazminat ödemelerini 72 saat içinde gerçekleştireceğiz." açıklamalarında bulundu. Bu sayede yaşadığımız Kahramanmaraş depremleri sonrasında süreçlerimizi kesintisiz yönettik ve hasar ödemelerimizi hızla gerçekleştirdik." dedi.

Bir deprem ülkesi olan Türkiye'de depreme karşı güvencesiz konut kalmaması en temel hedefimiz

Yaşanan her acı tecrübe sonrası, sigortalılık oranlarında artış yaşandığına dikkat çeken Selva Eren, tüm vatandaşların Zorunlu Deprem Sigortası güvencesine sahip olması gerektiğinin altını çizerek "Yaşadığımız acı tecrübeler sonrasında sigortalılık oranlarında artış yaşandığını görüyoruz. Zira, her deprem yıkıcı etkilerinin yanında sigortalı olma ihtiyacını da beraberinde getiriyor. Deprem sonrasında günlük polişe üretimimiz yüzde 55 arttı. Bir yandan da bu artış, bize olan güveni gösteriyor ve bu güvenden güç alıyoruz. Bu vesile ile, tüm vatandaşlarımıza Zorunlu Deprem Sigortası ile konutlarını güvence altına almalarını, süresi dolan poliçelerini yenilemelerini ve eski tarifieden yapılmış poliçeleri zeyilname yaparak teminatlarını güncellemelerini hatırlatmak isterim. Ayrıca polişe yaptırırken eksik sigorta mağduriyeti yaşanmaması adına konuta ilişkin metrekare bilgilerinin doğru beyan edilmesi oldukça önemli bir konudur." dedi.

**6-10
MART**
ONLINE
EĞİTİM
TAKVİMİ

Sanatta Kadın Temsili

Görsel İletişim Tasarımı Bölümü
Dr. Öğr. Üyesi Özlem Şimşek

6 Mart Pazartesi 18:00

Toplumda Kadının Yeri

Kadın ve Aile Çalışmaları Uygulama ve
Araştırma Merkezi Müdürü
Dr. Öğr. Üyesi Zeynep Banu Dalaman

7 Mart Salı 19:00

Füzyon Mutfağı

Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü
Dr. Öğr. Üyesi Başak Sungur

8 Mart Çarşamba 12:30

Yaşam Kalitemizi Nasıl Artırabiliriz? Evde Spor ve Sağlık

Rekreasyon Bölümü
Dr. Öğr. Üyesi Gülsüm Yılmaz

9 Mart Perşembe 18:00

Kadına Yönelik Psikolojik Şiddetle Mücadele

Psikoloji Bölümü
Dr. Öğr. Üyesi Melike Ceylan

10 Mart Cuma 19:00

**Doğa
sigorta**

Doğa Sigorta'nın 8 Mart Dünya Kadınlar Günü haftasına özel online eğitimleri bu yıl da büyük ilgi gördü

Doğa Sigorta, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü, çalışanları ve acenteleri ile beraber tüm ülkemiz kadınlarına yönelik gerçekleştirdiği ve geleneksel olarak her yıl düzenlediği online eğitimler ile kutladı.

Üst yönetim ekibinin %53'ü, bölge müdürlerinin ise %73'ü kadın yöneticilerden oluşan, 300'e varan şirket çalışanı ile Doğa Sigorta, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü bu yıl da unutmadı. Doğa Sigorta, grup iştiraki İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin değerli akademik kadrosu ile birlikte özellikle kadınlara hitap eden eğitim içerikleri ile 6-10 Mart haftasına özel bir online eğitim programı hazırladı.

Güçlü sosyal sorumluluk bilinci

Doğa Sigorta'nın güçlü sosyal sorumluluk bilinci ile oluşturduğu, İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin akademik kadrosu tarafından 6-10 Mart arasında online olarak düzenlenen eğitim programı yoğun ilgi ile gerçekleşti.

Sponsorluk ve sosyal sorumluluk projelerinde ülkemizde özellikle spor ve eğitimin gelişmesine yönelik çalışmalar yürütmeyi prensip edinen Doğa Sigorta, İstanbul Topkapı Üniversitesi ile grup markalarını bir araya getiren, çalışan eğitim ve potansiyellerini geliştiren eğitim programlarıyla bu yöndeki çalışmalarını sürdürüyor.

**Doğa
sigorta**



ZOR ZAMANLAR İÇİN PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

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

**GAYRİMENKUL DEĞERLEME UZMANI
MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI**

KLİNİK ARAŞTIRMALAR
SORUMLULUK SİGORTASI

ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASI

ETKİNLİK SİGORTASI



C O R P U S
S İ G O R T A



Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Ahmet Yaşar uyardı “Eksik sigortaya dikkat edin”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, iş insanlarına eksik sigorta uyarısı yaptı: Eksik sigortaya dikkat edin!

Quick Sigorta, Corpus Sigorta ve Quick Finans'ın çatısı altında olduğu Maher Holding'in Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, katıldığı canlı yayın programında eksik sigorta konusunda iş insanlarına uyarıda bulundu.

2023 yılı ilk çeyrek istatistiklerine göre Türkiye'nin yüzde 5.6 büyüme kaydettiğinin açıklandığını belirten Yaşar, "En çok büyümeyi de yüzde 21.8 finans, bankacılık ve sigorta sektöründe görüyoruz. Bu büyümeyi sektörlere ayırdığımızda sigortacılık sektörünün yüzde 36'ya yakın (yüzde 35.9) büyüdüğü dikkat çekiyor. Sigorta branşlarına göre ise hayat dışı yüzde 42, trafik yüzde 50.4, tamamlayıcı sağlık yüzde 82 ve kasko yüzde 90 büyüme gerçekleşti. Büyüme rakamları ile varlıklar arasındaki ilişkiye baktığımızda sigorta sektöründe en yüksek büyümenin kasko branşında olduğunu görüyoruz. Bu da bize araç değerlerindeki artışın primlere yansıdığını ve satış adedinde bir artış olmasa da primlerde bir artış olduğundan hem sektörün hem ülkenin büyümesinin çok üzerinde büyüme gerçekleştiğini gösteriyor" dedi.

Eksik sigorta ile karşı karşıyayız

Sigorta primlerinin artmasının aynı zamanda sigortalanan varlıkların da değerlendirildiği anlamı taşıdığını vurgulayan Yaşar, "Burada sigorta açısından dikkat etmemiz gereken konu, eksik sigortaya maruz kalmamaktır. Kaskoda eksik sigorta ile karşı karşıya değiliz ama iş yeri, mühendislik ve yangın sigortalarına baktığımızda büyüme oranının yüzde 18 ile yüzde 21 arasında olduğunu görüyoruz. Kaskoda yüzde 90'a çıkan artış, yangın ve genel zarar branşlarında yüzde 21'de kalıyor. Bu da şunu gösteriyor ki, biz o alanda eksik sigorta ile karşı karşıya kalmamız söz konusu olabilir" diye konuştu.

Değer artışlarınızı sigortaya yansıtıyor musunuz?

Yaşar, "Burada yapmamız gereken şey şu; diyelim ki bizim varlıklarımızda açıklanan enflasyon oranında bile olsa yüzde 55'ler civarında bir artış söz konusuysa, bizim poliçelerimize enflasyon artışını yansıtıyor olmamız lazım. Bunun için katlanacağımız maliyet aslında poliçede katlandığınız maliyetten farklı değil. Bu durumu örnekle anlatacak olursak diyelim ki 100 bin liralık malımız var ve 100 liralık sigorta primi ödüyoruz. Malımızın değeri 155 bin liraya ulaştı, sigorta değerini de 155 bin liraya çıkarmamız lazım. Bunun için 100 bin liraya karşılık 100 lira primi ödediysek, 155 bin liraya karşılık 155 lira prim ödememiz gerekiyor. Yani arada 55 liralık prim farkı gerçekleşecek demektir. Poliçemizin bitmesine 6 aylık bir süre kaldıysa bu 55 liralık farkın yarısını ödeyeceğiz. Çünkü sigortacılar kalan gün üzerinden prim talep edeceklerdir. Bu da 27.5 liralık bir prime tekabül eder" açıklamasını yaptı.

Varlıklarınızı sigorta altına almayı unutmayın!

Özellikle iş insanlarına eksik sigorta uyarısı yapan Yaşar şunları söyledi: "Yaşadığımız deprem afetinde de görüyoruz. Televizyonlarda gündemde olan Antakya'dan market sahibimiz var. 23 marketinin yıkıldığını ve perişan durumda olduğunu anlatıyor. Bunu insan hikayesi olarak dinliyoruz ve çok üzüliyoruz. Ama o market sahibinden beklentimiz şudur ki inşallah da öyle yapmıştır. Bu varlıklarını sigortalatmış olmasıdır. Deprem hasarından sonra da bu varlıklarının sigorta sistemi tarafından yerine konmasını bekleriz. Dolayısıyla tüm iş insanlarımızın, özellikle bu dönemde varlıklarını tekrar gözden geçirip, bunların sigorta koruması altında olup olmadığını kontrol etmesi gerekiyor."

Eksik sigorta nedir?

Deprem sonrasında vatandaşların sigorta bilinci artmaya başladı. Bu ilgiyle birlikte de insanlar sigortacılık terimlerini de araştırmaya başladı. Eksik sigorta da bunlardan sadece bir tanesi. Değerlerini sigortalatmak isteyen vatandaşlar 'Eksik Sigorta nedir?' diye araştırma yapıyor.

Eksik sigorta olması durumunda ne yapılır?

Sigortacılar eksik sigortayı "Poliçede gösterilen sigorta bedelinin hasar anındaki sigorta değerinden daha düşük olma durumu" olarak tanımlıyor. Eksik sigorta olması durumunda sigorta sözleşmesi geçersiz sayılmaz. Eksik sigorta; yalnızca sigorta şirketinin bir hasarın ne kadarını karşılayacağını belirtir. Geri kalan meblağ ise sigorta kapsamına girmediği için bu kısımdan sigortalı sorumlu olur.

Peki ya sigorta eksik değil de fazla çıkarsa ne olur?

Sigortanız eksik değil de olması gerekenden daha fazla değerlendirilmişse karşınıza "aşkın sigorta" terimi çıkar. Aşkın sigorta; sigortacılık alanındaki eksik sigorta kavramının tam tersi durumunu ifade ediyor. Sigortalanan varlığın sigorta bedeli, sigorta değerinden fazla olursa aradaki fark aşkın sigorta olarak ifade ediliyor. Bu durumda sigorta ettirenin kötü niyeti söz konusuysa poliçe iptal ediliyor. Sigorta ettiren iyi niyetliyse ve sigorta bedeli hata sonucu fazla beyan edildiyse risk gerçekleştiği zaman sigorta bedeli yerine sigorta değeri kadar tazminat ödemesi yapılıyor.



Ray Sigorta CEO'su

***Koray
Erdoğan***

“Depreme karşı sigorta yaptırmak hayati önem taşıyor”

Kahramanmaraş merkezli depremlerin ardından sigortanın daha da önem kazandığını belirten Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, “Ne zaman ve nerede meydana geleceği belli olmayan deprem gerçeğine karşı önemli bir rol üstlenen sigorta, yaraların hızla sarılıp hayatın yeniden normale dönmesini sağlıyor.” dedi.

Kahramanmaraş merkezli 11 ilimizi etkileyen depremler, çok sayıda binanın hasar almasına ya da yıkılmasına neden oldu. Yüzyılın afeti olarak nitelendirilen bu felaketin ardından sigortanın önemi tekrardan gündeme geldi. Aktif fay hatlarının geçtiği ülkemiz topraklarında deprem riskine karşı farkındalık sahibi olmak ve hem kendimizi hem sevdiklerimizi hem de varlıklarımızı güvence altına almak adına sigorta yaptırmak hayati önem taşıyor. “Ne zaman ve nerede meydana geleceği belli olmayan deprem gerçeğine karşı önemli bir rol üstlenen sigorta, yaraların hızla sarılıp hayatın yeniden normale dönmesini sağlıyor.” diyen Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: “1999 yılında yaşadığımız deprem felaketinin ardından zorunlu hale getirilen deprem sigortası (ZDS), deprem ve deprem nedeniyle meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kayması sonucu binada oluşan maddi zararları poliçedeki limitler dâhilinde karşılıyor. Geçtiğimiz yılın Kasım ayında yapılan düzenlemeyle DASK’ın bir konut için ödeyeceği azami teminat tutarı iki katına çıkarılarak 640 bin liraya yükseltilmişti. Ancak artan konut fiyatları göz önüne alındığında tazminat tutarı hem sigortalı binada meydana gelen zararın tamamını karşılayamıyor hem de poliçenin içeriği gereği sigortalı konutta bulunan eşyaların uğrayacağı zararlar ile kira kaybı, manevi tazminat, hastane ve barınma gibi masraflar teminat dışı kalıyor. İşte bu noktada ev sahiplerinin isteğe bağlı yaptırdığı konut sigortası devreye girerek limiti aşan kısım karşılanıyor. ZDS, deprem nedeniyle oluşacak bina hasarlarını belirli limitler içerisinde öderken, konut sigortasında yangın, deprem, hırsızlık, sel, su baskını, kişinin poliçeye eklettiği zarar görme riski bulunan eşyalar ve pek çok risk sigortalının belirttiği metrekare ve birimler üzerinden belirlenmiş limitle ödeniyor.”

“Birbirlerini tamamlıyorlar”

Konut sigortası ve zorunlu deprem sigortasının birbirinden bağımsız ancak birbirini tamamlayan nitelikte olduğunu vurgulayan Koray Erdoğan, “Aslında iki sigorta arasındaki bu ilişki, trafik sigortası ile İMM sigortası arasındaki mantığa çok benziyor. Bu yüzden araçlarımıza gösterdiğimiz ilgiyi, aynı şekilde

evlerimize, hatta kendimize de göstermeliyiz. Vatandaşların, zorunlu sigortaları düzenli olarak yaptırmayı ve ZDS teminat limitlerinin üzerinde kalan kısımlar ile eşyalarına gelebilecek zararlar için konut sigortası yaptırmayı deprem felaketine karşı alınabilecek önlemlerden biri olarak görmeleri lazım. Bu bahsettiklerim sadece konut ve eşyaya gelecek zararlar için geçerli. Deprem sürecinde özellikle araçlarda da çok önemli zararlar meydana geldi. Araçlar için de kasko sigortasının yaptırılması büyük önem taşıyor. Maalesef, sektör verilerine baktığımızda ise ülkemizdeki sigortalılık oranının halen çok düşük olduğunu görüyoruz. Zorunlu olan ZDS için bile bu oran %58 düzeyinde, kasko tarafında ise %27,6’ya düşüyor. Ancak, tüm Türkiye’yi yasa boğan deprem çok ağır ve çok acı gerçekleri göz önüne serdi; binlerce bina tamamen çöktü veya kullanılamaz hale geldi, on binlerce araç hasar gördü, 50 bine yakın vatandaşımızı kaybettik. Artık sigortanın hayati önem taşıdığını anlamamız ve yaşanabilecek bu deprem gibi katastrofik risklere karşı sigorta penetrasyonunu mutlaka artırmamız gerekiyor” diye konuştu.

‘Risklere karşı bilinçlendirme yapılmalı’

Afet bölgesinde ZDS yanında deprem teminatı içeren; kasko, yangın, hayat ve ferdi kaza sigortası poliçe sayısının 4 milyon civarında olduğunu belirten ve zarar gören sigortalıların hayatlarını kolaylaştırmak için büyük efor sarf ettiklerini ifade eden Koray Erdoğan, Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) Bina ve Konut Nitelikleri Araştırması verilerine göre, depremden etkilenen illerdeki hane halkının yarısından fazlasının 2001 ve sonrasında inşa edilen binalarda yaşadığını dikkat çekti. Ray Sigorta CEO’su, “2 milyon 310 bin adet konut bulunan 11 ildeki DASK sigortalılık oranlarına baktığımızda bölgedeki 1 milyon 119 bin konut sigortasız. Konut sigortası oranı ise sadece %21, yani 485 bin konutun sigortası bulunuyor. Özetle; konutların yarısından fazlasının hiçbir sigorta koruması bulunmuyor ve bu rakamlar büyük bir teminat açığı olduğunu gösteriyor. Gayrimenkul değerlendirme platformu Endeksa’nın depremin etkilediği iller ve çevresindeki konut ve kira fiyatlarını incelediği araştırmasında deprem öncesinde felaketten etkilenen illerde Şubat ayı için öngörülen fiyat artışının %8, kira artışının ise %4 olduğu, deprem sonrasında ise bu illerde satılık konut fiyatlarının ortalama %14, kiralarda ise ortalama %17 arttığı görülüyor. Araştırma sonuçları oldukça üzücü ama bir o kadar da dikkat çekici; çünkü varlıkların değerlerinin arttığı ve yerine koyma maliyetinin çok yükseldiği bir ortamda kayıpların güvence altına alınması gerektiğini bizlere hatırlatıyor” diyerek sözlerini bitirdi.



Türkiye Sigorta'dan Evim Yuvam Olsun Reklam Film

Türkiye Sigorta, “Evim Yuvam Olsun” kampanyasına ilişkin reklam filmini yayınladı. Gücünü adından alan Türkiye Sigorta’nın afetzedelere verdiği desteğin anlatıldığı reklam filminde, “Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası” kapsamında evini afetzedelere açan ev sahiplerine sunulan güvence vurgulanıyor.

Sigorta sektörünün öncüsü Türkiye Sigorta, Kahramanmaraş merkezli depremlerden etkilenen vatandaşlar için ilk günden itibaren yürüttüğü kapsamlı destek çalışmasına devam ediyor. Türkiye Sigorta, bu doğrultuda son olarak depremzede vatandaşların barınma sorununun çözümüne katkı sağlamak üzere hayata geçirilen “Evim Yuvam Olsun” kampanyasına ilişkin reklam filmini yayınladı.

Türkiye Sigorta’nın afetzedelere destek amaçlı hazırladığı reklam filminde, hayırsever ev sahiplerinin evlerini bedelsiz olarak ya da indirimli kira bedelleriyle ihtiyaç sahiplerinin kullanımına sunabilecekleri bir sistemin devreye alındığı belirtiliyor.

Kampanya dahilinde depremzedelerin kullanımına bedelsiz veya kiralama yoluyla açılan evlerin, “Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası” kapsamında değerlendirildiği ifade edilirken; evde bulunan eşyaların yanı sıra bina ve binaya dahil risklere karşı sigorta primlerinin de Türkiye Sigorta tarafından karşılanacağına vurgu yapılıyor.

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



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

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

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

*Yeni işler ve 11-45 yaş aralığı için geçerlidir.

GENİŞ NETWORK
Anlaşmalı tüm hastanelerde
10 adet ayakta tedavi

EKONOMİK NETWORK
2 adet ayakta tedavi



Abdullah Kutukcu
Aslı Bebek
Barkın Göksele
Çağrı Bulut
Ersan Koyun
Fatih Uzunkaya
Gonca Özdemir
İlkan Oğuz Varol
İlknur Kırımlı
İzel Yemişçi

Kenan Çakır
Melek Çatalyürek
Murat Özgür
Ömer Faruk Yıldız
Saim Kaya
Sevgi Yeksan
Sinan Yeşilyurt
Sinem İmat
Şükrü Yapıcı
Tulay keskin



İlk mezunlara sertifikaları, Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur ve Özyeğin Üniversitesi Bilgi, Teknoloji Transferi ve Girişimcilik Direktörü Dr. İsmail Arı tarafından takdim edildi.

MBA programlarının temel konularının yer aldığı, teorik bilginin yanı sıra iş hayatında tecrübe edilen olay ve deneyimlerden esinlenen vaka odaklı konu ve analizlere de yer verilen kapsamlı program ile Sompo Sigorta çalışanlarının kariyer gelişimi destekleniyor.

Business Bootcamp sertifika programı, Pazarlama ve Marka Yönetiminden Finansal Yönetime, Stratejiden Kurumsal Kültüre 8 farklı konunun yer aldığı, toplam 126 saat ders ve üç aylık proje sürecinden oluşan kapsamlı bir sertifika programı olarak tasarlandı.

Sompo Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli konuya yönelik yaptığı açıklamada; "Sompo Sigorta çatısı altında yer alan her birey değerli. Ekip arkadaşlarımızın kendini ait hissettiği bir ortamda mutlu bir şekilde çalışması ve kendilerini geliştirme fırsatı bulmaları en büyük önceliğimiz. Business Bootcamp Programı da arkadaşlarımıza sunduğumuz önemli bir gelişim fırsatı. Özyeğin Üniversitesi ile birlikte projelendirdiğimiz uzun soluklu sertifika programımız kapsamında ilk mezunlarımızı verdik. Çalışanlarımıza artı değer katacak ve gelişimlerini destekleyecek çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

Özyeğin Üniversitesi'nin güçlü kadrosundan dersler

Özyeğin Üniversitesi Sürekli Eğitim Akademisi Direktörü Dr. İsmail Arı "Güçlü akademik kadromuz ile Sompo Sigorta çalışanlarına yönelik olarak hazırladığımız Business Bootcamp programımızın ilk mezunlarını burada görmekten dolayı çok mutluyuz. Bu program ile katılımcıların rekabetçi küresel iş ortamında etkin kararlar alabilmelerini, bunları uygulamaya dönüştürebilmelerini ve profesyonel gelişimlerine ışık tutmayı hedefledik. Bu yoğun süreçte verdikleri emek ve gösterdikleri özveriden dolayı mezunlarımızı kutlarken, Sompo Sigorta ile profesyonel gelişim alanındaki güçlü iş birliğimizin devam etmesini temenni ediyorum" dedi.

Sompo Sigorta'nın, Özyeğin Üniversitesi iş birliğiyle hayata geçirdiği Business Bootcamp Sertifika Programı ilk mezunlarını verdi

Sigorta sektörünün başarılı ve yenilikçi şirketi Sompo Sigorta'nın, çalışanları için okul olma vizyonu ile, Sompo Akademi çatısı altında Özyeğin Üniversitesi iş birliğiyle hayata geçirdiği Business Bootcamp Sertifika Programı ilk mezunlarını verdi.

Sompo Sigorta'nın Özyeğin Üniversitesi iş birliğiyle, işine ve kariyerine değer katmak isteyen çalışanlar için hayata geçirdiği Business Bootcamp Sertifika Programı ilk mezunlarını verdi. Sompo Sigorta bünyesindeki farklı departmanlardan 20 çalışan 8 aylık programı başarıyla tamamlayarak mezuniyet töreninde keplerini attılar.

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!
Ailem • Evim • Aracım • Sağlığım • İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



**BNP PARIBAS
CARDIF**



BNP Paribas Cardif, 8 Mart'ta deprem bölgesindeki kadın girişimcileri unutmadı

Sigorta çözümleri ve hizmetlerinden, insan kaynakları vizyonuna kadar her alanda toplumsal cinsiyet eşitliğine katkı sağlayan BNP Paribas Cardif Türkiye, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde farkındalık yaratan bir dizi etkinliğe imza attı. Deprem bölgesindeki kadınları da unutmayan BNP Paribas Cardif Türkiye, organize ettiği kermesin tüm gelirini depremden etkilenen kadınların kalkınmasına destek olmak amacıyla Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı'na bağışladı.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Sigorta çözümleri ve hizmetleri, insan kaynakları vizyonu ve sosyal sorumluluk faaliyetleri de dahil her alanda toplumsal cinsiyet eşitliğine katkı sağlayan BNP Paribas Cardif Türkiye, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı (KEDV), Buldan Vakfı ve YANINDAYIZ Derneği iş birliği ile farkındalık yaratan bir dizi etkinliğe imza attı. Bu etkinlikler kapsamında deprem bölgesindeki kadınları da unutmayan BNP Paribas Cardif Türkiye, KEDV ile gerçekleştirdiği kermesin tüm gelirini depremden etkilenen kadınların kalkınmasına destek olmak amacıyla bağışladı.

Daha iyi bir Dünya, daha iyi bir toplum ve daha iyi bir gelecek için hem ülkemizin hem de dünyamızın kadınların gücüne ihtiyacı olduğunu vurgulayan BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, “BNP Paribas Cardif olarak tüm eylem ve söylemlerimizde toplumsal cinsiyet eşitliğini savunuyoruz. Kadınların gerek sosyal yaşamda gerekse iş hayatındaki yerini güçlendirmenin, toplumumuz ve geleceğimiz için ne kadar önemli olduğunu farkındayız. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde de ‘toplumda kadının rolü’ ve ‘cinsiyet eşitliği’ gibi konulara dikkat çekmek hedefiyle ülkemizin önde gelen sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliği yaparak, bu alandaki destek ve farkındalık çalışmalarımıza devam ettik. Gönüllü çalışanlarımızın katılımı ile kadın emeğinin değerini ortaya koymak amacıyla düzenlediğimiz kermes organizasyonu, çok anlamlı bir desteğe de vesile oldu. KEDV’in iktisadi işletmesi olan Nahl’ın ürünlerinin de satıldığı organizasyon kapsamında elde ettiğimiz tüm geliri, 6 Şubat’ta yaşadığımız deprem afetinden etkilenen kadınların kalkınmasına destek olmak amacıyla KEDV’e bağışladık. Buldan Vakfı ile birlikte gerçekleştirdiğimiz ‘Kadın olmak’ konulu sohbet etkinliğinde ise icra kurulumuzdaki kadın üyelerimiz iş hayatlarındaki deneyimlerini üniversiteli kız öğrencilerimizle paylaştılar. Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık yaratmak amacıyla düzenlediğimiz diğer bir etkinlik ise; YANINDAYIZ Derneği iş birliğinde gerçekleştirdiğimiz ‘Berber Dükkanı Sohbetleri’ eğitimi oldu” diye konuştu.

“Cinsiyet eşitliği Cardif’in DNA’sında bulunuyor”

BNP Paribas Cardif olarak, kadınlara verilecek en önemli desteğin, toplumsal ve ekonomik cinsiyet eşitliğinin yaygınlaştırılması ve de kadın istihdamına gerekli önemin verilmesi olduğuna inandıklarını belirten Cemal Kişmir, “Bu hedef

doğrultusunda 2019 yılında BM Küresel İlkeler Sözleşmesi, BM Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi ortaklığında oluşturulan Kadının Güçlenmesi Prensipleri’ni (WEPS) imzalayarak kararlılığımızı ortaya koyduk. 35 ülkede hizmet veren BNP Paribas Cardif grubundan bu ilkeleri imzalayan ilk ülke de Türkiye oldu. Atılan bu imza ile cinsiyet eşitliği için üst düzey kurumsal liderlik sağlanması, kadın ve erkekler için adil davranılması, insan haklarına ve ayırım yapmama ilkesine saygı gösterilmesi, kadın ve erkekler için sağlık, güvenlik ve refah sağlanması, kadınların eğitim, kurs ve profesyonel gelişim imkânlarıyla desteklenmesi, kadınları güçlendiren girişimci gelişimi, toplumsal inisiyatifler ve destekler aracılığıyla eşitliğin teşvik edilmesi gibi önemli konularda taahhütte bulunduk. Özetle, cinsiyet eşitliği Cardif’in DNA’sında bulunuyor. 2019 yılında Kadını Güçlendirme Prensipleri’ni imzaladığımız günden bu yana toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki aksiyonlarımızı daha da güçlendirme yönünde önemli adımlar atmaya sürdürüyoruz. İnsan kaynakları politikalarımız ve çalışan gelişim projelerimizle de bu vizyonumuzu destekliyoruz. 2023 yılı itibarıyla toplam çalışanlarımızın yüzde 60’ını ve yöneticilerimizin yüzde 50’sini kadınlar oluşturuyor” dedi.

“Kadına Değer” sigortasıyla zor zamanlarında kadınların yanında”

İnsan kaynakları vizyonu, çalışan gelişim projeleri ve kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin yanı sıra, kadınlara verdikleri değer için çözüm ve hizmetlerindeki en özel göstergesi olan “Kadına Değer” sigortalarıyla da toplumsal cinsiyet eşitliğine katkı sağladıklarını ifade eden BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, “Kadına Değer sigortası ile kadın sigortalılarımızı Türkiye’de son yıllarda ciddi şekilde artan kadınlara özgü kanser türlerinden birine yakalanmaları durumunda oluşabilecek finansal güçlüklerle karşı güvence altına alıyoruz. Kanser tedavisi maddi olduğu kadar manevi olarak da yıpratıcı bir süreç. Bu gerçeği de göz önünde bulundurarak kadınlara tam destek sağlamak amacıyla verdiğimiz bilgilendirme ve danışmanlık hizmetleriyle sürecin psikolojik olarak da daha rahat ve sağlıklı ilerlemesini hedefliyoruz. Böylece kadın sağlığının korunması noktasında kadınları maddi ve manevi destekleyerek çok boyutlu bir koruma sağlamayı amaçlıyoruz” şeklinde konuştu.

Katılım Emeklilik, temettü hisselerine artan ilgiyi BES'e taşıyor!

Katılım Emeklilik, “Temettü Ödeyen Şirketler Katılım Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu”nu kurarak BES katılımcısı için sunduğu faizsiz fon portföyünü 15'e çıkardı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Son 5 yıllık getirilerde şampiyon olan fonlarımıza yeni ve güçlü bir fon daha ekliyoruz; BES yatırımcılarını temettü şirketlerinin güçlü performansı ile buluşturuyoruz” dedi.

Faizsiz BES ve katılım sigortacılığın öncüsü Katılım Emeklilik, yeni fonu “Temettü Ödeyen Şirketler Katılım Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu” ile temettü hisselerine artan ilgiyi BES'e taşıyor. Konuyla ilgili bilgi veren Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “15'inci faizsiz fonumuz BES yatırımcılarının, icazeti alınmış BIST Katılım Temettü Getiri Endeksi'nde yer alan şirketlere yatırım yapmalarına fırsat veriyor. Bilindiği üzere ülkemizde temettü dağıtan çok değerli şirketlerimiz bulunuyor. BIST yatırımcısının bu şirketlerin hisse senetlerine olan yoğun ilgisi de zaten ortada. Buradan hareketle Katılım Emeklilik olarak yine yenilikçi bir yaklaşım geliştirdik; “Temettü Ödeyen Şirketler Katılım Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu”nu bu alandaki talebi karşılamak üzere hayata geçirdik. Geçen sene BES'te en yüksek performansı gösteren hisse senedi fonlarımıza güçlü bir alternatif ekledik. Böylece BES katılımcısı için sunduğumuz fon portföyümüzü de 15'e çıkardık” şeklinde konuştu.

Ayhan Sincek yeni fonla ilgili şu bilgileri verdi; “Yatırım stratejimiz uyarınca fon portföyünün en az yüzde 80'i devamlı olarak danışma kurulu tarafından icazeti alınmış BIST Katılım Temettü Getiri Endeksinde yer alan ortaklık paylarından oluşuyor. Fonun amacı ise yerli BIST Katılım Temettü Getiri Endeksi'nde yer alan ortaklık paylarına yatırım yaparak sermaye kazancı elde etmek. Fon portföyünün geri kalan yüzde 20'lik kısmında ise, döviz ve kira sertifikasına dayalı vaad sözleşmelerine, Türk Lirası einsinden katılım bankalarında açılan katılma hesaplarına, Türkiye'de ihraç edilen kira sertifikalarına ve faiz içermeyen diğer yatırım araçlarına, altın ve kıymetli madenler

ile bunlara dayalı sermaye piyasası araçlarına, girişim sermayesi yatırım ortaklıkları paylarına ve girişim sermayesi yatırım fonu katılma paylarına, yatırım fonu ve borsa yatırım fonu katılma paylarına yer verilebilir.”

Katılım Emeklilik fonları kazandırıyor

Katılım Emeklilik fonlarının 2022'de ağırlıklı getirisinin yüzde 76.7 ile sektörün üzerinde gerçekleştiğini belirten Ayhan Sincek, “Geçtiğimiz yıl iyi bir fon yöneticisiyle çalışanlar, mevduata ya da katılma hesabına yatırım yapanlara kıyasla 4 kata kadar daha fazla kazandı... 2023'te de katılımcılarımız, şirketimizi son 5 yıllık EGM kurucu başlı getiri endeksine göre getiri şampiyonu yapan fon uzmanlarımızdan yararlanmalar” ifadelerini kullandı.

4 kat daha fazla kazanma fırsatı

BES fonlarının son bir yılda yüzde 77 artışla 433 milyar TL'ye yükseldiğine dikkat çeken Ayhan Sincek, “BES'teki bu yükselişte yüksek fon getirilerinin ciddi katkısı oldu. Geçtiğimiz yıl, mevduat faizine ya da katılma hesabındaki kar payına yatırım yapmak yerine bireysel emeklilik sistemini tercih edenler 4 kata kadar daha fazla kazanma imkanı buldu.

Uzmanlara daha çok danışın

2023 seçim yılı olduğu için katılımcılarımızın olası riskleri yönetebilmek ve beklentilerini karşılayabilmek için uzmanlarımızı daha fazla dinlemeleri yerinde olacaktır. Katılımcılarımız diledikleri zaman son 5 yıllık verilere göre Katılım Emeklilik'i fon getirisinde şampiyon yapan uzmanlarımızdan gerekli tavsiyeleri fon bültenlerimiz ve web sitemiz gibi dijital kanallar üzerinden alabilirler. Yakın zamanda mobil üzerinden de robo fon asistanı ile katılımcıların fonlarını yönlendirmesine yardımcı olacağız.

Katılım Emeklilik'in 1 milyon BES sözleşmesine, 327 bin sigorta sözleşmesi ve 11 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak 2022'de sektörün üzerinde büyüdüğüne dikkat çeken Ayhan Sincek, "Geçtiğimiz yıl sektördeki yüzde 77'lik artışa kıyasla daha yüksek oranda yaklaşık yüzde 97'lik bir fon büyümesi gerçekleştirmiş olduk. Bunu da katılımcılarımızın bize olan güveni, yüksek teknolojik alt yapımız, deneyimli kadrolarımız ve diğer paydaşlarımız sayesinde başardık. Son 5 yıllık getirilere baktığımızda ise sektör ortalama yüzde 287,3'lük nominal getiri sağlarken aynı dönemde enflasyon yüzde 244,64'lük bir artış sergilemiş. Bu dönemde Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. olarak katılımcılarımıza sektörün en yükseği olan yüzde 388,7'lik getiriyi sağladık. Son 5 yıllık verilere göre emeklilik fonlarında getiri şampiyonu olmayı başardık.

Faizsiz fonların performansı yüksek

Özellikle faizsiz fon getirilerinde konvansiyonel tarafa göre iyi performans, faizsiz pazar payının artmasına ciddi oranda pozitif katkı sağlıyor. Bu ilgiyi faizsiz fonların yıldan yıla artan pazar payından da takip edebiliyoruz. Şöyle ki; 2013 yılında sadece yüzde 2,21'lik pazar payı 2017 yıl sonunda yüzde 7,21'e yükseldi. 2018 yıl sonu itibarıyla yüzde 10,84'e, 2019 sonu itibarıyla yüzde 13,69'a, 2020 sonu itibarıyla da yüzde 18,12'ye yükseldi. 2021 yılında ise yüzde 20,74'e ulaşırken 2023 yıl başında faizsiz fonların toplam fonlardaki pazar payı yüzde 24,41'dir. 15 faizsiz fonumuzla bu alanda öncü olmanın gururunu yaşıyoruz. Bize gösterilen bu teveccühe layık olmak için canla başla çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

*Katılım Emeklilik
Genel Müdürü*

*Ayhan
Sincek*



TUR

ASSIST



Timur Selçuk Turan

Tur Assist Genel Müdürü

Yüzlerce çekici ve vinci deprem bölgesine seferber ettik

1 ay önce meydana gelen ve tüm ülkeyi yasa boğan 6 Şubat 2023 Kahramanmaraş Depremi'nde, bölgeye saatler içinde ulaşan ilk şirketlerden biri de Tur Assist oldu. 350'ye yakın çekici ve vinç, 400 teknik personel ile sahada binlerce aracı kurtaran Tur Assist, arama kurtarma faaliyetlerinde de aktif bir rol aldı. "Depremin meydana geldiği ilk andan itibaren tüm operasyonlarımızı bölgeye seferber ederek vatandaşlarımızın yanında olmaya çalıştık." şeklinde konuşan Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, "Hayatını kaybeden insanlarımıza Allah'tan rahmet, yaralılarımıza acil şifalar, geride kalanlarımıza baş sağlığı diliyoruz." açıklamasını yaptı.

27 yıldır asistans sektöründe faaliyet gösteren Tur Assist, geçtiğimiz ay yaşanan elim deprem felaketinin hemen ardından yaklaşık 100 adet tedarikçisi, 600'den fazla personeliyle seferber oldu. Deprem bölgesinde 350'ye yakın çekici ve vinci aktif bir şekilde görev yapan şirket, 1 aylık süreçte 2 binden fazla aracın bulunduğu bölgeden çekilerek kurtarılmasında aktif rol oynadı. Tur Assist acil olarak sağladığı asistans hizmetlerinin yanı sıra Karavan Forum ile iş birliği doğrultusunda karavanların bölgeye sevk edilmesini sağlayarak, depremzedelerin barınma süreçlerine katkıda bulundu.

Arama-kurtarma çalışmalarına da destek oldular

Bölgede çekici ve vinç bulunurluğu konusunda çok ciddi sıkıntılar yaşandığını ilk saatlerden itibaren tespit ettiklerini dile getiren Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, "Yardıma ihtiyacı olan her vatandaşımız için sahada 400 teknik personelimiz ve 200 çağrı merkezi görevlimiz ile 7/24 teyakkuz haline geçtik. Hiçbir ticari kaygı gözetmeksizin enkaz kaldırma ve arama-kurtarma çalışmalarına tüm gücümüzle katılmaya çalışırken bölgedeki ulaşımı ve arama-kurtarma süreçlerini aksatabilecek araçların çekilmesini sağladık. Öte yandan çekilen araçları güvenli bir şekilde muhafaza etmek üzere hızla pert-hasarlı araç garajlarımıza aktardık." dedi. Turan, "Hayatını kaybeden insanlarımıza Allah'tan rahmet, yaralılarımıza acil şifalar, geride kalanlarımıza baş sağlığı diliyoruz. Bölgenin kalkınma sürecinde de özverili bir biçimde çalışmalarımıza hızla devam etmeye gayret ediyoruz. Yaralarımızı birlikte saracağız." mesajını verdi.

*Türk Reasürans
Genel Müdürü*

*Selva
Eren*

***Türk Reasürans,
KOBİ üstü
segmentte yer alan
kurumsal işletmeler
için ticari alacak
sigortası alanında
reasürans
kapasitesi sunacak.***

Türk sigortacılık sektörüne kurulduğu günden bugüne kadar çok önemli katkılarda bulunan Türk Reasürans, özellikle reel sektörün önemli bir sigorta ihtiyacına daha çözüm üretmek için harekete geçti.

Cirosu ve mali büyüklüğü 250 milyon TL'nin üzerinde olan kurumsal segmentteki işletmelerin vadeli satışlarından doğan ticari alacaklarının vadesi geldiğinde tahsil edilememesi riskine karşı reasürans kapasitesi sunulacak.

Konu hakkında açıklamalarda bulunan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren;

“Uzun zamandır reel sektöre sunulan ticari alacak sigortasında teminat ve kapasite sorunu yaşanmaktaydı. Teknik işleticiliğini yaptığımız Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin yönettiği Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ile KOBİ'lerimizin bu ihtiyacını karşılamış bulunuyoruz. Şimdi de Türk Reasürans olarak KOBİ üstü olan yani kurumsal segmentteki işletmelerimizin ticari alacak sigortası taleplerini karşılamak için sektörümüze reasürans kapasitesi sunmaya başlıyoruz.” dedi.

Söz konusu kapasitenin KOBİ üstü segmentteki işletmelerin yurtiçi alacaklarından doğacak vadesinde ödenmeme riskini teminat altına alacağını belirten Eren, sözlerine şöyle devam etti;

“Kurumsal işletmelerimizin yurtiçi satışlarından kaynaklı alacaklarının ödenmeme riskini teminat altına alan bu ürünümüz tamamen Türk Reasürans'ın teknik ekipleri tarafından hazırlanmış, arkasında herhangi bir devlet desteği olmayan, tamamen şirketimizin sağladığı kapasite ile sunulan bir ürün... Teknik işleticiliğini yaptığımız Özel Riskler Yönetim Merkezi ve onun yönettiği Devlet Destekli Alacak Sigortası'ndan bağımsız, Türk Reasürans'ın bilgi birikimi ile ülkemize sunduğumuz bir ürün olduğunu özellikle belirtmek isterim. Kamu şirketi olarak işletmelerimizin alacak risklerini ortadan kaldırıp, sağlıklı büyümelerini sağlayarak ülkemizin ekonomisine katkı vermek amacındayız.”

Türk Reasürans'ın kurumsal işletmeler için hayata geçireceği yurtiçi ticari alacak sigortası teminatı Nisan ayından itibaren sektöre sunulacaktır.

Büyüyünce Yap sın!

Çocuğunuz bugün istediği
her şeyi büyüyünce **yapsın**.

Hayalleri de geleceği de
Erken BES* ile büyüsün!

Üstelik ücretsiz veya indirimli,
çocuğunuzun yaşına uygun
asistans hizmetleri!

**%100
FAİZSİZ**

**+%30
DEVLET
KATKISI**

*Erken BES
0-18 yaş arası
çocuklarınıza özel
bireysel emeklilik
planıdır.

Kuveyt Türk Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası ve Katılım Emeklilik acentelerimizde bekliyoruz.

**Katılım
Emeklilik**
Gelecek bugün başlar

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr



/katilimemeklilik



/katilimemeklilik



/katilimemek



/katilimemeklilik



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için QR-Code'u okutun.





*Anadolu Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı*

**Fatih
Gören**

*Anadolu Sigorta'dan
hesaplı kasko ile her
ihtiyaca ve bütçeye
uygun 2 ayrı
yeni paket*

Anadolu Sigorta, uygun fiyatlı kasko ürünlerini, müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirmeye devam ediyor. Bu doğrultuda her bütçeye özel yenilikçi ürünler sunan Hesaplı Kasko Sigortası'na iki ayrı paket seçeneği daha eklendi.

Anadolu Sigorta, genişletilmiş kasko teminatlarını ayrıcalıklı hizmetler ve daha hesaplı primlerle sunduğu Hesaplı Kasko Sigortası'nı, daha çok ihtiyaca cevap verecek şekilde zenginleştirdi. Hesaplı Plus, Hesaplı Standart ve Hesaplı Mini olmak üzere üç paketten oluşan ürün, bütçe dostu çözümünle öne çıkıyor.

Temel koruma sağlayan Hesaplı Mini paket, en uygun prim seçenekleriyle sigortalıların araçlarını güvence altına almasını sağlıyor. Hesaplı Standart paket ise ikame araç, cam hasarı koruma, kullanım gelir kaybı gibi isteğe bağlı teminatlar eklenerek daha kapsamlı bir güvence sunuyor. Hesaplı Plus paketi ise anlaşmalı servislerin yanı sıra belirli yetkili servislerden de yararlanılmasını sağlıyor. Böylelikle sigortalı, yetkili serviste de aracının onarımını yaptırabiliyor. Ayrıca, hesaplı Plus paketinde, kilit mekanizmasının değiştirilmesi sonucu zarara uğranılmışsa poliçe kapsamında bu da teminat altına alınabiliyor. Bunun yanında, isteğe bağlı olarak, ikame araç, cam hasarı koruma, kullanım gelir kaybı gibi teminatlar da eklenebiliyor.

En temel korumadan geniş teminatlara

Artan araç bedelleriyle birlikte kasko sigortalarının primlerinde de artış olduğuna dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, geniş teminat seçenekleriyle her bütçeye uygun fırsatlar sunarak sigortalı oranını artırmayı hedeflediklerini dile getirdi. Gören şöyle devam etti: "Kasko, zorunlu sigortalardan sonra en çok tercih edilen ürünlerden biri olsa da, son yıllarda yükselen maliyetlere bağlı olarak yaşanan prim artışları, kasko sigortası yaptırmaya eğiliminin düşmesine neden oluyor. Mevcut durumda Türkiye'de kasko sigortası yaptırmaya oranının % 28 gibi düşük bir seviyede olduğunu görüyoruz. Anadolu Sigorta olarak sigortalı sayısını artırma misyonumuzla, bu alanda da her ihtiyaca ve bütçeye uygun şekilde ürünlerimizi çeşitlendirmeye devam ediyoruz. Uygun primleri ile çokça tercih edilen Hesaplı Kasko ürünümüzü değişen ihtiyaçlara göre sürekli geliştiriyoruz. Son olarak iki yeni paket daha eklediğimiz ürün, dileyenlere sadece temel koruma sağlarken, ek teminatlarla istenilen ölçüde genişletilebiliyor" dedi.

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

**BÜTÇE
DOSTU
KASKO**

**%50'ye
VARAN
AVANTAJLI
FİYATLAR**



SOMPO SİGORTA

Biz Sizi Anlıyoruz

AXA Sigorta deprem sonrası yardımlarına devam ederken, acente ve müşterilerini de destekliyor

Deprem bölgesine yönelik yoğun destek çalışmaları yürüten AXA Sigorta, depremten etkilenen acenteleri ve müşterileri için de aksiyonlar almaya devam ediyor.

Ülkemizin 11 ilini doğrudan etkileyen depremlerden sonra bölge halkına destek olmak için çalışmalarını sürdüren AXA Sigorta, depremlerden doğrudan etkilenen sigortalıları ile acentelerinin süreçlerini hızlandırmak ve hayatlarını kolaylaştırmak için de adımlar atıyor.

AXA Sigorta, depremin ilk haftasında bölgedeki acil ihtiyaçların karşılanması adına AXA Hayat ve Emeklilik ve Türkiye Sigorta Birliği ile AFAD'a toplamda 1 milyon 250 bin TL bağışta bulundu. Şirket, yapılan bağışa ek olarak, 2023 yılı için acente pazarlama faaliyetlerine ayrılan 17,5 milyon TL bütçeyi de deprem bölgelerinde oluşan ihtiyaçlara yönelik kalıcı bir destek olarak harcayacağını açıkladı. AXA Sigorta, maddi desteklerinin yanı sıra Türkiye Voleybol Federasyonu ile birlikte bölgeye tırlarla çadırdan kıyafete, hijyen malzemelerinden gıdaya kadar birçok malzemenin olduğu aynı yardımlarını da gönderdi.

AXA Sigorta tarafından yapılan desteklere ek olarak AXA Grubu şirketleri de harekete geçti. AXA Grubu, Uluslararası Kızılhaç ve Kızılay Dernekleri Federasyonu (IFRC) aracılığı ile deprem bölgesine 2 milyon Euro bağışladı. Tüm dünya-daki 110 bin AXA çalışanının başlattığı kampanyayla bugüne kadar 80 bin Euro toplandı. Kendi özel kampanyalarını düzenleyen AXA Kore, depremten etkilenenler için UNICEF'e 500 bin TL bağış yaparken, AXA Meksika ise 100 bin dolar değerinde maddi destekte bulundu.

İlk günden beri sahada yer aldıklarını belirten AXA Sigorta Hasar Başkanı Eray Kangal, depremin sebep olduğu hasarlarla ilgili gözlem ve tahminlerini paylaştı: "Birçok ilde yıkıcı etki yaratan depremlerin sektörümüz için tahminen reasürans öncesi brüt hasarının DASK hariç 2 buçuk milyar Euro'yu aşacağını ön görüyoruz. Deprem sonrasındaki yaraların sarılması tüm sektörümüzün sorumluluğunda. AXA Sigorta olarak biz de bu sorumluluğumuzun bilincindeyiz ve canla başla çalışıyoruz. Depremin ilk günlerinde AXA Inter Partner Assistance mobil araçlarını ve ambulanslarını uzman ekiplerle birlikte bölgeye yönlendirdik. Hasar işlemlerinde depremten etkilenen bölgelere öncelik vererek hasar ödemelerini hemen başlattık. Hem kendi ekiplerimizle hem de bölgede çalışan eksperlerimizin desteğiyle tüm hasar dosyalarını mümkün olan en kısa sürede sonuçlandırmaya çalışıyoruz. Deprem bölgesinde afetzedelere ücretsiz hizmet veren anlaşmalı hastanelerin faturası kesilmiş ödemelerini de vade beklemeden yapıyoruz. Bu zor günlerin en kısa sürede atlatılması için çalışmalarımıza özveriyle devam edeceğiz."

Eray Kangal
AXA Sigorta Hasar Başkanı

Deprem bölgesine yönelik yoğun destek çalışmaları yürüten AXA Sigorta, depremten etkilenen acenteleri ve müşterileri için de aksiyonlar alıyor.

AXA Sigorta, depremten etkilenen acentelerinin süreçlerini desteklemek ve hayatlarını kolaylaştırmak için farklı uygulamaları hayata geçiriyor. Tüm bölge müdürlüklerini ve AXA Genel Müdürlüğünü depremten zarar gören illerdeki acentelerinin sınırsız kullanımına açan şirket, geri ödemesiz nakdi destekler ile de iş süreçlerini destekliyor. Acenteleri için avans komisyon ödemelerini zamanından önce gerçekleştiren AXA Sigorta, kampanya ödemelerini öne çekerek tahsilat ödemelerinde esneklik tanıyor.

Depremden etkilenen bölgelerdeki acenteleri ziyaret eden AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan şunları söyledi: “AXA Sigorta olarak, çalışanlarımızı, acentelerimizi ve müşterilerimizi paydaşlarımız olarak görüyor ve her koşulda yanlarında olmayı önemsiyoruz. Deprem bölgesinde konutu ya da iş yeri hasar gören acentelerimize yönelik ilk günden itibaren yaptığımız yardımlara ek, geri ödemesiz nakdi desteklerimizi de veriyoruz. Acentelerimizin ihtiyaçlarını önemsiyor, onlara maddi ve manevi destek veren bir çözüm ortağı olmaya çalışıyoruz.

SEDDK kararlarıyla afet bölgesi ilan edilen illerde poliçe yenilemelerini tahsilatsızlık olsa da gerçekleştiriyoruz. Ek olarak bu yenilemelerde acentelerimizin komisyonlarını da avans olarak ödüyoruz. Devam eden poliçelerde tahsilatsızlık kaynaklı poliçe iptali yapmıyoruz, yeni işlerde de tahsilat şartı aramıyoruz. Sağlık branşında da poliçeleri yine tahsilatsızlık kaynaklı provizyona kapatmıyoruz ve sigortalılardan rücu taleplerini de erteledik. Konutta eşya deprem muafiyeti uygulamıyoruz. Deprem bölgesinde büyük kayıplar yaşayan halkımızla ve acentelerimizle sadece bugün değil uzun vadede de dayanışma içinde olmak en büyük gayemiz. Desteklerimizi sürdürülebilir kılmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Birlikte kalmaya, yaralarımızı birlikte sarmaya devam edeceğiz.”

Deprem sonrasında hem paydaşlarının yanında olan hem de toplumun geneli için destek çalışmaları yürüten AXA Sigorta, maddi desteklerinin yanı sıra psikolojik destek sunmak için de adım attı. AXA sağlık sigortası sahipleri, AXAFit mobil uygulamasında yer alan Doktor Danışma Hattı'ndaki sesli ve görüntülü psikolojik destek görüşmelerinden 1 yıl boyunca sınırsız yararlanabilecek. Ayrıca AXA Sigorta, müşterisi olmasa dahi AXAFit mobil uygulamasını indiren herkesin, “Doktora Yaz” özelliğiyle herhangi bir sınır olmaksızın psikolog ve psikiyatr desteğine erişmesine imkân tanıyor. ken, ek teminatlarla istenilen ölçüde genişletilebiliyor” dedi.



Firuzan İşcan

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı



TSB Başkanı Atilla Benli “Sektör olarak tüm afetler için ödeme yapacak güçteyiz”

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı ve Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, “İlk hesaplarımıza göre toplamda tüm sektör olarak 20 milyar TL’nin üzerinde hasar ödeyeceğimizi tahmin ediyoruz. Bizler sektör olarak sadece deprem değil, tüm afetler için ödeme yapacak güce sahibiz” dedi.



**SİZ İŞİNİZE
ODAKLANIN
BİZ İŞ YERİNİZE
GÖZÜMÜZ GİBİ
BAKARIZ!**

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA



Bora Uludüz
Sigortamnet.com CEO'su

Doğru konut sigortası ile evinizi korumanın püf noktaları

Türkiye’de yaşanan deprem felaketinin etkileri sürerken DASK ve konut sigortalarına dair soru işaretleri de çoğaldı. DASK ve konut sigortaları, afet sonucu meydana gelebilecek maddi zararlara karşı alınacak başlıca tedbirler arasında yer alıyor. DASK ve konut sigortası yaptırmanın önemine dikkat çeken Sigortam.net, evini güvenceye almak isteyenlerin kendilerine uygun poliçeyi seçebilmeleri için dikkat etmeleri gereken püf noktaları bir araya getirdi.

Türkiye’nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, toplumda sigorta bilincini artırma, karmaşık sigorta ürünlerini daha anlaşılır ve erişilebilir kılma hedefiyle özellikle afet durumlarına karşı sahip olunması gereken sigorta ürünlerine dikkat çekiyor.

Tüm Türkiye’yi sarsan deprem felaketiyle birlikte gündeme gelen konulardan biri de sigortalılık oranları oldu. Araştırmalar, zorunlu olmasına karşın DASK penetrasyonunun çok düşük olduğuna işaret ediyor. Buna göre Türkiye genelindeki 20 milyon 32 bin konutun sadece %55,4’ünde Zorunlu Deprem Sigortası bulunuyor. Konut sigortasında ise oranlar çok daha gerilerde. Oysa afet durumlarında hem evin değerini daha yüksek oranda karşılayan hem de ev içerisindeki eşyaları güvenceye alan tam bir maddi koruma için konut sigortası sahibi olmak önem taşıyor.

Sigortam.net CEO’su Bora Uludüz, konuya ilişkin değerlendirmesinde, “Deprem felaketinin acısını hepimiz çok derinden yaşadık ve yaşamaya da devam ediyoruz. Bir yandan bu depremin yaralarını sarmaya çalışırken diğer yandan da gelecekte yaşanabilecek olası felaketlere karşı önlem almayı unutmamak gerekiyor. Dünya Bankası depremin doğrudan fiziki zararının 34,2 milyar dolar olacağı öngörüsünde bulunuyor. Yapılan hesaplamalar ise depremde zarar gören konutlar için toplam DASK teminatının 25 milyar lira olduğunu gösteriyor” dedi.

Sigortalılık oranının artması, afetlerin milli ekonomi üzerindeki etkisinin yurtdışı ile paylaşılmasını sağlıyor

Uludüz, “Sigorta güvencesi sağlamanın en önemli yanı, risklerin gerçekleşmesi durumunda, maddi yükün reasürans

yoluyla yurtdışıyla paylaşılmasını sağlamak. Düşük sigorta oranları nedeniyle yaşanan afetlerin tüm maddi zararını milli ekonomimiz aracılığıyla karşılamak zorunda kalıyoruz. Bireysel düzeyde ise DASK ile sınırlı bir güvence elde ederken, konut sigortası ile daha kapsamlı, yaşadığımız maddi kaybı gerçek anlamda karşılamaya daha yakın bir güvence elde edebiliyoruz. Bu yüzden Sigortam.net olarak hem müşterilerimizde hem de genel olarak toplumda sigortalılık bilincinin yerleşmesine büyük önem veriyoruz” şeklinde sözlerine devam etti.



DASK sadece binayı, konut sigortası ise hem evi hem de eşyaları korur

DASK'ın yalnızca deprem ve deprem sonucu meydana gelen sel, yangın gibi doğal afetler sebebiyle binada oluşan maddi hasarlara karşı güvence sağladığının, diğer yandan konut sigortasının hem ev hem de içerisinde yer alan tüm eşyaları kapsayan çok daha geniş boyutlu bir güvence imkânı sunduğunun altını çizen Uludüz, “DASK, belirli bir miktara kadar güvence sağlıyor, evin gerçek değerini güvence altına almak için ise konut sigortası sahibi olmak gerekiyor. Yani aslında konut sigortası ile metrekare başına belirlenen DASK teminatından çok daha yüksek teminatlara konut sigortası sayesinde ulaşmak mümkün olabiliyor. Konut fiyatıyla karşılaştırıldığında oldukça uygun olan konut sigortası poliçeleri, günlük hayatta yaşanabilecek hırsızlık, elektrik ve su tesisatı kaynaklı sorunlar gibi olumsuzlukları da kapsıyor” dedi.

DASK poliçesi güncel olmalı, kiracılar mutlaka konut sigortası yaptırmalı

“Zorunlu sigorta ürünü olan DASK'ın her sene yenilenmesi gerektiği unutulmamalı. Ev sahibi olan herkesin DASK poliçesinin güncelliğinden emin olması ve yenileme zamanı geldiyse yenileme yapmayı atlamamaları gerekiyor. Şu anda DASK yenilenme oranlarına baktığımızda ne yazık ki %30 seviyelerinde olduğunu görüyoruz. DASK poliçelerinin güncelliği satın alınan aracı kurumdan veya e-devlet üzerinden rahatlıkla kontrol edilebiliyor. Ayrıca yaşanan evde, ev sahibi tarafından yaptırılması zorunlu olan DASK'ın mevcut olup olmadığının kiracılar tarafından da kontrol edilmesi büyük önem taşıyor.” diyerek DASK'ın güncelliğine de vurgu yapan Uludüz, “Sigorta yaptırılacak konutta kiracı ya da ev sahibi olmak, teminatların kapsamı açısından önemli bir

unsur. Ev sahipleri için bina ve eşya teminatını bir arada almak gerekirken, kiracıların da eşyalarını güvenceye almak için ayrıca poliçe oluşturması gerekiyor. Bu nedenle kendi eşyalarını koruma altına almak isteyen kiracıların konut sigortası yaptırması önem teşkil ediyor” diyerek sözlerini sonlandırdı.

DASK'ın içeriği standart, ancak konut sigortasının kapsamı iyi incelenmeli

Konut sigortalarında farklı şirketler farklı kapsamlarda seçenekler sunabiliyor. İhtiyaca uygun güvenceyi sağlamak için poliçe satın alırken şu hususlara dikkat etmek gerekiyor:

- Herhangi bir hasar ya da kayıp durumunda, kaybın karşılanmasını garanti altına almak için metrekare birim fiyatlarındaki güncel değerlemeleri takip etmeye önem vermek gerekiyor.
- Ev sahipleri DASK ve konut sigortası yaptırdıklarında, belli limitlerde olmak şartı ile kira gelir vergisi indirimi hakkından yararlanabiliyor.
- Konut sigortası, poliçenin oluşturulduğu tarihten sonra meydana gelecek hasarları karşılıyor.
- Konut sigortası, poliçe kapsamına giren evdeki bazı teknolojik cihazlar için de güvence sağlayabiliyor. Ancak bu teminatların oluşturulmasında cihaz yaşına da dikkat etmek gerekiyor.
- Afet durumlarında eşyaya gelen hasar, manevi tazminat, kira kaybı, taşınma yardımı gibi ödemeler sigorta şirketlerine göre değişmekle birlikte konut sigortası kapsamında yer alıyor.
- Konut sigortası poliçe fiyatları, binanın bulunduğu bölgeye ve ile göre değişkenlik gösterebiliyor.

SEDDK: “Depreme hazırlıklı olmak hayat kurtarır”

SEDDK, 1-7 Mart Deprem Haftası nedeniyle yaptığı açıklamada “Depreme hazırlıklı olmak hayat kurtarır!” diyerek vatandaşlara DASK sigortası yaptırmaları için çağrıda bulundu.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) da 1-7 Mart Deprem Haftası nedeniyle bir açıklamada bulunarak depreme hazırlıklı olmanın hayati önemini vurguladı. Söz konusu açıklamada vatandaşlara depreme ve her türlü doğal afete karşı DASK sigortası yaptırmaları yönünde de çağrı yapıldı.

SEDDK'dan yapılan açıklama şu şekilde; "1-7 Mart Deprem Haftası vesilesiyle yaşadığımız felakette hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yaralılarımıza acil şifalar diliyoruz.

Depreme hazırlıklı olmak hayat kurtarır! Depreme ve her türlü doğal afete karşı DASK sigortanızı yaptırın."



Ofisim Ofisindir

Depremden Etkilenen Acentelerimize Destek Oluyoruz

Ankara Sigorta ailesi olarak, depremde ofisleri zarar gören acentelerimizin işlerini devam ettirebilmeleri için bir kampanya başlattık. Ofisim Ofisindir adıyla düzenlediğimiz kampanya kapsamında acentelerimiz, depremde etkilenen acentelerimize kapılarını açıyor.

Kampanya kapsamında destek verecek acente bilgilerine
<https://www.ankarasigorta.com.tr/iletisim/en-yakin-acente>
web adresi üzerinden ulaşabilirsiniz.

Ayrıca, Ankara Sigorta Bölge Müdürlüklerinde ve Genel Müdürlüğümüzde ihtiyaç halinde acentelerimizin kullanımı için hazır masalar bulunduruyoruz. Bu sayede acentelerimizin işlerini sürdürmeye devam edebilmesini ve geçim kaygılarının bir nebze olsun azalmasını ümit ediyoruz.

Desteğe ihtiyacı olan acentelerimiz bağlı bulundukları Bölge Müdürlüğüyle iletişime geçmesi durumunda gerekli yönlendirmeler yapılacaktır.

Bu zorlu süreci, birlikte dayanışma ve destekle aşacağımıza inanıyoruz. Ankara Sigorta olarak, acentelerimizin yanında olmaya her zamankinden daha büyük bir gayretle devam edeceğiz.

Ayrıntılı bilgi için:
[ankarasigorta.com.tr](https://www.ankarasigorta.com.tr)
444 19 36



DASK ve konut sigortalarında 2022 yılına göre 4 kat talep artışı yaşandı

6 Şubat tarihinde Kahramanmaraş merkezli deprem felaketlerinin ardından geçen 1 aylık sürede deprem ve konut sigortalarında yaşanan talep artışı göze çarpıyor. Yaşanan felaketin etkisiyle sigortalanma bilincinin arttığını belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, “Geçtiğimiz yıla oranla özellikle Doğu, Akdeniz Bölgesi ve İstanbul’da DASK ve konut sigortalarında 4 kata varan talep artışıyla karşı karşıyayız. Deprem bölgesinde yaşayan bir toplum olarak, bu bilinç düzeyinin yalnızca felaketler sonrasında değil, her zaman devam etmesi gerekiyor” dedi.

10 Mart 2023, İstanbul – Kahramanmaraş merkezli olarak yaşanan ve toplamda 11 ilde yıkıcı etkileri görülen deprem felaketlerinin üzerinden 1 ay geçti. Yaşanan depremleri sigortacılık perspektifinde değerlendiren Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, “Çok büyük bir felaket yaşadık. Ancak bu bölge sigortacılık açısından penetrasyonun düşük olduğu bir bölge değil. Özellikle sınai ve endüstri alanlarında sigortalılık oldukça yüksek, yüzde 80-90’lara seviyesinde bir orana sahip. Bireysel sigortalanma ise elbette biraz daha düşük; Türkiye ortalamasında olduğunu söyleyebilirim. 5 milyonun üzerinde poliçe var. Bunların 3,5-4 milyonunun hayat sigortalarından geldiğini biliyoruz. DASK ürünündeki penetrasyon %50’ler, konut sigortası ise %20’ler civarında. Kaskoda da 500 bine yakın poliçe var, Türkiye’nin yüzde 7-8’ini oluşturuyor. Depremler, GSYİH’nin yüzde 10’una tekabül eden bir bölgede gerçekleşti. Ekonominin yüzde 10’u diyebilirim. Sanayinin oldukça geliştiği Gaziantep, Kahramanmaraş ve kobilerin yoğunlukta olduğu Hatay’ı etkiledi. Şu ana kadar ulaşan ihbarlarla yaklaşık olarak 90 milyar TL’lik bir hasar olduğunu biliyoruz. Bu hasarın neredeyse tamamı reasüre edildi. Sigorta sektörü olarak oldukça iyi bir sınav verdik. Hem müşterilerimizi hem acentelerimizi koruduk. Hasar ödemelerini hızlıca gerçekleştirdik ve bu hasarları önceliklendirerek ödemeye devam edeceğiz. Şu anda bizi bir nebze de olsa sevindiren gelişme ise, yaşanması olası bir başka deprem felaketine karşı toplumumuzun sigorta bilincine eriştiğini görmek” dedi.

Poliçelerde yaşanan bu artışı Aksigorta özelinde değerlendirdiklerini belirten Uğur Gülen, “Doğu bölgelerinde DASK üretimi kapalı olmasına rağmen yazılan üretimin

Aksigorta Genel Müdürü

Uğur Gülen

geçen senenin şubat ayına göre 2-3 katına çıktığını görmekteyiz. Beklenen İstanbul depremi göz önüne alındığında ise bu bölgede geçtiğimiz yıla oranla 4 kat artış yaşandığını söyleyebilirim. Yine yaşanan Kahramanmaraş depreminin etkisiyle Akdeniz bölgesinde de DASK ve konut sigortalarında da 4 kata varan talep artışı gerçekleşti. Toplam üretimin ise %63 gibi ciddi bir oranı yeni poliçelerden gelmekte. Bu da toplum olarak depreme karşı kendini güvence altına alma farkındalığının bir önceki yıllara oranla 3-4 kat arttığını gösteriyor” diye konuştu.

Konut sigortası DASK’a ek güvence

DASK sigortasının gerekli olduğunu ancak bu güvenenin belli bir tutarda olduğunun altını çizen Gülen, şöyle konuştu: “DASK poliçesine ek olarak, konut sigortalarında yaşanan artış sigorta bilincinin arttığını gösteren en önemli etkenlerden biri. Afetlere yönelik tam güvence sağlanabilmesi için konut sigortası edinilmesi oldukça önemli. Bu poliçe, DASK’a ek bir teminat olmasının yanı sıra kiracıların da eşyalarını korumak için tercih ettiği bir ürün. Yaşanan afet sonrası elbette toplumsal bir endişe duyuyoruz. Bunun bir sonucu olarak da konut ve DASK sigortalarına oldukça yoğun bir talep olduğunu söylemek mümkün. Deprem bölgesinde yaşayan bir toplum olarak, edinilen bu bilinç düzeyinin yalnızca felaketler sonrasında değil, her zaman devam etmesi gerekiyor” dedi.

Kendi logonuz
ve seçeceğiniz
teminatlarla acenteliğinize
özel poliçenizi oluşturun;
kendi gelirinizi
kendiniz belirleyin!



Portföy Mülkiyeti
Garantisi



Hepiyi'den Acentelerine Ömür Boyu Birlikte Çalışma Sözü!

Bir Doğan Holding yatırımı olan Hepiyi Sigorta, gelirini ve hizmet kalitesini artırmak isteyen tüm acenteleri Çözüm Ortağı olmaya, sektörün geleceğini birlikte şekillendirmeye çağırıyor!

Hepiyi Sigorta, teknolojinin sağladığı tüm imkanları kullanarak sizi dijital dönüşüme hazırlıyor.

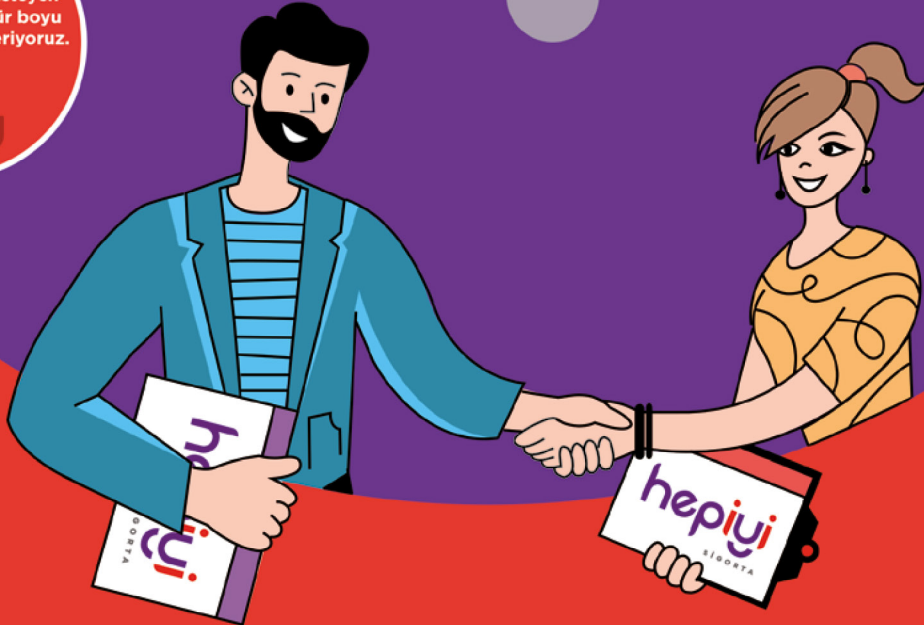
**DETAYLARI ÖĞRENMEK VE
ÇÖZÜM ORTAĞIMIZ OLMAK İÇİN:**



TOBB'a kaydı olan ve
bizimle çalışmak isteyen
her acenteye ömür boyu
çalışma garantisi veriyoruz.



Üretim miktarı,
portföy dengesizliği
veya kârsızlık gibi
nedenlerle baskı
yapmıyoruz!



hepiyi
SİGORTA



HDI Fibaemeklilik'ten Antalyaspor taraftarına özel bireysel emeklilik planı

HDI Fibaemeklilik ve Antalyaspor, bireysel emeklilik alanında iş birliğine imza atarak ‘Antalyaspor Taraftarları Özel Emeklilik Planı’ hazırladı. Tasarruf kültürüne katkı sunmayı hedefleyen plan doğrultusunda, taraftarlar ayda 100 TL’den başlayan katkı payı ile giriş aidatı ödemeden sisteme dahil olabilecekler. Plan dahilinde Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) başlatan taraftar, emekliliği için birikim yaparken, kulübüne de destek olabilecek.

Ülkemizin yaşadığı deprem felaketi nedeniyle ertelenen, HDI Fibaemeklilik ve Antalyaspor’un bireysel emeklilik alanındaki “Antalyaspor Taraftarları Özel Emeklilik Planı” iş birliğinde imzalar atıldı. Taraftarlara güvenli bir tasarruf aracı sunulurken, kulübe de sürdürülebilir bir gelir kazandırmanın amaçlandığı özel emeklilik planında, sisteme dahil olanlar peşin giriş aidatı ödemeyecek. Yönetim gider kesintisinin de alınmayacağı projeden, taraftarlar aylık 100 TL’den başlayan katkı payı tutarları ile faydalanacak. 18 yaş altı taraftarın da faydalanacağı ve “Çocukluktan Emekliliğe Antalyaspor Seninle” sloganıyla hayata geçirilen projede, satışlar Mutlan Erdem Sigorta Acenteliği ve Fibabanka şubeleri aracılığıyla yapılacak.

İş birliği açıklamasına ülkemizi derinden etkileyen depremler ve sel felaketiyle ilgili üzüntülerini paylaşarak başlayan HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu “depremde ve sel felaketinde hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah’tan rahmet, ailelerine ve yakınlarına başsağlığı, yaralılara acil şifalar diliyorum. Ülkemizin başı sağ olsun. Birlik ve beraberlik içinde yaralarımızı sarmak için mücadelemizi sürdüreceğiz,” dedi. Bireysel emeklilik sektöründe spor kulüpleriyle iş birliğine giderek bir ilke imza attıklarını hatırlatan Öztürkoğlu, sporun ve sigortacılık sektörünün iki değerli markasının, Antalya’da bir araya gelmesinden dolayı mutlu olduklarını belirterek şunları söyledi:

“Bu iş birliği, ülkemizde tasarruf bilincinin kökleşmesi için yürüttüğümüz çalışmalarımızın yeni bir adımı. BES bu noktada hem bireyi hem de ülke ekonomisini koruyan, geliştiren bir tasarruf aracı. Spor kültürü ve taraftarlığın bireyleri bu kültüre yönlendirmede güçlü bir etkisi var. Taraftar kulübüne de destek olmak istiyor. Antalyaspor Taraftarları Özel Emeklilik Planı ile taraftarı motive ederek hem kendi geleceklerine hem de kulüplerine yatırım yapmalarını sağlıyoruz.”



Plana dahil olan taraftarların sistemin tüm avantajlarından faydalanabileceklerinin altını çizen Öztürkoğlu, “Devlet katkısının %25’ten %30’a çıkartılması gibi düzenlemelerle BES’in katılımcılara sağladığı fayda arttı. Uzun vadede güvenli bir tasarruf ve yatırım aracı olan bireysel emekliliğin katılımcılara getirisi de yüksek. Yeni düzenlemeler sayesinde, bu emeklilik planından 18 yaş altı genç taraftarlar da faydalanabilecek” dedi.

“Alanlarının iki güçlü markası bir araya geldi”

HDI Fibaemeklilik iş birliğiyle sektörde öncü bir adım atmaktan mutluluk duyduklarını paylaşan Antalyaspor Kulübü Derneği Başkanı Aziz Çetin, depremler ve sonrasında yaşanan sel felaketi nedeniyle buruk bir sevinç yaşadıklarını belirterek şunları söyledi: “Alanlarının iki güçlü markası bir araya geldi. Her bir detay üzerinde titizlikle durarak, iki tarafın da içine sinen özel bir projeye imza attık. HDI Fibaemeklilik ile ilk adımlarını birlikte attığımız bu değerli projenin Sabri Başkanımın da desteğiyle kararlılıkla süreceğine inanıyorum. Uzun vadede kulübümüze sürdürülebilir bir getiri sağlayarak mali disiplinimize katkıda bulunmak istiyoruz. Mücadele ettiği her branşta iddiası olan, sportif başarı vizyonu yüksek Antalyaspor, marka değerine katkı sunan iş birlikleriyle büyümeye devam edecek.”

“Gönülden bağlı olduğum Antalyaspor ile çalışmak gurur verici”

Acente kanalında projenin satış süreçlerini yürütecek Mutlan Erdem Sigorta Acenteliği Genel Müdürü Mutlan Erdem de konuşmasında son dönemde yaşanan afetler nedeniyle ülke olarak derin bir üzüntü içerisinde olduğumuzu belirterek, “HDI Fibaemeklilik’in müşteri memnuniyetini merkeze alan anlayışını kendimize rehber edinerek taraftarlarımıza en iyi hizmeti sunacağız. Gönülden bağlı olduğum Antalyaspor için çalışmak gurur verici. Geleceği için birikim yaparken kulübümüze de kazandıracak olan taraftarımız, her zaman olduğu gibi yine bizim en büyük güç kaynağımız olacak,” dedi.



ikinciye.com'dan Quick Finans iş birliğiyle ikinci el araç stok finansmanı

İkinci el otomobil sektörünün kılavuz markası ikinciye.com, Quick Finans iş birliğiyle ikinci el araçlar için müşterilerini stok finansmanı fırsatıyla buluşturdu. İş birliği kapsamında ikinciye.com, anlaşmalı kurumsal üyelerine yeni bir finansman çözümü sunuyor.

Türkiye'de ilk defa online açık artırma yöntemiyle ikinci el otomobil alım satımı gerçekleştiren ikinciye.com, Quick Finans ile bir iş birliğine imza attı. İş birliği kapsamında ikinciye.com, Quick Finans ile ikinci el araçlar için stok finansmanı olanağı sağlıyor. Anlaşma kapsamında, Quick Finans'tan stok finansmanı kredi limiti bulunan ikinciye.com kurumsal müşterileri kolayca araç sahibi olabiliyor.

Üst düzey müşteri memnuniyetini hedeflediklerini söyleyen Garenta ve ikinciye.com Genel Müdürü Şafak Savcı, "Quick Finans ile yaptığımız iş birliğiyle nakde ulaşmanın değerli olduğu bir ortamda kurumsal kullanıcılarımıza yeni bir finansman olanağı sunmayı hedefledik. İkinci el araç stok finansmanı ile kurumsal üyelerimizin işletme sermayesi ihtiyaçlarına en uygun çözümü cazip kullanım koşulları ve internetin hızıyla buluşturarak onların ticari hayatlarını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. ikinciye.com olarak hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimiz için hizmet kalitemizi geliştirmeye ve yenilemeye devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde de onların ihtiyaç ve beklentilere cevap verecek yaratıcı ürün çalışmaları yapmayı sürdüreceğiz" dedi.

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "Anadolu Grubu'nun köklü şirketlerinden Çelik Motor'un bünyesinde yer alan ikinciye.com ile yaptığımız iş birliğiyle, mikro servis mimari tabanlı yeni nesil teknolojilerimiz ve finansman modellerimiz ile güçlü bir temelde ilerleyeceğiz. İkinci el otomobil sektörünün lider ve güçlü firmalarından ikinciye.com ile yapılan bu önemli ve anlamlı iş birliğinin ortaya çıkaracağı yaratıcı ürünlerle de sektöre değer katacağına inanıyoruz. Kurulan bu güçlü iş birliği ile ikinciye.com'dan araç satın alacak tüm kurumsal müşterilerimize 90 güne kadar indirimli özel oranla avantajlı stok finansmanı fırsatları sunuyoruz. Bu iş birliği sayesinde müşterilerimizin istedikleri araçları satın almalarına destek olduğumuz için mutluyuz. Ayrıca ilk yeni nesil finansman şirketi Quick Finans olarak; teknolojik alt yapımız, kolay iş süreci avantajlarımız ve sektörün en tecrübeli ekiplerimizle stok finansmanında ikinciye.com'un önemli bir iş ortağı olacağız" dedi.

Her anınızda
yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel!
Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.

RS Otomotiv Grubu'ndan anlamlı 8 Mart mesajı

Kurulduğu ilk günden bu yana sektörde kadın istihdamını artırmaya yönelik birçok çalışmada aktif rol alan RS Otomotiv Grubu, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü özelinde anlamlı bir bağışta bulundu.

Sektör çalışanı kadınlar adına KASİDER Kadın Sigortacılar Derneği ve TED Türk Eğitim Derneği aracılığıyla depremde etkilenen ve eğitim-öğrenim hayatına devam eden öğrencilere destekte bulunan RS Otomotiv Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, "Gençlerimiz, kadınlarımız, geleceğimizdir. Hep birlikte güçlüyüz, birlikte tamamlanıyoruz." dedi.



Otomotiv sektöründe kadın istihdamı alanında farkındalık yaratmak adına çalışmalarına 14 yıldır devam eden RS Otomotiv Grubu, bu yıl 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde depremde etkilenen kız öğrenciler için paylaşımda bulundu. Sektöre emek veren kadın çalışanlar adına RS

Otomotiv Grubu, KASİDER ve TED vasıtasıyla, depremde etkilenen ve eğitim-öğrenim hayatına devam eden öğrencilere bağışta bulundu. Konuyla ilgili olarak RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, "Gençlerimiz, geleceğimizdir. Omuz omuza, hep birlikte güçlüyüz, birlikte tamamlanıyoruz. Depremde vefat edenlerimize Allah rahmet, yaralılarımıza şifa, geride kalanlarımıza sabır ve umut nasip etsin." mesajını paylaştı.

SigortaShop Var, Endişe Yok!



SİGORTASHOP

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

www.sigortashop.com

İklim krizinin en büyük tetikçisi, kömür

AVRUPA'DA 23 ülke kömürden elektrik üretimini sonlandırma kararı aldı. Aralarında Türkiye'nin de olduğu dört Avrupa ülkesinin kömürden elektrik üretimini ne zaman sonlandıracağına dair bir açıklamaya rastlanmadı. Elektrik üretiminde kömür kullanımının artması iklim krizini de beraberinde getiriyor. Bilim insanlarının görüşü ise önceliğin kömür santrallerinin kapatılması gerektiğini yönünde.

Yapılan incelemeye göre Avrupa'da 10 ülke kömür santrallerine veda ederken, diğer ülkeler ise 18 yıl içerisinde santrallerini kapatacağını duyurdu. Kömürlü termik santrallerini ne zaman kapatacağına dair resmi açıklamada bulunmayan 4 ülke olduğu biliniyor.

Elektrik üretiminde kömür kullanımı Avrupa'da birçok ülkede sonlandırılmaya başladı ancak Bosna Hersek, Polonya, Sırbistan ve Türkiye'den bir açıklama gelmedi. İklim değişikliğinin etkileri dünya üzerinde adeta saatli bir bomba gibi hızla yayılmaya ve artmaya devam ediyor. Sera gazı emisyonlarındaki artış, iklim krizinin en büyük tetikçisi haline dönüşüyor.

Ekosfer'in raporuna göre Avrupa'da kömürü bırakma kararı alan ülkelerin kömürlü termik santralleri kapatma tarihlerini gösteren etkileşimli bir haritayı [turkiyede.com.tr](https://www.turkiyede.com.tr) org sitesinden ulaşmanız mümkün. Kömürün Ötesinde Avrupa'nın (Europe Beyond Coal) hazırladığı haritayı temel alan çalışma resmi kararları esas alıyor.

İklim değişikliğine neden olan küresel sera gazı salınımlarının yüzde 46'sına, elektrik sektörü sera gazı salınımlarının ise yüzde 72'sine



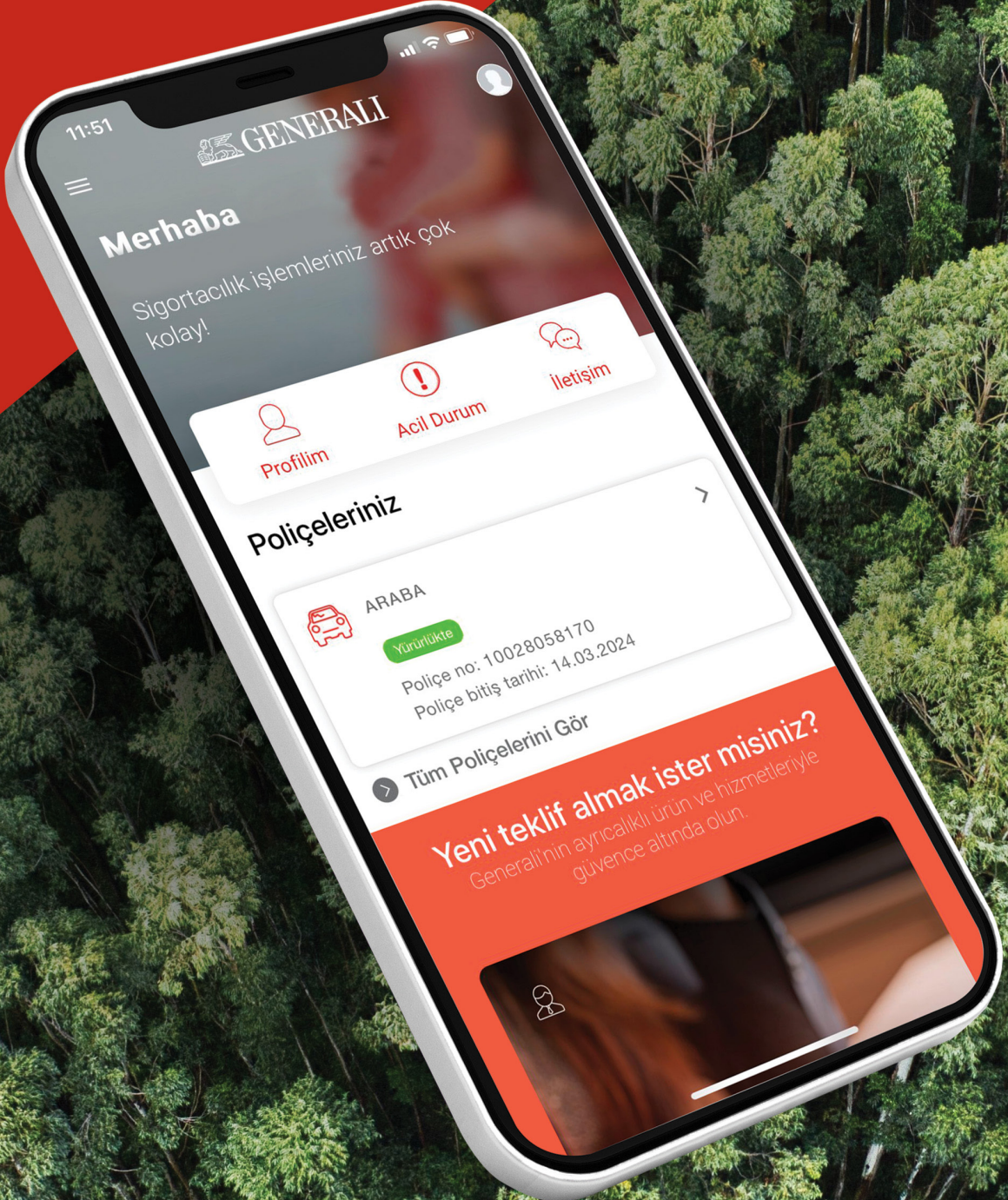
kömür kullanımı sebep oluyor. Türkiye'de ise durum pek iç açıcı değil. Verilere göre son 5 yılda kömür kaynaklı elektrik üretiminin yüzde 39 arttığı biliniyor. Aynı zaman diliminde değerlendirecek olursak; artış yaşayan ülkeler arasında Endonezya ve Suudi Arabistan'ında yer aldığı bilgilerine ulaşmamız mümkün. Elde edilen veriler doğrultusunda Türkiye'nin kömürden vazgeçmesinin kolay olmayacağını, kısa vadede böyle bir durumun ön görülmediğini söyleyebiliriz. "Karbon Nötr Türkiye Yolunda İlk Adım: Kömürden Çıkış 2030" raporuna göre Türkiye'nin elektrik üretiminde kömürden vazgeçebileceğini ve bu süreçten gerek ekonomik açıdan gerekse ekolojik açıdan karlı çıkacağını savunuyor.

BBC News'de yayınlanan habere göre rapor, kamu tarafından termik santrallere tanınan

mevcut kömür teşviklerinin kaldırılması ve "kirleten öder" ilkesiyle karbon emisyonunun fiyatlandırılması ile en geç 2030 yılına kadar Türkiye'de kömürden çıkışın mümkün olduğunu ortaya koyuyor. "Karbon Nötr Türkiye Yolunda İlk Adım: Kömürden Çıkış 2030" raporunda, 2021-2035 arası dönemi kapsayan üç farklı senaryoda Türkiye'nin 2030 yılında kömürden çıkması olanağı incelemesi sonucunda Türkiye'nin yenilenebilir enerji ve yerli kaynaklarının enerji üretimindeki payını artırabilmesi için kömürden vazgeçmesi gerektiği vurguluyor.

Kömür kullanımı dünyanın en büyük kömür tüketicileri Hindistan ve Çin'de artıyor. Her iki ülke de daha fazla kömür üretmeyi planlıyor. Bu da karbon dioksit emisyonlarının geleceğiyle ilgili endişeleri artırıyor.

Generali Hesabım ile
dijital poliçe sahibi olun,
doğamızı korumaya
katkıda bulunun.





Pınar Kuriş
Cigna Genel Müdürü

Pınar Hanım öncelikle biraz kendinizden ve kariyerinizden bahseder misiniz?

Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden 1995 yılında lisans derecemi aldım. Master ve doktora eğitimimi de aynı üniversite ve bölümde tamamladım. Kariyerime ise Citibank'ta Proje Müdürü olarak başladım ve McKinsey Company'de Kıdemli Danışman olarak devam ettim. Ardından Finansbank'ta Direktör, Akbank'ta Bölüm Başkanı, Burgan Bank'ta Genel Müdür Yardımcılığı gibi görevler yürüttüm. 2018 yılından bu yana da Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik'te Genel Müdür olarak görevime devam ediyorum.

Kariyer yolculuğumda neyi farklı yaptığımı sorguladığımda, cevabın içimde bitip tükenmek bilmeyen merak olarak görüyorum. Yapı olarak her zaman her şeyi merak eden ve sorgulayan biri oldum. Bir işin yapılamaz yanlarına, zorluklarına odaklanmaktansa o işi yapmanın ve iyileştirmenin farklı yollarını düşünmenin işlerimizi yukarı taşıyacağına inanırım. Pozitif düşünmenin, merakla yeni bakış açıları ve yöntemler araştırmanın kariyer gelişimini desteklediğine inanıyorum.

2022 yılında öne çıkan ürünleriniz neler oldu?

2022 yılında, "Hayat Boyu Birlikte" söylemimiz ile sigortalılarımızın sadece kötü günlerinde değil, ihtiyaçları olan her alanda onlarla yol arkadaşlığı yapmaya devam ettik.

Cigna olarak; geride bıraktığımız yılda, dağıtım kanallarımızı çeşitlendirerek daha fazla kişiye ulaşmak adına yaptığımız çalışmalarla, prim üretimimizde bir önceki yıla göre %92 büyümeye gerçekleştirdik. Ferdi Kaza Sigortası dahil olmak üzere Hayat Sigortası branşında %100, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde %79 büyümeye kaydettik. 2021 yılı başında yeni giriş yaptığımız Tamamlayıcı Sağlık Sigortası branşında gerçekleşen prim üretimimiz ise geçtiğimiz yıla göre yaklaşık %800 arttı.

Bu başarılı sonuçlara imza atmamızda birçok faktör öne çıkıyor. En önemlileri ise müşterilerimize yenilikçi ürün ve hizmetler sunmak. Çünkü biz Cigna olarak, ürünlerimizi sağlıklı ve iyi yaşamı merkeze alan ek hizmetlerimizle sürekli olarak geliştiriyor, müşterilerimizin ekstra ayrıcalıklarla kendilerini özel hissetmelerini önemsiyoruz. Bu ayrıcalıklı hizmetlerle ve iyi hissettiren sigortacılık anlayışımızla geliştirmeye devam ettiğimiz Tamamlayıcı Sağlık Sigortamız, işte bu nedenlerle kısa sürede sektörde önemli bir konuma geldi. Sigortalılarımıza Online Doktor, Online Psikolog ve Online Diyetisyen hizmetleriyle iyi yaşama dair birçok hizmeti ücretsiz sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın sektörün önemli platformları tarafından takdir görmesi de bu mutluluğumuzu katlıyor. Global Banking & Finance Review Dergisi tarafından geçtiğimiz yıl olduğu gibi 2022 yılında da En İyi Sağlık Sigortası ödülünü almanın gururunu yaşıyoruz.

Cigna olarak kurulduğumuz ilk günden bu yana dijitalleşmeyi odağımıza alıyoruz. Bu odak ile, kanal çeşitliliğimizi artırırken ve dağıtım ağıımızı güçlendirirken dijitalleşme olmadan olmaz diyoruz. 2022 yılı dijitalleşme alanında birçok yeniliğe imza attığımız bir yıl oldu. Bu yeniliklerden en önemlisi olan Cigna mobil uygulamamızı, sadece sigortacılık işlemlerinin yapılabilirdiği değil aynı zamanda sağlıklı yaşamı destekleyen bir "İyi Yaşam Uygulaması" olarak tasarladık. Yanı sıra, Tamamlayıcı Sigortası ürünümüz artık, Cigna web sitesi üzerinden de birkaç tıkla satın alınabiliyor. Bununla birlikte, QNB Finansbank ile olan iş birliğimizi güçlendirerek bankanın tüm kanallarında sigorta penetrasyonunu artırdık. QNB Finansbank müşterileri de geçtiğimiz yılın başından beri banka şubelerinden ve bankanın mobil uygulaması üzerinden ürünümüze ulaşabiliyorlar.

2022 yılında çalışanlarımızın sağlığını, yaşam kalitesini, refahını ve motivasyonunu sağlamak en önemli öncelikleri-

miz arasında yer aldı. Bu kapsamda, wellbeing programları yürüttüğümüz “CignadaBiz” programımız ile çalışanlarımızın ihtiyaçlarına yönelik uygulamalar geliştirmeye devam ettik. Bu projemiz ile Stevie Ödülleri’nden En Değerli İnsan Kaynakları Uygulamaları kategorisinde ‘Bronz Stevie Ödülü’ne layık görüldük ve bu da bize doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

2023 yılı hedefleriniz neler? Yeni ürün ve hizmetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Uzun yıllardır güçlü iş ortaklığımızı sürdürdüğümüz QNB Finansbank’ın %100 iştiraki olmamızla beraber sektördeki gücümüzü artırmaya devam edeceğiz. Bir yandan QNB Finansbank müşterileriyle banka şubeleri aracılığıyla buluşmaya devam ederken, geçtiğimiz yıl QNB Finansbank’ın mobil uygulaması üzerinden sunmaya başladığımız Cigna Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüz ile yenilikçi hizmetlerimizi daha fazla müşterimize ulaştırmayı hedefliyoruz.

Hayat ve Ferdi Kaza sigortası branşlarında ise banka iş ortaklığımızdaki kredi ürünlerimize ek olarak primini geri ödeyen ürünlerin yanı sıra, asistan ile zenginleştirilmiş hayat ve ferdi kaza ürünlerimizle kişilerin ihtiyaçlarına yönelik ürünlerimizi müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz. Cigna olarak, iyi hissettiren sigortacılık anlayışımızla amacımız müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre kişiselleştirilmiş ürünlerle onların hayatlarını kolaylaştırmak. Bu nedenle, ürünlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre şekillendirmek odak noktalarımız arasında yer almaya devam edecek.

Cigna olarak, banka kanalında müşterilerimizin bankacılık işlemleri kaynaklı tüm risklerinde ürün gamımızı genişletiyor, özellikle tematik ve niş ihtiyaçları karşılayacak tematik ürünler üzerinde de yenilikler hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Tüm bu yenilikler ile hem müşterilerimizin risklerini güvence altına alıyor hem de günlük hayatlarını kolaylaştıran ve iyi hissettiren ek hizmetlerimizi geliştirmeyi önemsiyoruz.

Şirketinizin yapısal durumundan bahsedermisiniz?

Türkiye’de kadın istihdamının en yüksek olduğu sektörlerden biri olan sigorta sektöründe kadın istihdamının artması ve kadın yönetici gelişiminin desteklenmesinin çok büyük önem taşıdığına inanıyorum. Bu konuda hem şirketlere hem de kadınlara sorumluluk düşüyor. Cigna olarak biz de bu konuda üstümüze düşen sorumluluğu sahipleniyor, %67 olan kadın çalışan oranımızla sektör ortalamasının da üzerinde bir kadın istihdamı sağlıyoruz. Yanı sıra, yönetici pozisyonlarımızdaki yüksek kadın çalışan oranlarımızla bu konuda önemli çalışmalara imza atıyoruz. Bugün Cigna’nın

yönetici kadrolarına baktığımızda ise %51 gibi bir kadın yönetici oranına ulaşılmış durumdayız. Bu gerçekten gurur verici bir tablo.

Kadın çalışan ve yöneticilerimizdeki bu başarılı oranlara ulaşmamızın en önemli nedenlerinin başında eşitlikçi ve kapsayıcı kurum kültürü politikasına sahip olmamız yer alıyor. Yanı sıra, toplumsal cinsiyet eşitliğini ilerletecek şirket politikalarını tüm süreçlerimize dahil etmemizin de payı büyük. Bu kapsamda 2021 yılında imzaladığımız, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (UN Global Compact) ve Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi (UN Women) ortaklığında oluşturulan Kadının Güçlenmesi Prensipleri (WEPs) ile bu konuya yönelik 7 ilkeye dair taahhüt verdik. Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda ortak atılacak adımların ne denli değerli ve büyük etkiler yaratabileceğinin farkındayız. Bu imza ile kadının güçlendirilmesi konusundaki çalışmalarımızı artırmayı ve toplumda farkındalığı yükseltecek çalışmaları hayata geçirmeyi taahhüt ediyoruz.

Şirketiniz kadın çalışanlara pozitif ayrımcılık sunan şirketler arasında, çalışanlarınıza sunmuş olduğunuz kolaylıklarından bahsedebilir misiniz?

Kadın ve erkeğin ötesinde “insan”ı ön planda tutuyor; tüm çalışanlarımızı ailemizin bir parçası olarak görüyoruz. Cigna ailesi olarak da ‘iyi günde kötü günde’ prensibiyle hareket ediyor; kapsayıcı ve adil bir yaklaşımla, tüm çalışanlarımız için fark yaratan, destekleyici uygulamalarla yanlarında oluyoruz.

Kadının ailedeki yerini ve aile bütünlüğüne yönelik destek uygulamaları önemsiyoruz. Bu kapsamda, çalışanlarımıza sunduğumuz özel sağlık sigortası hizmetimizden eşleri ve çocukları da yararlanabiliyor. Bir diğer yan hakkımız olan hayat sigortası da yine Cigna’lı eşlerimizi de kapsamına alıyor.

Çalışan popülasyonumuzun çoğunluğunu oluşturan kadınlarımızın kariyer yolculuklarında yanlarında olmak adına yeni yılla beraber ‘Annelere Koçluk’ uygulamasını hayata geçirdik. Bu uygulamamız ile kadın çalışanlarımızın kariyer gelişimlerine verdiğimiz desteği artırmayı ve kadınların anne olma tercihinin kariyer gelişimlerinin önünde bir engel olmadığını vurgulamayı hedefliyoruz. Cigna çalışanlarının ihtiyaç ve beklentileriyle geliştirilen çalışan kulüplerimizden biri olan Cigna Parents Kulübü desteğiyle hayata geçen bu projemiz kapsamında, Cigna’da yeni anne-baba olan çalışanlarımıza bu konuda tecrübeli çalışanlarımız ve profesyonel koçlar tarafından destek veriliyor. Yanı sıra, okulun ilk günü, karne günü, doğum günü gibi özel günlerde

de aile bütünlüğünün sağlanması ve anıları birlikte çoğaltmak adına izin, hediye gibi farklı uygulamalarla çalışanlarımızın yanındayız.

İş dünyasının Oscar'ları olarak kabul edilen Altın Lider Ödülleri kapsamında bir kez daha Türkiye'nin En Başarılı Liderleri arasında yer aldınız. Bu başarının size hissettirdiği duygulardan biraz bahsedermisiniz?

Müşteri odaklı, yenilikçi ve fark yaratan bir sağlık, emeklilik ve hayat sigorta şirketi olarak müşterilerimize 'iyi hissettiren sigortacılık' hizmeti sunmayı ve hayat boyu birlikte olma vaadimizi odağımızda tutuyoruz. Cigna olarak başarılarımızla iş dünyasının önemli endekslerinde yer almaktan gurur duyuyoruz, kadın bir lider olarak bu başarıda bir rolümün olması ise beni çok mutlu ediyor. Sigorta sektörü başta olmak üzere tüm sektörlerdeki başarılı kadın liderler olarak, her birimizin gelecek nesillere örnek olma sorumluluğu taşıdığına inanıyorum. Bu bakış açısıyla aldığım sorumlulukların, Altın Lider Ödülleri'nin yanı sıra son 5 senedir üst üste yer aldığım Ekonomist'in Türkiye'nin En Güçlü 50 Kadın CEO araştırması gibi önemli listeler tarafından da takdir edilmesi motivasyonumu artırıyor. Geleceğin kadın liderlerine ilham verme heyecanıyla daha iyi, daha eşit ve daha kapsayıcı bir çalışma hayatı için engelleri birlikte aşmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Yaşadığınız deprem sonrasında bölgedeki ihtiyaçları gidermek adına kurum olarak nasıl aksiyon aldınız?

6 Şubat sabahı uyandığımız felaketin hissettirdiklerini kelimelerle anlatmak gerçekten çok zor. Tüm kayıplar için çok üzgünüm. Günlük hayatımıza devam ederken hayatını kaybedenleri ve yakınlarını, ülkemizin durumunu düşünüp buruk hissettiğimiz günler geçiriyoruz. Ancak biz birlik olmayı çok iyi başarabilen bir toplumuz ve el ele verdiğimizde bu zor günleri birlikte atlatmanın bir yolunu bulacağımıza gönülden inanıyorum.

Yaşanan felaketin haberini alır almaz, deprem bölgesindeki çalışanlarımızın, sevdiklerimizin ve müşterilerimizin güvenliğinden ve sağlığından emin olmak önceliğimiz oldu. Bölgede yaşayan 30 çalışma arkadaşımızın tamamına ilk gün ulaştık. Onların her türlü ihtiyaçlarını karşılamak için İnsan ve Kültür ekibimiz ve banka ekiplerinin koordinasyonu ile aksiyonlar alındı, alınmaya da devam ediyor. Deprem bölgesi dışına çıkmak isteyen arkadaşlarımıza ihtiyaçlarına göre konaklama ve ulaşım desteği sağladık. Yakınları etkilenen 22



çalışma arkadaşımıza da ayrıca destek olmak için aksiyon aldık ve halen yakın temas halindeyiz. Maddi ve manevi olarak yanlarında olmak için çaba göstermeye devam ediyoruz. %100 iştiraki olarak bir parçası olduğumuz QNB Finansbank Grubu olarak yaklaşık 1.000 çalışanın bu bölgede olduğu düşünüldüğünde banka nezdinde alınan tüm aksiyonlara dahil olmaya da özen gösterdik.

Bu anlamda acil aksiyonlarımızı aldıktan sonra ilgili kurum ve kuruluşlarla koordinasyon sağlayarak aynı ve maddi olarak neler yapabileceğimize odaklandık. Bu kapsamda, çalışanlarımızın özveriyle desteğiyle öncelikle giyim, gıda, hijyen, battaniye gibi acil ihtiyaçlardan oluşan desteklerimizi deprem bölgelerine ulaştırdık. Yanı sıra, birlikten güç doğacağı inancıyla bankanın gönderdiği bağışa katkı sağlayarak maddi desteklerimizi AFAD'a ilettik.

Deprem felaketi kapsamında yayımlanan mevzuat, resmi yazı, tavsiye kararları ve sektör aksiyonları çerçevesinde sigortalılarımızın süreçlerini kolaylaştırmak adına verdiğimiz hizmetleri ivedilikle sürece uyumlu hale getirdik. Öncelikle internet sitemizin açılış sayfasına depremzede ve hak sahiplerini yönlendirmek ve bilgilendirmek amacıyla "Depremden Etkilenen Sigortalılarımız İçin Özel Uygulamalarımız" hakkında bilgilendirici bölümler eklendi.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, 7/24 Sağlıklı Hayat Sigortası ve 7/24 Sağlıklı Hayat Ferdi Kaza Sigortası sahiplerine sağladığımız ek hizmetlerinden biri olan 24 saat olan Online Doktor hizmetimiz ve 09:00 – 00:00 saatleri arasında olan Online Psikolog hizmetimizi 15 Mayıs 2023 tarihine kadar limitsiz kullanıma açtık. Afet bölgesinde yer alan 11 ilimizdeki sigortalılarımızdan gelen taleplerde tüm süreçlerimizi hızlı ve gerekli hassasiyeti göstererek yürütmek üzere, anlaşmalı/ anlaşmasız kurum fark etmeksizin sağlık tazminat talepleri öncelikli olarak değerlendirmeye aldık. Ek olarak tüm ürünlerimiz kapsamında, bu dönemde süresi dolan bireysel poliçelerin prim tahsilatlarını erteleyerek aksi bir talep olmadıkça poliçeleri otomatik olarak yeniledik.

Ülkemizin yaralarının sarılması için önümüzde uzun bir yol olduğunu biliyoruz ve bu felaketin etkilerini biraz olsun iyileştirebilmek için elimizden geleni yapmaya devam edeceğiz.

DOĞRU ADIM TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI ile sağlığınız **tam**, bütçeniz **tamam**

A+
Yatarak Tedavi
Teminatı seçeneği

Limitsiz yatarak
tedavi
+
6 adet ayakta
tedavi paketi

Limitsiz yatarak
tedavi
+
10 adet ayakta
tedavi paketi

Geniş
kapsamlı
tedavi
teminatları

Kaliteli ve
hızlı sağlık
hizmeti

Yaygın
hastane ağı

Acil yardım
paketi

Check-Up ve
Diş tedavi
paketi

7/24 Tıbbi
Danışma ve
Provizyon
hizmeti ayrıcalığı

☎ 0 850 811 51 00

🌐 www.dogasigorta.com

Doğa
sigorta



Ev satarken DASK zorunlu mu?

“Ev satarken DASK zorunlu mu?” konusu, Afet Sigortaları Kanunu’na göre belirlenmiştir. Zorunlu olan sigortayı yaptırmayan kişilere yaptırım sunulmaktadır. DASK sigortası olmayan gayrimenkullerde; alım- satım, kiralama ya da tapu tescil işlemleri yapılamamaktadır.

Ev satarken tapu tescil belgeleri arasında DASK olması gerekli ve zorunludur.



Özel sağlık sigortası doğumu karşılıyor mu?

Özel Sağlık sigortalarından, kişilerin en çok satın almak istediği teminatlardan biri doğum teminatıdır. Bu teminat isteğe bağlı alınmaktadır. Tercihleriniz doğrultusunda kendinize en uygun limit ve katılım payı oranında seçimler yaparak doğum teminatını poliçenize dahil edebilirsiniz.

Doğum teminatı Normal Doğum, Sezaryen, Doğum ve Hamilelik komplikasyonlarında kullanılabiliyor olmakla birlikte; tercihinize bağlı olarak Gebelik Rutin Kontrollerinizi de bu teminat kapsamında yaptırabilirsiniz.

0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

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

Hesaplı, daha hesaplı ve çok daha hesaplı!



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

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI

Sigorta Sözlü- ğü

• Dar Kasko

Dar kasko, standart bir kasko paketinde yer alan ana teminat maddelerinin yalnızca bir kısmını içeren, tabiri caizse mini bir kasko sigorta türüdür. Kasko için düzenlenen genel ve standart şartlardan herhangi bir tanesi paketten çıkarılırsa o durumda ortaya çıkan poliçe türü, dar kaskonun cevabı olarak tanımlanabilir. Dar kasko poliçesinin en dikkat çekici noktası, fiyat anlamında standart kasko paketlerine göre daha uygun seçenekler sunmasıdır.

• İkame

İkame, kelime anlamı olarak "yerine koyma, yerine kullanma" anlamı taşır. Sigorta sektöründe de bu kelime aynı anlamda kullanılıyor sayılabilir. Sigorta ettiren kişinin aracı trafiğe çıkamayacak kadar hasarlı bir durumdaysa, sözleşme şartları kapsamında belirli bir süre geçtikten sonra sigortalı araçla aynı özellikleri taşıyan bir araç, sigorta ettiren tarafa verilir. Bu duruma da sigorta jargonunda "ikame" denir. Verilen araca ise "ikame araç" denir.

• Reasürans

Reasürans, sigorta şirketlerinin taşıdığı poliçe risklerini başka bir sigorta şirketine sigortalatmasına denir. Her sigorta şirketi reasürör kimliği taşımaz. Reasürans işlemleri, oldukça yüksek teknik bilgi ve birikim gerektirdiği gibi, ciddi anlamda da finansal şeffaflık ve sermaye tabanı açısından mali güç gerektirir. Sigortacıların sigorta şirketi olarak tanımlanabilecek reasürans şirketleri, konusunda uzmanlaşmış ekiplerden oluşur. Reasürans işlemlerine başvuran sigortacılar, kendilerini güvence altına aldıkları gibi, mali güçlerini aşan durumlarda kapasitelerinin üstündeki risklere de teminat verebilecek duruma gelirler.

• Kuvertür

Kuvertür, sigortacılıkta en çok kullanılan kavramlardan biridir. Kimi durumlarda sigorta ettiren ve sigortacı arasında poliçe koşulları üzerinde sözlü mutabakata varılsa da sigorta edilecek nesnenin maddi değerinin hesaplanması, poliçe detaylarının belirlenmesi ve ödenecek primlerin tespit edilmesi gibi detaylar vakit alabilir. Bu vakit sebebiyle poliçenin hazırlanıp imzalanması da ileri bir tarihe kalır. Bu süre zarfında sigorta konusu olan araç, yapı ya da eşyanın herhangi bir zarara uğraması, sigortalının mağduriyet yaşamasına yol açabilir. Bu mağduriyeti engellemek amacıyla başvuru kuvertür, sigortalıyla sigortacı arasında anlaşmaya varılmasıyla poliçenin imzalanması arasında geçen sürede, sigorta konusu olan varlığın zarar görmesi durumunda sigortalının tazminat almasını sağlar ve böylece sigortalının haklarını korur.

• İstihsal

İstihsalin kelime anlamı üretim olup acentelerin, sigorta şirketi adına satışı yaptıkları poliçelerin üretimine karşılık olarak ödenen aracı komisyona istihsal ya da üretim masrafı denir. Özel bazı sigorta türleri hariç olmak üzere, aracı komisyonun ne kadar olacağına dair bir yasal sınırlandırma yoktur. İstihsal masrafı ya da aracı komisyonu, risk primleri ve gider paylarıyla birlikte tarife primlerinin hesaplanmasında dikkate alınır. Aracı komisyonu, sigorta türüne ve yönetmeliklere göre sigortalıya ya da sigorta ettirene belirli bir oran dahilinde yansıtılabilir. Örneğin hayat sigortalıları için bu oran en fazla %10'dur. Bireysel ya da diğer grup sigorta ürünleri için bu oran tek prim ödemeleri için % 15, diğer durumlarda ise %20 ile sınırlandırılmıştır.

• Rücu

Sözlükte, caymak şeklinde tanımlanan rücu, sigorta süreci boyunca önemli kavramlar arasındadır. Rücu hakkı, sigorta şirketinin sahip olduğu bir haktır. Sigorta şirketi rücu hakkını kullanarak sorumluluklarından, yükümlü olduğu durumlardan vazgeçtiğini beyan eder ancak sigorta şirketinin bu hakkı kullanması için mahkemeye başvurması ve bazı sorumluluklarını yerine getirmesi gerekir.

Sigorta şirketi sigortalının bir hasar durumunda hakkı olan tazminatı ödemeyerek rücu hakkından yararlanamaz. Öncelikle sigortalı için gereken tüm ödemelerin yapılması ve ardından mahkemeye başvurulması gerekir.



Aklımız Hep Sizde!

Eviniz Gulf Sigorta Güvencesinde!

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



QR kodu okutarak
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



gulfsigorta.com.tr

GULF
SİGORTA

GIG



TURKEY

Generali Grup sürdürülebilir adımlar atmaya devam ediyor

Yaklaşık 200 yıla varan bilgi birikimi ve deneyimi ile dünyanın farklı bölgelerinde ve coğrafyalarında daha sürdürülebilir bir ekonomiye ve topluma geçişi desteklemek için çalışmalar gerçekleştiren Generali Grubu; küresel ısınmayı sınırlamak, iklim değişikliğine uyum stratejileri geliştirmek, doğal kaynakların tüketimini azaltmak, döngüsel ekonomiyi teşvik etmek, biyoçeşitliliği korumak ve eski haline getirmek, kirliliği önlemek gibi konularda büyük bir özveri ile sürdürülebilir adımlar atmaya devam ediyor.

Generali Grubu İklim Değişikliği Stratejisi değer yaratıyor

21 Şubat 2018'de, Assicurazioni Generali'nin Yönetim Kurulu tarafından onaylanan ve Haziran 2022'de güncellenen Generali Grubu İklim Değişikliği Stratejisi; grubun sürdürülebilirlik felsefesinin temelini oluşturan, adil ve sosyal olarak eşit bir dünya ve net sıfır emisyon ekonomisine geçiş hedeflerine bakış açısını içeren önemli bir referans noktası olarak ön plana çıkıyor. Bu stratejiyle birlikte Generali Grubu'nun, çevre ve iklim konularının sigorta yüklenimi ve yatırım stratejilerine entegrasyonu, paydaşlar arasında diyalogu teşvik ederek çevre ve iklim risklerine ilişkin kamu bilincini güçlendirmek, grup ofisleri ve personel iş seyahatlerinden kaynaklanan çevresel etkilerin azaltılması ve politikalarımıza ilişkin şeffaflık göstermek, elde edilen sonuçları raporlamak gibi birtakım hedefleri bulunuyor.

2040 yılına kadar net sıfır sera gazı emisyonuna ulaşmak amaçlanıyor

Generali Grubu sürdürülebilirliği tüm çalışma, proje ve stratejilerinin odağına aldı. İklim değişikliği ve yeşil geçiş ile ilgili risk ve fırsatları yönetmek için farklı stratejiler uygulayan Generali Grubu, 2021-2025 döneminde toplamda 8,5-9,5 milyar Euro tutarında yeşil ve sürdürülebilir yatırımlar yapmayı hedefliyor. Ayrıca Grup, 2022-2024 döneminde çevresel ve sosyal değeri olan ürünlerini %5 - %7 oranında artırmayı hedefliyor. Generali Grubu, yenilenebilir enerji sektörüne özgü risklerin korunması için yetkinlik merkezinin geliştirilmesi ve müşterilerin portföylerinin karbondan arındırılması için teşviklerde de bulunuyor. Öte yandan Grup; Paris Anlaşması, Net-Sıfır Varlık Sahibi İttifakı ve Net-Sıfır Sigorta İttifakı taahhütlerinin hedefleri doğrultusunda 2050 yılına kadar iklim nötrlüğüne ulaşılması adına yatırım ve sigorta portföyünün kademeli olarak karbondan arındırılması için çalışıyor. Generali Grubu 2025 yılı sonuna kadar iklim bilimi doğrultusunda ofislerini, veri merkezlerini ve şirket araç filolarından kaynaklanan sera gazı emisyonlarını 2019 baz yılına göre en az %25 oranında azaltmayı hedefliyor. Öte yandan Grup, 2040 yılına kadar net sıfır sera gazı emisyonuna ulaşmak için büyük bir özveri ile çalışıyor.

Türkiye'deki müşterilerin %57'lik dilimi sürdürülebilirliğin önemini farkında

Daha sürdürülebilir bir gelecek için 50 milyona yakın müşterisinin kolektif gücünü seferber etmek isteyen Generali Grubu, geçtiğimiz Eylül ayında gerçekleştirdiği anket ile birlikte Türkiye'deki müşterilerinin sürdürülebilirlik yaklaşımlarını ele aldı. Generali Grubu, 2.000'in üzerinde 18-65 yaş arası bireyin katıldığı anket sonuçları doğrultusunda sorumlu müşteri, hevesli sorumlu müşteri ve bağlı olmayan sorumlu müşteri olarak adlandırdığı 3 farklı müşteri segmenti belirlemeyi başardı. Türkiye'deki müşterilerin %57'lik dilimi sürdürülebilirliğin önemini farkında. Bu grubun içerisinde yer alan %31 oranındaki bir müşteri grubu ise sigorta şirketleri de dahil olmak üzere sürdürülebilir firmalardan hizmet almayı tercih ediyor. Sonuçlara göre dünya genelinde yüzdesel olarak Türk tüketicilerin bu konuya daha çok önem verdiği ortaya çıkıyor. Sürdürülebilirliği oldukça önemli bulan ve bu firmaları tercih etmekte istekli tüketici grubu göz önünde bulundurulduğunda Generali, sektöründe önde gelen firmalar arasında yer alıyor.



Dijital poliçe oranı %77

Generali Sigorta'nın Türkiye'deki sürdürülebilirlik hamleleri da başarılı bir şekilde uygulanıyor. Generali Sigorta'nın 2022 yılı ortalama dijital poliçe sayısı tüm kanalları dahil %77 oranına ulaşmış durumda. Bir adet poliçe satışının ortalama 20 basılı sayfaya tekabül ettiği göz önüne alındığında Generali Sigorta'nın bu anlamdaki başarısı gözler önüne seriliyor. Tüketicilerinin istek ve ihtiyaçlarına her zaman önem veren Generali Sigorta, sürdürülebilirlik alanında da her geçen gün daha iyi bir çevre için çalışmalarını sürdürüyor.

"Yaşam Boyu Ortaklık 24: Büyümeyi Yönetmek" stratejisi hedeflerine ulaşıyor

Generali Grup bünyesinde sürdürülebilirliğin çıkış noktası olarak temel alınan "Yaşam Boyu Ortaklık 24: Büyümeyi Yönetmek" stratejisi, 2022 yılında hedeflerine ulaşarak yoluna devam ediyor. Yatırımcı, sigortacı, işveren ve kurumsal vatandaş olmak üzere dört sorumluluk rolü belirlenen strateji bünyesinde 2022 yılında ESG bileşenli sigorta çözümlerinden elde edilen 19.9 milyar Euroluk prim tutarı, 3.2 milyar Euro tutarınca yeşil ve sürdürülebilir yeni yatırım ve toplam 500 milyon Euro değerindeki üçüncü yeşil tahvilin başarılı şekilde yerleşimi gerçekleştirildi. Aynı zamanda Net-Sıfır Sigorta Birliği kurucu üyesi ve Net Sıfır Varlık Sahipleri İttifakı'nın da bir parçası olan Generali, 2022 yılında inovatif sigorta çözümlerinin geliştirilmesi amacıyla Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ile stratejik ortaklık sözleşmesi imzaladı. Grup, elde etmiş olduğu başarıların bir göstergesi olarak 2022 yılında Dow Jones Dünya ve Avrupa Sürdürülebilirlik endeksinde yer aldığını teyit ediyor. Ayrıca Generali MSCI tarafından alınabilecek en yüksek derece olan AAA derecesine yükseltildi ve MSCI ESG Liderleri endeksine dahil edildi. Öte yandan Generali Grubu, Türkiye'de direkt satışta poliçelerin dijital olarak müşterilere ulaştırılmasına özen gösteriyor.

Ülkemizde 6 Şubat tarihinde yaşanan deprem felaketi sebebi ile Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu değerlendirmelerde bulundu.

Sigorta sektörü, yaşanan deprem felaketi sebebi ile oluşan kayıpları gerek hayat gerek hayat dışı branşlarında aldığı aksiyonlarla çok hızlı bir şekilde gidermeye başladığını ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Sigorta şirketleri ilk günden itibaren her konuda depremzedelerin yanında yer almaya çalıştı. Yapılan hem aynı hem de nakdi yardımların yanı sıra iş süreçlerinde de atılan önemli adımlar sayesinde bölgede yaşayan vatandaşlarımızın sigorta tarafındaki taleplerini hızlıca çözdüklerini söyleyebilirim. Şirketimizin de içinde bulunduğu hayat dışı sigorta şirketlerine deprem bölgesinden ulaşan ihbarların ağırlıkla Yangın ve Kasko branşlarında olduğu gözlenmektedir. Depremde çok sayıda bağımsız bölüm ya tamamen yıkılmış ya da kullanılamaz hale gelmiştir. DASK tarafından konutlar için sağlanan Zorunlu Deprem Sigortası’nın yanı sıra Konut Sigortası’nın önemi bu noktada ortaya çıkmıştır.” dedi.

Dr.E.Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü

“Sigorta sektörü depremde yaşanan maddi kayıpların temininde çok hızlı hareket ediyor”

Konutlar için ihtiyari yaptırılan Konut Sigortası’nın yanı sıra Ticari ve Sınai rizikolar için Yangın branşı kapsamındaki teminat altına alınan ihtiyari deprem teminatının da öneminin bir kez daha anlaşıldığını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Tüm illerde küçük orta ölçekli işletmelerde önemli zararlar meydana gelmiştir.

Özellikle sanayileşmenin yoğun olduğu İskenderun ve Kahramanmaraş’taki neredeyse tüm büyük ölçekli fabrikalarda önemli fiziki zarar ve buna bağlı kar kayıpları hasarları oluşmuştur. Şirketimiz ifade ettiğim tüm branş ve riziko türlerinde ihbarlar almış, ekspertiz çalışmalarını hızlıca başlatmıştır. Bölgede yer alan eksperler üstün bir çaba içerisinde raporları sonuçlandırmaktadırlar. Sigorta şirketleri bu hasarların önemli bir kısmını reasürans anlaşmaları doğrultusunda yurtiçi ve yurtdışı reasürans piyasalarından tazmin edecektir. Tüm dünyada artan katastrofik olaylara ek olarak ülkemizde bu depremin meydana gelmiş olması zorlaşan piyasa koşullarının önümüzdeki yıllarda daha da zor hale geleceğini bize göstermektedir.” şeklinde konuştu.

HAYATA CARDIF'LE BAK

Hayat Sigortası 

Bireysel Emeklilik 

Ferdi Kaza 

BNP Paribas Cardif
hayatın her anında
yanında.



BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. - BNP Paribas Cardif Sigorta A.Ş.

bnpparibascardif.com.tr



**BNP PARIBAS
CARDIF**

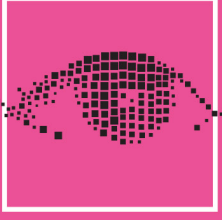
Değişen
dünyanın
sigortacısı

Sigorta Sektörünün 2022 yılı kâr/zarar verileri Türkiye Sigorta Birliği internet sitesinde yayınlandı.

Açıklanan verilere göre; 2022 yılının en çok kâr eden sigorta şirketi, 1.702.293.060 TL ile AXA Sigorta olurken en çok zarar eden Mapfre Sigorta oldu.

QUICK Sigorta	2022 yılında 1.458.672.943 TL kâr açıkladı.
AK Sigorta	2022 yılında 121.148.616 TL zarar açıkladı.
ALLIANZ Sigorta	2022 yılında 1.355.002.022 TL kâr açıkladı.
ANADOLU Sigorta	2022 yılında 1.133.201.306 TL kâr açıkladı.
ANKARA Sigorta	2022 yılında 100.126.444 TL kâr açıkladı.
UNICO Sigorta	2022 yılında 382.314.430 TL kâr açıkladı.
MAPFRE Sigorta	2022 yılında 401.459.989 TL zarar açıkladı.
AXA Sigorta	2022 yılında 1.702.293.060 TL kâr açıkladı.
GENERALI Sigorta	2022 yılında 133.214.339 TL zarar açıkladı.
GROUPAMA Sigorta	2022 yılında 283.543.296 TL zarar açıkladı.
TÜRKİYE Sigorta	2022 yılında 941.403.358 TL kâr açıkladı.
MAGDEBURGER Sigorta	2022 yılında 354.877.822 TL zarar açıkladı.
TÜRK NIPPON Sigorta	2022 yılında 78.981.752 TL zarar açıkladı.
TMT Sigorta	2022 yılında 21.534.731 TL zarar açıkladı.
ANA Sigorta	2022 yılında 81.118.640 TL zarar açıkladı.
GRI Sigorta	2022 yılında 27.216.021 TL zarar açıkladı.
AVEON GLOBAL Sigorta	2022 yılında 14.879.508 TL zarar açıkladı.
ATLAS MUTUEL Sigorta	2022 yılında 26.081.433 TL kâr açıkladı.
ETHICA Sigorta	2022 yılında 47.148.294 TL kâr açıkladı.
ZURICH Sigorta	2022 yılında 211.915.120 TL kâr açıkladı.
ORIENT Sigorta	2022 yılında 32.630.402 TL kâr açıkladı.
SOMPO Sigorta	2022 yılında 460.157.093 TL kâr açıkladı.
GULF Sigorta	2022 yılında 242.327.084 TL kâr açıkladı.
PRIVE Sigorta	2022 yılında 778.424 TL kâr açıkladı.
HEPIYİ Sigorta	2022 yılında 2.069.482 TL kâr açıkladı.
EMAA Sigorta	2022 yılında 84.136.453 TL kâr açıkladı.
CORPUS Sigorta	2022 yılında 410.038.120 kâr açıkladı.

Diğer şirketlerin verilerine ulaşmak için tsb.org.tr 'yi ziyaret edebilirsiniz.



Kadın
gözüyle
hayattan
kareler '23

FOTOĞRAF YARIŞMASI

Konu: Hayata Dair

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

2023'te sıra belki de sizin karelerinizde...

Son başvuru tarihi: 21 Nisan 2023

Ödüller

Birinci 10.000 TL | İkinci 7.500 TL | Üçüncü 5.000 TL
Mansiyon 2.000 TL (3 adet) | Sergileme 750 TL

Katılım bilgileri

- Yarışma, 18 yaşını dolduran kadın fotoğrafçılara açıktır.
- Fotoğraflar dijital olarak görüntülenmiş olmalıdır.
- Başvurular sadece online olarak yapılacaktır.
- Eser dosyalarının en geç 21 Nisan 2023 Cuma günü saat 23:00'e (TSİ) kadar www.anadoluhayat.com.tr veya www.tfsfonayliyarismalar.org adresine yüklenmesi gerekmektedir.



Sonuçlar 12 Mayıs 2023 tarihinde www.anadoluhayat.com.tr adresinde ilan edilecektir.
Detaylı bilgi için: www.anadoluhayat.com.tr
İletişim ve etkinlik bilgileri için: iletisim@anadoluhayat.com.tr



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Biliyor muydu- nuz?

- Özellikle Avrupa ülkelerine seyahat için konsoloslukların 30.000 Euro teminatlı Seyahat Sigortası istediğini biliyor muydunuz?
- Ferdi Kaza Poliçeniz var ise kaza sonucu tedavi masraflarınızın limitler dahilinde ödendiğini veya ölümle sonuçlanan kazalarda kanuni varisçilerinize limitler dahiline ödeme yapıldığını biliyor muydunuz?
- Sağlık Bakanlığı aşı takviminde bulunan tüm aşılar, özel sağlık sigortası ayakta tedavi kapsamında olduğunu biliyor muydunuz?
- Bir iş yeriniz var ise ve bu iş yerinize ait poliçenizde 3. şahıs Mali Mesuliyet Teminatı yer alıyorsa, dışarıdan gelecek kişilerin uğrayacağı maddi veya bedeni zararların teminat kapsamında olduğunu biliyor muydunuz?
- BES'ten dilediğiniz zaman ayrılabilceğinizi ancak sistemden ayrıldığınızda emekli olmanın vergisel faydalarından ve elde edebileceğiniz devlet katkılarından tam olarak yararlanamadığınızı biliyor muydunuz?
- Yabancı uyruklu vatandaşlar için özel sağlık sigortası yapılabildiğini biliyor musunuz?



HDI Fibaemeklilik ile Geleceğinizi Güvenle Planlayın!

Bireysel emeklilikten hayat sigortasına, sağlık sigortasından eğitim sigortasına, geleceğinizi planlamanız için ihtiyacınız olan tüm çözümler HDI Fibaemeklilik'te!

Size ve sevdiklerinize en uygun ürünlerimize web sitemiz ve çağrı merkezimiz üzerinden ulaşabilir veya acentelerimizi ziyaret edebilirsiniz. Gelin konuyu netleştirelim.

444 82 88 | www.hdifibaemeklilik.com.tr

HDI | Fibaemeklilik

Sektörden

Kısa Kısa



Sompo Sigorta'nın Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Müjde Aslan oldu

Sompo Sigorta'da Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı görevine Müjde Aslan getirildi. Aslan, Sompo Sigorta'nın tüm finansal süreçlerinden sorumlu olacak.

Sompo Sigorta'da Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna mart ayı itibarıyla Müjde Aslan atandı. Son olarak Deloitte'ta Şirket Ortağı olarak görev alan Aslan 25 yılı aşkın süredir finansal hizmetler sektöründe faaliyet gösteren yerli ve uluslararası birçok şirketin bağımsız denetim ve danışmanlık çalışmalarında görev almıştır.

Müjde Aslan, bağımsız denetim, birleşme ve satın alma, mali durum tespit ve benzeri çalışmalara liderlik etmiş, sürdürülebilirlik güvence hizmetlerinden sorumlu ortak olarak görev yapmıştır. Şirketlere ve düzenleyici otoritelere Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ve sektörel konularda eğitimler veren Müjde Aslan; Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Kamu Gözetim Kurumu Bağımsız Denetim lisanslarına sahiptir. Aslan aynı zamanda Yönetim Kurulunda Kadın Derneği üyesi ve Toplum Gönüllüleri Vakfı Denetim Kurulu üyesidir.

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, İngilizce İktisat Bölümünden 1998 yılında mezun olan Müjde Aslan aynı yıl Deloitte'ta bağımsız denetim alanında çalışmaya başlayarak kariyerine adım atmıştır. Son 12 yıldır Deloitte şirket ortağı ve sigorta sektör lideri olarak görev almıştır. 2017-2020 yılları arasında Özyeğin Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Bağımsız Denetim dersleri vermiştir. Bölgelerinde Yönetim Kurulu Üyelikleri görevlerinde bulundu.



Türkiye Sigorta'da üst düzey atama

Türkiye Sigorta Finansal Yönetim ve Türkiye Hayat Emeklilik Finans, Aktüerya ve Teknik Operasyon Genel Müdür Yardımcılığı görevi Mart 2023 itibarıyla sektörün deneyimli ismi Mehmet Ertan Özay'a emanet.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, üst yönetim kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Türkiye Sigorta tarafından Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan açıklamaya göre; sigorta sektörünün deneyimli ismi Mehmet Ertan Özay'ın, SEDDK onayı sonrasında, Türkiye Sigorta Finansal Yönetim ve Türkiye Hayat Emeklilik Finans, Aktüerya ve Teknik Operasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlayacağı kaydedildi.

İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği'nden 1994 yılında mezun olan Mehmet Ertan Özay, aynı üniversitede 1997 yılında İşletme Yüksek Lisansını tamamladı. SMMM belgesine sahip olan Özay, iş hayatına 1997 yılında Bosch Siemens (B/S/H) Türkiye'de Mali Kontrolör olarak başladı. 2001-2003 yılları arasında Sasa-Dupontsa'da Bütçe-Kontrol ve Yönetim Muhasebesi bölümünde çalıştıktan sonra, 2003-2006 yılları arasında Aksigorta'da İç Denetim Müdür Yardımcısı ve Mali İşler Müdürlüğü görevlerinde bulundu. 2006-2007 yıllarında ise Garanti Sigorta'da Mali İşler Güçlendirilmiş Yönetmeni olarak görev yaptı ve Şirket Satış Projesi Koordinasyonunda yer aldı.

Özay, 2007-2013 yılları arasında Groupama'da Türkiye Mali İşler ve Tahsilat Grup Müdürü ve İcra Kurulu Üyesi, 2013-2014 yıllarında BNP Paribas Cardif'te Türkiye Finans Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi, 2014-2015 yıllarında Zurich Sigorta'da CFO, Yönetim ve İcra Kurulu Üyelikleri görevlerini yürüttü. Willis Towers Watson'da 2016-2018 yılları arasında Türkiye CFO ve Yönetim Kurulu Üyesi olan Özay, 2018-2020 yılları arasında Orta&Doğu Avrupa Bölgesi ve Türkiye CFO'su, 2020-2023 yılları arasında Orta&Doğu Avrupa Bölgesi CFO'su, Türkiye Ülke Lideri, Türkiye dışındaki Orta&Doğu Avrupa Bölgelerinde Yönetim Kurulu Üyelikleri görevlerinde bulundu.

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

RSServis

HIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RSOto Ekspertiz

YENİ NESİL
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

otoKonfor

Siz Keyfini Sürün

OTOMOBİLİNİZ İLE İLGİLİ
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
OTOKONFOR UYGULAMASINDA

www.otokonfor.com

RSBoyasız Onarım

YENİ NESİL
MİNİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com



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

www.garantiliotoservis.com

M **MET**teknik

EĞİTİMİN
USTASI

www.met-teknik.com

TUR | ASSIST

TÜRKİYE'NİN ASİSTANSI

www.turassist.com



f @ in y | [rsotomotivgrubu](http://rsotomotivgrubu.com)
www.rsotomotivgrubu.com
444 40 77

“HDI Katılım Sigorta” faaliyete başladı



HDI Sigorta bünyesinde, katılım esaslarına uygun hizmet sunabilmek için HDI Katılım Sigorta A.Ş sigorta sektöründe 01.01.2023 tarihi itibarıyla hizmet vermeye başladı.

2006 yılı itibarıyla sigorta sektörünün öncülerinden olan HDI Sigorta A.Ş Türkiye'nin her noktasında hizmet vermeye devam etmektedir. HDI Sigorta bünyesinde, katılım esaslarına uygun hizmet sunabilmek için HDI Katılım Sigorta A.Ş sigorta sektöründe hizmet vermeye başladı.

Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik (2020) ve Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Genelge (2021/3) yönetmeliğine istinaden faaliyetlerini sürdürecektir olan HDI Katılım Sigorta A.Ş 01/01/2023 tarihi itibarıyla faaliyetlerine başladı.

Müşterilerine; Dask (Zorunlu Deprem Sigortası), Mühendislik Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Araç Sigortaları (ruhsat alınan ürünler), Sorumluluk Sigortaları ve Yangın Sigortaları alanındaki ürünler ile hizmet verecek.

HDI Katılım Sigorta, faaliyet alanları arasında yürütülen verimli iş birlikleri sayesinde, paydaşlarının menfaati için küresel sigorta pazarında gelecek vadeden fırsatları tutarlı bir şekilde değerlendiriyor.



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



"2022 Yılı Ekonomik ve Müşteri Davranışlarındaki Değişimlere Uyum Sağlama Yılı Oldu Diyebiliriz"

2022 yılı hem ekonomik hem de jeopolitik etmenler sebebiyle birçok yönden zorlayıcıydı. Ukrayna savaşı bu sebeplerden biriydi. Bununla birlikte Dünya çapında artan enflasyon ve Dünya'da ekonomik hareketlerin yavaşlaması ile Tabii ki Türkiye ve Türk sigorta sektörü bu olaylardan etkilendi. Buna ek olarak Türk sigorta pazarı 2021'deki rekabetten dolayı da zayıfladı. 2022 yılı bu ekonomik değişimlere adapte olma yılı olarak geçti. Ki biz "Generali Sigorta" olarak buna odaklandık. Bu ekonomik adaptasyonların yanında, yeni müşteri davranışlarına adapte olmamız gerekti. Sigorta fiyatlarının yükselmesiyle müşteriler ihtiyaçlarına tam olarak uyan ve daha uygun fiyatlı ürünlere yöneldiler. Biz Generali Sigorta müşterilerin ihtiyaçlarına ve yeni tüketim alışkanlıklarına uyum sağlayabilmek için modüler ürünlerimiz üstünde çalıştık ve bunları duyurduk.

2022 yılı ekonomik ve müşteri davranışlarındaki değişimlere uyum sağlama yılı oldu diyebiliriz. Bizde bu uyum sürecini modüler ve bütçe dostu ürünlerimiz üzerinde çalışarak geçirdik.

"Dijitalleşme Süreci Çalışmalarımızı Arttırdığımız Bir Konu Olacaktır"

Pandemi ve bununla gelen eve kapanma süreciyle birlikte müşterilerin ihtiyaç ve taleplerinde dijitalleşmeye yönelik büyük bir artış gördük. Bu durum tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de bu yönde ilerledi. Bu müşteri talepleri doğrultusunda dijitalleşme sürecinde hızlanmaya ihtiyaç olduğunu gördük. Bu bağlamda ciddi efor ve yatırım yapılmasına rağmen sigortacılık sektörü bankalar gibi diğer finansal sektörlerin dijitalleşme konusunda arkasında kaldı. Bu dijitalleşme sürecinde bankalar çok daha gelişmiş ve ileri seviye sistemlere sahipler. Sigortacılık sektörü bakış açısından gelecekte yıllarda bizim bu farkı kapatmamız gerekli.

Bununla birlikte dağıtım kanallarımızın da bu dijitalleşme sürecini benimsemesi gerekiyor. Bu süreç acentelerimizin süreci kabul etmesi ve hızlandırması ile mümkün. Sigorta şirketleri olarak acentelerimizin bu dijitalleşmeyi başarabilmesinde bizim desteğimiz çok önemli. Generali Sigorta olarak acentelerimize bu konuda geçmişte yardımlarımız oldu. Önümüzdeki süreçlerde aynı şekilde yardımlarımız devam edecek bu dijitalleşme süreci özellikle önümüzdeki yıllarda çalışmalarımızı arttırdığımız bir konu olacaktır.

Generali Sigorta Ceo'su Sylvain Ducros Sigorta Life Sohbetleri'ne konuk olarak sektörle ilgili sorularımızı yanıtladı

"23 Yıldır Sigortacılık Sektöründe Çalışıyorum"

Ben Sylvain, 47 yaşındayım, 20 yıldan fazladır kesin olmak gerekirse 23 yıldır sigortacılık sektöründe çalışıyorum. Avrupa'da ve Asya'da birçok farklı ülkede çalıştım. Şimdi ise Avrupa ve Asya'nın arasında köprü olan Türkiye'deyim. Evliyim, iki çocuğum var. Ben ve ailem Türkiye'de çok mutluyuz. İlaması üzerinden ürünümüze ulaşabiliyorlar.

UYARI: Röportajımız Ülkemizdeki deprem felaketinden önce gerçekleştirilmiştir.

“Acentelerimize Müşteri İhtiyaçlarını Daha İyi Karşılamanın Ürünler Sunmaya Devam Edeceğiz”

Daha önce de bahsettiğim gibi müşteri davranışları değişti. Müşteriler onlara daha çok şey sunan hem bütçelerine hem de ihtiyaçlarına daha çok uyan ürünler arıyorlar. Bu bağlamda Generali Sigorta olarak acentelerimize müşteri ihtiyaçlarını daha iyi karşılayan ürünler sunmaya devam edeceğiz.

Acente dağıtım sistemimizin de bu konuya adapte olması gerekli ve önemlidir. Dijitalleşmeye rağmen insan etkisi ve tavsiyelerine daha çok ihtiyacımız var. Bu noktada acentelerimiz müşterilerine ihtiyaçlarına yönelik danışmanlar olmalı ve ürün seçiminde yardımcı olmalılar. Bu sebeple eğitimler vermeye ve onlara gelişip müşterilerine iyi danışmanlar olma imkanı vermeye devam edeceğiz. Daha önce de dediğim gibi teknolojimizi geliştirip dijitalleşmeye odaklanmaya devam etmeli bununla birlikte ekip yeteneklerimizi geliştirmeli, onlara gelişim ve öğrenme hızlarını kaybetmemeleri için eğitimler vermeye devam etmeliyiz.

Tabii ki müşteriler zamanla daha fazla fiyat/performans sunan ürünler ve hizmetler arıyor. Bu sebeple bizim için müşterilerin ihtiyaçlarına uyan hizmetleri istedikleri ve hak ettikleri kalitede sunmak ve aynı zamanda acentelerimizin ihtiyaçlarına da uyan ürünler sunmak 2023'teki ana odak noktamız olacak.

“İlk ve En Güçlü Yönümüz Çalışanlarımız”

İlk olarak bir sigorta şirketinin en büyük varlığı ve dinamosu insanlardır. Bizim durumumuzda da ilk ve en güçlü yönümüz çalışanlarımız. Bunun tabii ki birçok farklı boyutu var. İlki güçlü, profesyonel ve oldukça gurur duyduğum bir ekibimiz olması. Güçlü ve profesyonel bir ekip. Birlikte çalıştığımız ekipten çok mutluyum. Çok güçlü, profesyonel ve yetkin bir ekibimiz var. Bu akıllı çalışma ortamlarında iyi bir aidiyet duygusuna sahip ve etkileşimi yüksek çalışma arkadaşlarımızın olması önemli. Ekibin sürekli etkileşimde kalması için durmaksızın bir çaba sarf ediyoruz. 2022'de bir şirket için anket düzenledik ve bunun sonuçlarından çok mutluyduk.

Generali olarak bu bizim güçlü yönümüz. Ekibin yüksek etkileşimli çalışma ortamında bulunması bizim için önemli ve kritik. Diğer bir önemli konu dağıtım ve acentelerimiz. Bunu söylemeliyim ki uzun süreli ilişkilerimizi güçlendirip ömür boyu ortaklıklar yaratmalıyız. Bizim için bu çok kritik ve önemli bir konu. Ve son olarak gene çok önemli ve kritik bir konu olan bize her türlü teknik, teknolojik ve finansal olarak destek veren Generali Grup. Bu ekonomik şartlarda böyle büyük bir grubun desteği ile çalışmak bizim en güçlü ve kritik etkenimiz.

“Ana Ürünlerimizi Geliştirmeye Devam Edeceğiz”

Bu tabii ki bizim için geçtiğimiz yıllarda düzenli olarak odaklandığımız bir strateji olmasından dolayı duruma müşteri tarafından bakmaya çalıştık. Şirket olarak modüler tekliflerimizi geliştirmeye devam edeceğiz. Biz inanıyoruz ki her geçen gün daha fazla müşteri çok daha fazla alternatif ve seçenek arıyor olacak. Bu sebeple ana ürünlerimize odaklanmaya devam edeceğiz. Bu konu hakkında istikrarlı bir stratejimiz var. Çünkü inanıyoruz ki uzun vadede bizi sürdürülebilir ve sağlam temelleri olan bir noktaya bu düşünce sistemimiz taşıyacak. Ev sigortaları, Kasko ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ana ürünlerimizi geliştirmeye devam edeceğiz. Bu ürünlerimizi modüler hale getirmek için distribütörleri ve müşterilerimizi dinleyip onlar için en uygun hale getiriyoruz. Bununla birlikte tamamlayıcı ürünlerimizin geliştirilmesini hızlandırıyoruz. 2022'de başladığımız bu çalışma ile yıl içerisinde önemli ölçüde büyüdük ve bu büyüme ve gelişmelere devam edeceğiz. Bunlar bizim 2023 ve önümüzdeki yıllarda geliştirmeye devam edeceğimiz ürünlerimiz.

“Türk Sigortacılık Sektörünün Hak Ettiği Noktaya Ulaştığını Düşünüyoruz”

Türk sigorta sektörü nispeten hızlı büyüyor ama yine de henüz olması gerektiği noktada değil. Penetrasyon oranı gayri safi milli hasıla ile kıyaslandığında benzer ülkelere göre hala göreceli olarak düşüktür. Buradan yola çıkarak bu konuda arkada kaldığını gösteriyor. Bununla birlikte bu durum bize ülke içinde çok iyi bir potansiyel olduğunu gösteriyor. Eldeki bilgiler ışığında önümüzdeki yıllarda çok güçlü ve sağlam bir sigortacılık çalışma alanı oluşması için uygun şartlar var. Burası yüksek nüfuslu, nüfusu artan, göreceli olarak genç nesli fazla, iyi bağları olan ve iyi eğitilmiş bir ülke bu sebeple biz önümüzdeki yıllarda Türk sigortacılık sektörünün beklenenden fazla gelişip hak ettiği noktaya ulaşacağını düşünüyoruz ve ön görüyoruz.

“Bizim Ana Odağımız Araç Sigortaları Olacak”

Daha önce de söylediğim gibi bizim ana odağımız araç sigortaları olacak. Bu ürünlerimizi geliştirmeye ve daha modüler hale getirmeye devam edeceğiz. Tabii ki bununla birlikte 2022'de geliştirmeye başladığımız tamamlayıcı ürünler üzerinde çalışmaya devam edeceğiz ve gelecek yıllarda bu ürünlerimizin üzerinde çalışmalar ve gelişmeler yapıyor olacağız. Bu tamamlayıcı ürünlerle birlikte saydığım 3 araç sigortası bizim ana odak noktamız olacak.

“Türkiye Pazarı İçin Bakış Açımız Kesinlikle 2022’den Çok Daha Olumlu”

Her ülke ve pazar birbirinden farklı o yüzden bilemiyorum. Her pazar farklı o yüzden önceki deneyimlerim faydalı olur mu emin değilim fakat Türkiye pazarı için neler diyebiliriz bir düşünelim. Öncelikle bakış açımız kesinlikle 2022’den çok daha olumlu ve bunun birçok farklı sebebi var. İlk olarak 2022’ye çok zorlu şartlarda başladık ve inanıyorum ki 2021 politikaları 2022’yi olumsuz etkiledi. 2023 yılı içerisinde 2022 politikaları içinde bulunduğumuz yılı çok daha az seviyede olumsuz etkileyecek. Bu bile başlı başına çok daha iyi bir başlangıç noktası olacak. Bununla birlikte ekonomik şartlar çok daha elverişli ekonomide ki bu gelişmeler sigorta sektörünü de olumlu etkileyecek.

Bunlara ek olarak sigorta fiyatları 2023’te de artmaya devam edecek fakat 2022’de gördüğümüzden çok daha az bir aralıktadır. Aynı zamanda yeni müşteriler pazara giriş yapacak ve bu kesinlikle rekabetçi bir ortam yaratacak. Sektörün kendini rasyonalize edeceğini ve fiyatlar arasındaki uçurumun daha da kapanacağını düşünüyoruz.

2023’te tabii ki müşteri davranışları değişmeye devam edecek ve bu çok yönlülük beklentilerini daha fazla karşılayan ürünler yönünde olacak. Bir diğer önemli nokta ise dijitalleşme süreci hızlanacak ve bu süreçte acentelerimizin daha fazla desteğe ihtiyaçları olacak, biz de bu destek noktasında yanlarında olacağız.

Modülerlik bizim önceliklerimizin başında yer almaya devam edecek. Geçen sene gerçekleştirdiğimiz dijitalleşme süreci aynı şekilde devam edecek ve bu süreci hızlandıracacağız.

Generali Sigorta olarak bu sürecin önünde yer almak ve öncüsü olmak istiyoruz. Acentelerimize bu süreçte yardımcı olup bu dönüşümü hızlandırmak istiyoruz. Önümüzdeki yıllarda esas odağımız modüler ürünlerimizi geliştirmek ve bununla birlikte acentelerimizin danışmanlık ve dijitalizasyon süreçlerinde destek olmak.

“Tek Bir Zorluk Var, O da Türkçe”

Türkiye’de zorlandığım pek fazla durum yok. Dürüst olmam gerekirse tek bir zorluk var, o da Türkçe. Bu sebeple de bu röportajı İngilizce yaptığım için özür dilerim. Türkçe öğreniyorum fakat Türkçe zor bir dil. Aslında dilin kuralları çok mantıklı ama yinede buna rağmen öğrenmesi ve konuşması çok zor. Türkçe dışında Türkiye’de yaşarken zorlandığım pek bir durum söz konusu değil.

“Türk Mutfağını Seviyorum”

Her türlü yemeği sevmekle birlikte Türk mutfağını da gerçekten seviyorum. Ayrıca burada gerçekten çok fazla sağlıklı alternatif ve güzel sebze yemekleri var. Aynı zamanda güzel balık ve et yemekleri var. Dürüst olmak gerekirse hoşuma gitmeyen herhangi bir yemek olduğunu düşünmüyorum. Bütün yemekleri tabii ki tecrübe etmedim ama Türk yemeklerini döner, kebab, kokoreç genel olarak seviyorum ve başarılı buluyorum. Tatlıları gerçekten çok seviyorum. Türkçede büyük ihtimalle çok kötü olmadığım tek konu; tatlı ve yemek isimleri olmuştur. Alışveriş yaparken satın aldığım tatlı isimlerini sizlere söyleyebilirim: Sütlaç ve baklava. Sütlaç ve baklava Türkiye’de sevdiğim tatlılar olmuştur.

“Türkiye’de Keşfedilecek Çok Fazla Şey Var”

Boğazda koşu yapmayı gerçekten seviyorum. Burası çok güzel bir yer ve ben de boğazdan çok uzakta oturmuyorum. Aşağı inip boğazın güzelliğinde ve manzarasında koşabiliyorum. Dalış yapmayı da çok seviyorum. Türkiye dalış içinde güzel bir ülke ama bence Türkiye’de keşfedilecek çok daha fazla şey var. Oldukça zengin bir kültürü olması sebebiyle çok sayıda abidesi, sarayı ve çok zengin bir tarihi var ve açıkçası bunun bir sonu yok. Ne kadar çok yer gezerseniz o kadar daha çok gezilecek yer keşfediyorsunuz. Bu gerçekten büyüleyici.

“Ülkelerin Hiçbirini Birbiriyle Kıyaslayamam”

Bu hileli bir soru, bu bir tuzak. Birçok farklı ülkede çalıştım. Birçok farklı ülkede bulundum. İngiltere, Fransa, Almanya, Malezya, Endonezya ve Tayland gibi şimdiye Türkiye’deyim. Bu ülkelerin hiçbirini birbiriyle kıyaslayamam. Buna Türkiye’de dahil olmak üzere ülkelerin hepsinde kişisel ve profesyonel olarak çok şey öğrendim. O yüzden bir sıralama yapmak çok zor ve kimseyi gücendirmek ya da hayal kırıklığına uğratmak istemem. Ayrıca böyle bir kıyas yapmak çok zor çünkü her bulunduğum yerde farklı tecrübeler edindim.

Türkiye’yi gerçekten seviyorum, burası çok güzel bir ülke. İstanbul büyük ve büyüleyici. Türkiye’nin geri kalanını istediğim kadar gezememiş olsam da kesinlikle çok zengin ve güzel yerleri var. Yemekler çok güzel ve insanları gerçekten kibar ve iyi. Hayatımda çok fazla insanla tanıştım ve benim için kesinlikle Türk halkı çok sıcak kanlı, çok misafirperver ve bir yabancı için bu gerçekten çok güzel bir ortam sağlıyor.

Röportajımızı
izlemek için
QR kodu okutun.



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 çıktı.

Yaşanabilir bir dünya için geri dönüşümü hep birlikte destekleyelim.

”



| sigortalifedergi