

**Türkiye  
Sigorta  
Birliği**

**“2024”E UMUTLA  
BAKIYORUZ!”**



**Türkiye Sigorta'nın  
prim artışları  
enflasyonun altında**



**“Smart-i Awards”  
HEYECANI BAŞLADI**



**Türk Nippon'dan  
konutta iki yeni  
asistans hizmeti**





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



ERİŞİM MEDYA RADYO  
TELEVİZYON VE  
DERGİ YAYINCILIK ADINA  
İMTİYAZ SAHİBİ VE  
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

**Kayhan Öztürk**

kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

**Barış Bekar**

bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

**Abdullah Çetin**

acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

**Özlem Bayburs**

obayburs@akilliyasamdergisi.com

**E. Esin Gedik**

esin.gedik@gmail.com

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**

buyanik@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

**Yücel Asırlık**

yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVAZYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

**YAYINCI ŞİRKET**

Erişim Medya Radyo Televizyon  
ve Dergi Yayıncılık A.Ş.  
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı  
Cad. Hasırcıbaşı  
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul  
**Tel:** 0216 550 10 61/62

**BASKI**

Plusone Basım Matbaa Ambalaj  
ve Reklam San. Tic. Ltd.  
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar  
Sit. 3. Cadde No: 221  
34204 Bağcılar / İstanbul  
**Tel:** 0212 544 58 20  
www.plusonebasim.com



## Trafiğe takılmak!

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), trafik sigortalarında yenilikçi bir adım attı ve "Sigorta Araçları Teklif Platformu" 19 Şubat'tan itibaren uygulamaya alındı. SEDDK, platformun işleyişini tebliğ ettiği genelgeyi de yayınladı. Trafik ruhsatı olan sigorta şirketlerinin üyeliği zorunlu tutularak sisteme entegrasyonu sağlandı. 17 bin sigorta acentesinin üyelik süreci ise üyelik ücreti ödeme şartıyla isteğe bağlı tutuldu.

Zorunlu trafik sigortasında riskli basamaklarda yer alan sürücülerin poliçe sorununa çözüm için geliştirilen bu platform fikri ortaya atıldığından bu yana çok tartışıldı. Uygulamanın yansımalarını hep beraber göreceğiz. Tüketicilere daha uygun fiyatlarla daha kapsamlı poliçe seçenekleri sunulabilecek mi? Denge

nasıl sağlanacak? Adil bir dağılım olacak mı? Bu ve benzeri soruların cevabını merakla bekliyoruz.

Sektörün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), geçtiğimiz günlerde yaptığı yıllık değerlendirme toplantısında bu konu da dahil olmak üzere pek çok güncel soruna değinirken çözüm önerilerini de paylaştı.

TSB Başkanı Uğur Gülen'in dile getirdiği "Trafik sigortaları için serbest tarife olmazsa olmaz" yorumuna katılan Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar da sektörün hala zorunlu trafikteki sorunlarla boğuştuğunu hatırlatarak şu haklı serzenişte bulundu: "Trafiki gündemimizden çıkarıp depreme odaklanmak istiyoruz."

TSB Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken de "önce yarı esnek, sonra serbest tarife" çözümünü önerdi.

Sigorta sektörünün başta maliyet hesapları, fiyatlama belirsizliği ve doğal afetler olmak üzere pek çok sorunla mücadele ettiği böylesi bir dönemde "trafiğe" takılmamasını diliyoruz!

Sektöre faydadan söz etmişken, bizden de güzel bir haber var: Smart Insurance Awards (Smart-i Awards) yarışmasının üçüncüsüne start veriyoruz. Dergimiz ve Sigorta Gündem web sitemiz öncülüğünde düzenlediğimiz yarışmaya 1 Mart itibarıyla başvurabilirsiniz.

Yeni nesil sigorta teknolojilerinin sektör tarafından benimsenip yaygınlaştırılmasını amaçladığımız, dijitalleşmenin iş süreçlerine entegre edilerek verimliliğin artırılmasına aracı olmak istediğimiz bu organizasyon her geçen yıl daha da güçleniyor. Başvurularınızı ve desteğinizi bekliyoruz!

**Barış Bekar**

bbekar@akilliyasamdergisi.com

# İÇİNDEKİLER

MART 2024



## 16

### KAPAK

#### “2024”e umutla bakıyoruz!”

TSB, bu yıl sigorta sektörü toplam prim üretiminin yüzde 52 artışla 740 milyar TL'ye ulaşacağını öngörüyor. Birlik, BES'in toplam fon büyüklüğünün de yüzde 69 artışla 1 trilyon 278 milyar TL'ye ulaşacağını tahmin ediyor. TSB toplantısında trafikte serbest tarife, afet sigortası, tamamlayıcı emeklilik sistemi, çatı kanun gibi gelişmeler değerlendirildi...

**40** FEDAI TOYRAN



**AXA**  
**Yetkinlik**  
**Akademisi**  
*gelecek semin elinde*

**20**

**AYA'da geleceğin sigorta profesyonelleri yetişecek**

AXA Yetkinlik Akademisi (AYA), 5 kampüsü ve yapay zekayla desteklenen kişiselleştirilmiş platformu sayesinde sektörde kariyer yapmak isteyenlere yeni bir gelişim yolculuğu sunuyor. AYA, her seviyede liderlik bakış açısıyla bugünün ve geleceğin liderlerini geliştirmek istiyor...

**22**

**Neova Sigorta, prim üretimini katladı**

Yeni yatırımlar ve yeni ürünleriyle sektördeki konumunu güçlendiren Neova Sigorta, 2023'te bir önceki yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 96 artırarak 15 milyar TL'ye yükseltti. Şirketin toplam prim üretimi de yüzde 102 artışla 11.5 milyar TL'ye ulaştı...

**24**

**Türkiye Sigorta'nın prim artışları enflasyonun altında olacak**

Sigorta sektöründe yapıcı bir misyonla hareket ettiklerini vurgulayan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, maliyet artışlarını vatandaşa minimum seviyede yansıtacaklarını açıkladı. Çakmak, "2024 yılında tüm ürünlerimiz için fiyat artışlarını beklenen enflasyonun altında yapmak istiyoruz" dedi...

**28**

**Ray Sigorta, müşteri memnuniyeti ödülleri beşledi**

Ray Sigorta, A.C.E Awards'ta bu yıl çitayı yükselterek A kategorisinde Altın Ödül kazandı. Böylece şirket, Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'nü beşinci kez kazanmış oldu. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak olmazsa olmaz önceliğimiz" dedi.

**30**

**QNB Sigorta, sağlık branşında büyüme rekoru kırdı**

2023 yılında hayat ve ferdi kaza branşlarında yüzde 90, sağlık branşında ise yüzde 276 artışla toplamda 4.7 milyar TL prim üretimine ulaştı...

**32**

**Türk Nippon'dan konutta iki yeni asistans hizmeti**

Türk Nippon Konut Sigortası'nda standart olarak verilen teminatlara online psikolog, diyetisyen gibi özel asistans hizmetleri de eklenerek poliçe kapsamı genişletildi...

**34**

**Anadolu Hayat Emeklilik yüzde 80 büyüdü**

BES'teki toplam fon büyüklüğü 134 milyar TL'yi aşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçen yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 80 artırarak özel sektör sermayeli şirketler arasındaki liderliğini korudu...

**38**

**Magdeburger Sigorta'nın hedefi 5 yılda ilk 10**

Son dört ayda 670 yeni acenteyi ağına dahil eden Magdeburger Sigorta, 5 yıl içinde Türkiye'de ilk 10 sigorta firması arasında olmayı hedefliyor. Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, "Yol haritamızı birlikte belirleyeceğiz" dedi...



# Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödüllerinden Yine Yeni Ödülle Döndük.

Şikayetvar.com'un organize ettiği A.C.E Awards Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülleri'nde GOLD ödüle layık görüldük! Müşterilerimiz memnun, bizler gururlu, ödüllerimiz dopdolu! Ray Sigorta olarak 5 yıldır üst üste bu ödülü kazanmamıza katkıda bulunan tüm müşterilerimize ve iş ortaklarımıza teşekkür ediyoruz.



5 yıldır üst üste aldığımız bu ödüller hepimizin.

#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr



# Tamamlayıcı sağlığı WhatsApp'ta kim bilir? QNBilir

**QNB** Sigorta'nın dijital asistanı QNBilir, tamamlayıcı sağlık sigortası hakkında akla takılan her şeyi WhatsApp üzerinden 7/24 kesintisiz olarak yanıtlamaya başladı. Tamamlayıcı sağlık sigortasında Türkiye'de bir ilk olan bu hizmet sayesinde QNB Sigorta müşterileri, tıpkı günlük hayatlarında yaptıkları gibi pratik bir şekilde WhatsApp üzerinden yazışarak hizmet alabiliyor.

QNB Sigorta müşterileri QNBilir üzerinden anlaşmalı kurum bilgisi öğrenme, provizyon sonucu sorgulama, kalan haklarını öğrenme ve hizmet detaylarına ulaşma gibi konularda hızla bilgi alabiliyor. QNB Sigorta müşterisi olmayan kullanıcılar da tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili öğrenmek istediklerini yine QNBilir'e sorarak öğrenebiliyor. QNBilir'e 0850 222 0 860 WhatsApp numarasından erişilebiliyor.

Zengin işlem ve görüntüleme seçeneklerinin yanı sıra yapay zekânın da kullandığı QNBilir, sigortalıların en çok ihtiyaç duyduğu bilgi ve işlemler dikkate alınarak hayata geçirildi. Bu hizmetle QNB Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası müşterilerine hem zaman tasarrufu hem de kolaylık sağlamayı hedefliyor.

İlk kullanım sonuçlarına göre müşterilerden yoğun ilgi gören hizmet, Türkiye Müşteri Deneyimi Ödülleri'nde "Yaratıcı Düşünce Özel Ödülü"nü sahibi oldu.



**QNBİLİR**

## Genç Anadolu projesiyle 9 kişi acente oldu



Kerem Tokyürek

**Anadolu** Sigorta, istihdama katkıda bulunmak ve gençlerin iş yaşamına daha kolay atılmalarını sağlamak amacıyla devreye aldığı Genç Anadolu projesiyle yeni iş ortaklarını belirledi. Şirket, 2023 yılının mayıs ayında ikinci kez hayata geçirdiği bu projeye sigortacılık ve ilgili bölümlerden mezun olan veya yakın zamanda mezun olacak gençlerden ve sigortacılık deneyimi olan ancak acenteliği bulunmayan 35 yaş altı adaylardan 9 kişiye kendi acentesini açma fırsatı sundu.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Tokyürek, salgın etkilerinin yoğun olduğu 2021 yılında başladıkları Genç Anadolu projesiyle genç sigortalıların sektöre kazandırmaktan büyük memnuniyet duyduklarını ifade etti.

Proje kapsamında 2023 yılında 3 bin 963 kişi acentelik için başvuruda bulundu. Yapılan değerlendirmeler sonucunda, gerekli eğitim ve deneyim şartlarını sağlayan 343 kişi genel yetenek sınavına katıldı. Sınav ve mülakatlar sonucunda başarılı olan 9 kişinin acentelik için gerekli resmi işlemleri tamamlanarak, Anadolu Sigorta acentesi olarak faaliyete başlamaları sağlandı. Anadolu Sigorta, "Daha Eşit" yaklaşımını çerçevesinde yeni acentelerinin 6'sını kadın, 3'ünü de erkek adaylardan seçti.



# EN İYİSİ NEOVA'YA KONUT SİGORTASI YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



*Aman  
ihmal  
etmeyin.*

**NEOVA**  
SİGORTA

# Türkiye Hayat Emeklilik'ten prim iadeli ve üç seçenekli yeni ürün

**Türkiye** Hayat Emeklilik, Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortası ürünleriyle yaşam kaybına karşı teminat sağlarken, sigorta süresi sonunda hayati risk yaşanmaması durumunda ödenen primleri ABD Doları'na endeksli olarak geri ödüyor.

Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortaları altında farklı teminat yapıları içeren üç ürün seçeneği bulunuyor. Vefat teminatı sunan Prim İadeli Hayat Sigortası (Dövizle Endeksli) ve yaşam hali teminatı sunan Yaşam Sigortası ürününden 18-61 yaş aralığındaki kişiler faydalanabiliyor. Kaza sonucu vefat ve tehlikeli hastalık teminatları sunan Prim İadeli Hayat Sigortası (Dövizle Endeksli) Ek Teminatlı ürününden ise 18-51 yaş aralığındaki kişiler faydalanabiliyor.

Sigortanın bitiş tarihinde sigortalının hayatta olması (tazminat ödemesi yapılmamış olması), tüm primlerin sigorta sözleşmesi ve özel şartlar kapsamında ödemiş olması, sigorta süresi içerisinde poliçenin sonlanmamış olması koşullarının sağlanmasıyla, sigorta süresince ödenen primlerin toplamı sigorta ettirene geri ödeniyor.

Türkiye Hayat Emeklilik'in Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortaları ürünleri minimum 10 yıl güvence sağlıyor. Aylık, 3 aylık, 6 aylık veya yıllık olarak esnek prim ödeme dönemi seçenekleri sunuluyor. Ayrıca sigortalı ihtiyaçlarına ve finansal durumuna göre, prim miktarını her yıl dönümünde artırabiliyor veya alt sınıra kadar azaltabiliyor.



## Kadın Gözüyle Hayattan Kareler için geri sayım başladı

**Anadolu** Hayat Emeklilik tarafından düzenlenen ve Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler için 2024 yılı başvuruları devam ediyor. Bu yıl 18'incisi düzenlenen yarışmaya katılmak isteyen kadın fotoğrafçılar, 11 Mart'a kadar başvuru yapabiliyor.

Türkiye'nin en uzun soluklu ve en çok ilgi gören fotoğraf yarışmalarından biri olan Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'e 2007'den bu yana yaklaşık 27 bini aşkın kadın fotoğrafçı 102 binin üzerinde eseriyle katıldı.

Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu danışmanlığında 18 yıldır kesintisiz şekilde düzenlenen tek fotoğraf yarışması Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'nda sonuçlar 15 Nisan tarihinde Anadolu Hayat Emeklilik'in internet sitesi anadoluhayat.com.tr ve tfsfonayliyarismalar.org adresinde yayınlanacak. Bu yılki seçici kurulda Arel Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Grafik Tasarımı Bölümü Öğretim



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



Allianz 

 Koruncuk

# Bir KIZ Gelecek Çocuk olacak

Allianz Bir Kız Gelecek projemizle,  
depremden ya da bambaşka sebeplerden etkilenen  
Koruncuk kızlarının yurtları,  
bursları ve onları bekleyen işleri olacak,  
her biri geleceğe umutla bakacak.

#BirlikteUmutla

# Tur Assist'in hasar odaklı asistans hizmetini güçlendirecek iş birliği

**Tur Assist**, müşteri odaklı projelerini hızlandırmak adına yeni bir iş birliğine imza attı. Solera Audatex ile başlatılan iş birliği kapsamında Tur Assist'in yapay zeka destekli hasar odaklı asistans projesinin hasar hesaplama altyapısı, maliyet avantajı ve kontrolü daha güçlü olacak.

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünalı, Solera Audatex Orta Doğu, Afrika, Türkiye ve Azerbaycan (MENAT) Bölge Direktörü Maher El Ghailani, Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan ve Solera Audatex Türkiye Genel Müdürü Haydar Aydın, iş birliği için düzenlenen imza töreninde bir araya geldi.

Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Hasar tespiti süreçlerini kolaylaştırarak araç sahiplerine ve eksperlere zamandan tasarruf sağlamak



adına hayata geçirdiğimiz hasar odaklı asistans projemiz, Audatex iş birliğimizle daha efektif hale geliyor. İnovasyona yatırım yapmaya devam edeceğiz. Uygulama sayesinde eksperlerin hasar tespit süreci

hızlanırken, yedek parça tedarik süreci de olağan akışa göre oldukça kısalacak. Şirketimiz hasar hesaplama altyapısı, maliyet avantajı ve kontrolü konularında daha güçlü hale gelecek."

## Millî Reasürans, Kıbrıslı sigorta yöneticilerini ağırladı

Millî Reasürans, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde faaliyet gösteren 14 sigorta şirketinin üst düzey yöneticileriyle İstanbul'da bir araya geldi. Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir ve Genel Müdür Yardımcısı Kaan Acun, Yurt İçi Reasürans Kabulleri Müdürü Seda Orman Küçükçirkin, Hayat Servisi Müdürü Neyir Can, Hayat Servisi Müdür Yardımcısı Çağlar Aktaş ve Cansu Amcaoğlu'nun (Underwriter) katılım sağladığı toplantıda, Kuzey Kıbrıslı sigorta şirketleri ile yıllar süren iş birlikleri pekiştirilirken, gelecekte yapılması planlanan iş birlikleri de görüldü.

Davete Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nden Mehmet Kader (Akfinans), Aslı Can Özçelik (Ascan), Ömer Beydola (Bey), Kerem Can (Can), Eriş Karakaş (Commercial), Ersan Dağlı (Dağlı), Gürel Dellaloğlu (Güven Kıbrıs), Ahmet Eraslan (İyi Gelecek), Cengiz Ertürk (Near East), Hilmi Can (Smart Target), Mehmet Betmezoğlu (Türk), Mustafa Seyitler (Limasol), Raif Çukurovalı (Zirve) ve Börte Kağan Barlasoğlu (Bicare) katıldı.

Davet kapsamında 12 Şubat tarihinde Feriye Restoran'da bir akşam yemeği düzenlendi. Etkinlik, konukların 13 Şubat'ta Millî Reasürans'ın İş Kuleleri'nde bulunan yeni ofisini gezmelerinin ardından düzenlediği öğle yemeğiyle sona erdi.





**Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortası**

# Hayatınızın her anında yanınızdayız!

Hayatınızı teminat altına alırken,  
sigorta süresinin sonunda  
ödediğiniz primleri geri alabilirsiniz.



%15'ten  
**%40'a**  
varan  
vergi  
avantajı



Detaylı bilgi için  
QR kod okutun.

0850 202 20 20  
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**  
Gücü, adında.

# Corpus, yeşil dönüşümde sigortanın rolüne dikkat çekti



Murat Şişli

**Corpus** Sigorta ve Türkiye’de İş Dünyası dergisi iş birliğiyle düzenlenen “Sigortalı Sohbetler” etkinliğinin konusu “yenilenebilir enerji ve sigorta sektörü” oldu. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, etkinlikte şu değerlendirmeyi yaptı:

“Deprem, sel gibi afetler, yeşil dönüşümün sigortalanmasında sorunlara yol açıyor. Yeşil enerji, dünya genelinde ve bizim sektörümüzde önde gelen gündem maddeleri arasında yer alıyor. Teminat konusunda en ufak bir sıkıntı bulunmuyor. Ancak artık yeşil dönüşüm kapsamında termik santralle, kömür madenciliği, yakacak için odun gibi alanlarda bırakın sigortayı, bunların kredilendirilmesi noktasında da ciddi problemler yaşıyoruz. İş insanlarımızın buna göre tedbir almaları gerekiyor.”

Corpus Sigorta Genel Müdürü Murat Şişli de rüzgâr ve güneş enerjisinin yay-

gınlaşması için çalışmalara devam ettiklerini vurgulayarak başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Kurumsal risklere odaklı bir sigorta şirketi olarak yenilenebilir enerjinin vazgeçilmez bir alan olduğunun bilincindeyiz. Çatısı altında faaliyet gösterdiğimiz Maher Holding’in Eskişehir’de güneş enerjisi yatırımları var. Benzer girişimleri yakın zamanda yeni yatırımlarla artırmayı hedefliyoruz. Bu ve benzeri yatırımlar, gelişmeleri takip edebilme, yeni teknolojileri önceden öğrenme ve riskleri doğru değerlendirme açısından şirketimize eşsiz olanaklar sunuyor. Sigorta şirketleri her zaman sektörlerin önünde olmalı. Çünkü biz sigortaladığımız risklerin detaylarını çok iyi bilmek durumundayız. Bilgi birikimini sağlayarak ilerleyen dönemlerde grubumuzun genişleme vizyonu çerçevesinde yapacağımız yurt dışı yatırımlarımız için de bize avantaj sağlayacağımızı düşünüyoruz.”

## Nikola Tesla ile e-kasko’yu konuşturan **Aksigorta**’ya ödül

**Aksigorta**, Türkiye’de bir ilk olarak elektrikli araçlara özel olarak tasarladığı e-kasko ile Sinan Sülün’ün yapay zekâ teknolojiyi kullanarak hazırladığı “Benim de Tanıdığım Ünlüler Var” isimli podcast’te yer aldı. Elektromanyetizma alanında devrimsel buluşlara imza atan mucit Nikola Tesla’nın konuk olduğu podcast bölümünde Tesla, elektrikli araçlar ve Aksigorta’nın e-kasko ürününe yönelik soruları yanıtladı. Bu podcast çalışmasıyla Aksigorta, Martech Awards’ta “Sosyal Platformlarda En İyi Teknoloji Kullanımı” kategorisinde ödüle layık görüldü.

Aksigortalılar, yanlış şarj dolumu,



aracın tamir olacağı servise mesafe sınırsız çekim, şarj ekipmanlarının çalınması, pil güvencesi, şarj bitimine karşı destek gibi sadece e-kasko’da

bulunan pek çok teminat seçeneğine sahip oluyor. Aynı zamanda Aksigorta müşterileri, Eşarj hizmetinde yüzde 10 indirim avantajı da elde ediyor.





# AXA SİGORTA

Elektrikli Araç Kasko Sigortası

## Yerinde Şarj Hizmeti ile Siz Neredeyse Biz Oradayız

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

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

**Elektrikli Araç  
Kasko Sigortası  
Neleri Kapsar?**

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

Detaylı bilgi için  
karekodu  
okutabilirsiniz.



axasigorta.com.tr

# “Smart-i Awards” HEYECANI BAŞLADI

**Türkiye sigorta sektörünün ilk ve tek inovasyona dayalı ödül programı Smart-i Awards için başvuru süreci başladı. Yarışmanın bu yılki teması “Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar” olarak belirlendi...**



**Smart** Insurance Awards (Smart-i Awards) yarışması start aldı. Türkiye sigorta sektörünün lider yayını Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem web sitesi öncülüğünde düzenlenen yarışmaya başvurular 1 Mart itibarıyla başladı.

Bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilen Smart-i Awards, yeni nesil sigorta teknolojilerinin sektör tarafından benimsenip yaygınlaştırılması, dijitalleşmenin iş süreçlerine entegre edilerek verimliliğin artırılması gibi konularda atılan adımları öne çıkarıp ödüllendirmek amacıyla organize ediliyor.

Sigorta şirketleri, InsurTech’ler ve sektöre ürün geliştiren şirketlerin yarıştığı ilk ve tek inovasyona dayalı ödül programı olan Smart-i Awards için bu yıl “Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar” teması tercih edildi.

1 Mart - 30 Nisan 2024 tarihleri arasında başvuru alınacak yarışmaya, 1 Nisan 2022 sonrasında hayata geçirilmiş projeler ile tamamlanmak üzere olan, pilota çıkmış projeler katılabiliyor.

Smart-i Awards, sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri, InsurTech’ler, sigorta şirketleriyle iş birliği yapan teknoloji, ürün geliştiren şirketlerin, hizmet sağlayıcıların başvurularına açık.

Yarışma başvuruları Smart-i Awards internet sitesi (smart-iawards.com) üzerinden yapılabiliyor. Başvuru koşulları ve sponsorluk detayları için [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) adresinden iletişime geçebilirsiniz.

**Başvuru dönemi:**

1 Mart - 30 Nisan 2024

**Proje uygulama dönemi:**

1 Nisan 2022 - 30 Nisan 2024

**Ödül töreni:**

12 Haziran 2024 | 15.00- 18.00 /  
İş Kuleleri Oditoryumu, Levent

**smart-i  
awards**





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



**Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvarınızı kurdunuz.**

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

**ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ**  
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

**ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ**  
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.





# “2024’e umutla bakıyoruz!”



TSB, bu yıl sigorta sektörü toplam prim üretiminin yüzde 52 artışla 740 milyar TL'ye ulaşacağını öngörüyor. Birlik, BES'in toplam fon büyüklüğünün de yüzde 69 artışla 1 trilyon 278 milyar TL'ye ulaşacağını tahmin ediyor. TSB toplantısında trafikte serbest tarife, afet sigortası, tamamlayıcı emeklilik sistemi, çatı kanun gibi gelişmeler değerlendirildi...

**Türkiye Sigorta Birliği (TSB)** yönetimi, 2023 yılını değerlendirip 2024 öngörülerini ve hedeflerini kamuoyuyla paylaşmak üzere bir basın toplantısı düzenledi.

Sektörün güncel konularının ele alındığı toplantıda TSB Başkanı Uğur Gülen, “Kusursuz fırtınaya rağmen 2023’ü iyi yönettik, 2024’e umutla bakıyoruz” mesajını verdi.

2023’ün kur belirsizlikleri, ekonomik dalgalanmalar, depremin yol açtığı hasarlar, artan reasürans maliyetleriyle çok zor bir yıl olduğunu hatırlatan Gülen, sektörün düşük mali ve sigorta gelirleri nedeniyle yüzde 50’nin üzerinde gelirden mahrum kaldığını vurguladı. Sigorta sektörünün adeta “kusursuz fırtına” yaşanan bir dönemi başarıyla yönettiğini belirten Gülen, 2024’ten daha da umutlu olduklarını ifade etti.

“Tüm bu zorluklar ‘Sigorta kıymet bilmektir’ anlayışına sıkı sıkı sarılmamız gerektiğini bir kez daha gösterdi” diyen TSB Başkanı, değerlendirmelerini şöyle sürdürdü:

“Mali kayıpları telafi etmede ‘sigortalı olmak’ kritik de-ğerde. Gelişmiş ekonomilerdeki sigortacılık sektöründe bi-

reysel ve kurumsal risk yönetimi geniş yer tutuyor ve kayıpların önemli bir kısmı sigorta sistemi tarafından karşılanıyor. Türkiye sigorta sektörü olarak ülkemizin gelişmiş ekonomiler arasındaki hak ettiği yere ulaşması için sigortalanma bilincinin tabana yayılmasının ne denli kıymetli olduğunu biliyor, çalışmalarımızı bu hususta yoğunlaştırıyoruz.”

### “MALİYETİNİ BİLMEYEN ÜRÜN SATIYORUZ”

Gülen, sigorta sektörünün maliyetini bilmeden ürün satma işini yaptığını belirterek, “2021 yılı kasım ayından bugüne kadar hiç öngörülebilir bir gelecek ortamı yaşamadık. Gelecekte ne olacağı, enflasyonun ne kadar yükseleceği, kurların nasıl seyredeceği konusunda en ufak bir bilginiz olmadan hareket ettik” dedi.

### AKTİF TOPLAMI 1.4 TRİLYON LİRA

Halen sektörde 70 aktif şirketin faaliyet gösterdiğini hatırlatan Uğur Gülen, 2022 yılında 781 milyar TL olan aktif büyüklüğün geçen yıl 1.4 trilyon TL’ye ulaştığını ifade etti. Gülen, toplam prim üretiminin de geçen yıl enflasyonun 7 puan üzerinde büyüyerek 486 milyar TL’ye ulaştığına dikkat çekti.

Gülen, “Sigorta sektöründe son 3 yılın en öngörülebilir dönemindeyiz. Bu yüzden gelecek konusunda daha iyimseriz. Sigorta sektörünün 2024 yılında enflasyonun üzerinde büyümesini bekliyoruz. Yüzde 52 büyümeyle toplam prim üretiminin 740 milyar TL’ye ulaşacağını öngörüyoruz” dedi.

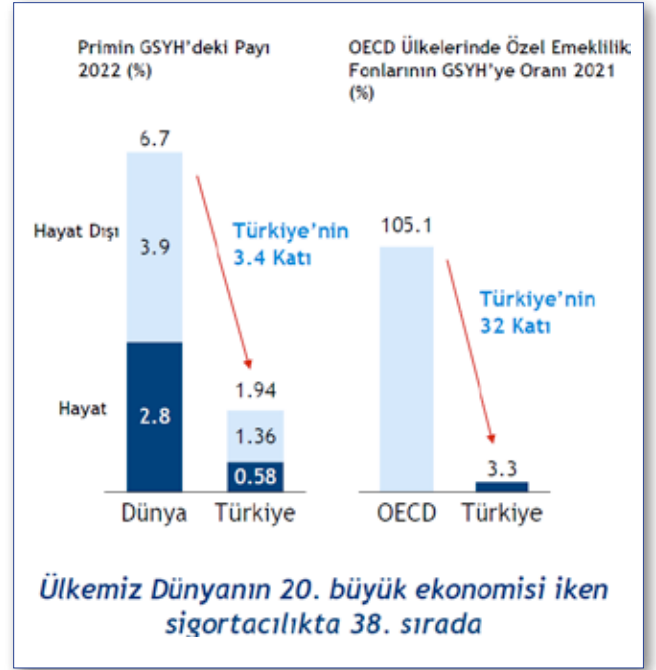
### BES VE OKS BEKLENTİLERİ

TSB Başkanı Gülen, son 20 yılın en önemli başarıları arasında gösterdiği bireysel emeklilik sistemi (BES) ve otomatik katılım sistemi (OKS) ile ilgili de şu bilgileri paylaştı:

“Geçen yıl BES ve OKS’de 16 milyon katılımcıya, fon büyüklüğünde ise 756 milyar TL’ye ulaşıldı. Bu yılın sonuna kadar toplam katılımcı sayısının 18 milyona ulaşması bekleniyor. Fon büyüklüğünde ise 1.3 trilyon TL tahmin ediliyor.”

### YILDA 48 MİLYAR LİRALIK KATKI

Sigortacılığın millî ekonomiye ve tüm vatandaşlara çok çeşitli şekillerde fayda sağladığını vurgulayan Gülen, sözlerini şöyle sürdürdü:



“Türk sigorta ve emeklilik sektörünün sağladığı doğrudan ve dolaylı istihdam yaklaşık 200 bin kişi. Bu sayı, sağlık sektörü ve taşıt onarım sektörü gibi yan sektörlerle katlanarak artıyor. Kurumlar vergisi ve dolaylı vergiler göz önüne alındığında devletimize yılda 48 milyar lira fayda sağlıyoruz. Sektör olarak sağladığımız teminat tutarı, toplam gayri safi yurt içi hasılının 30 katına (491 trilyon lira) yakın. Devasa bir endüstriden söz ediyoruz.

Öte yandan sigorta ve emeklilik fonları, spekülatif hareketlerden uzak nitelikte olduklarından ekonomide stabilizatör etkisi yapıyor. Vatandaşların varlıklarının ve geleceklerinin korunması kadar yatırım, üretim, ihracat, ticaret ve istihdamın millî ekonomiye sunduğu katma değer in sürdürülebilirliğinde de kritik önem arz eden bir sektöüz.”

### “SİGORTA BÜYÜRSE TÜRKİYE BÜYÜR”

Sigortacılığın bankacılıktan sonra Türkiye finansal sistemine en fazla katkıyı sağlayan sektör olduğunu vurgulayan TSB Başkanı, “Bu katkıyı artırmak ve halen sistemde yüzde 5 olan payımızı katlayarak büyütme k istiyoruz.”

### 2024 SEKTÖR GÜNDEMİ

- Trafik branşı - Serbest tarife
- Deprem ve afetlere hazırlıklı olma
- Sektörün anlaşılabilirliği ve desteklenmesi
- Tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES)
- Çatı kanun, tahkim, güvence
- Finansal okuryazarlık
- Çevresel sosyal yönetim

Vatandaşlarımızın geleceğine daha güçlü koruma sağlamak için çalışıyoruz. Dünyanın en büyük 20 ekonomisi arasında yer alan Türkiye'nin sigorta sektörünün bu doğrultuda gelişerek, bulunduğu 38'inci sıradan çok daha iyi yerlere gelmesi gerektiğini düşünüyoruz. Sigorta ve emeklilik sektörünün büyümesi sayesinde Türkiye de büyüyecek diye konuştu.”

## 6 ŞUBAT'IN ARDINDAN...

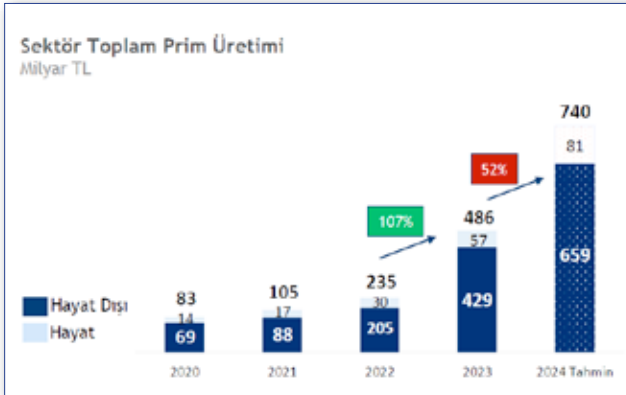
Sektörün sağladığı ve sağlayabileceği katkıların daha iyi anlaşılması için Kahramanmaraş depremlerinin doğru analiz edilmesi gerektiğini belirten Uğur Gülen, sektörün hızlı aksiyon olarak hasar ödemelerinde çok başarılı bir sınav verdiğini ifade etti. Gerek 6 Şubat depremleri gerekse de bundan sonra yaşanabilecek olası afetlerde çok daha fazlasını yapabilecek güce ve sağlamlığa sahip sektörün ihtiyacının sigortalı sayısının artması olduğunu vurgulayan Gülen, konunun önemine şöyle dikkat çekti:

“Kahramanmaraş depremleri için devletin bütçesinden ayrılan pay 105 milyar dolar. Sektörümüz bunun 5 milyar dolarlık kısmını üstlenmiş durumda. Sigortalı bilincimiz ve sigortalı varlıklarımızı daha yüksek olsaydı, sektör olarak devletimizin üzerinden bu yükü alabilirdik. Bu da vatandaşlarımıza daha fazla yatırım, istihdam ve olanak olarak geri dönerdi.

Burada bizi en çok üzen hususlardan biri de sigortalı davranışının risk gerçekleşikten sonra ortaya çıkması, ardından ise sürdürülememesi. 6 Şubat depremleriyle sigortalı talebinde çok hızlı bir artış olsa da bu durum 2 ay sonra sönümlenerek geçen yılın aynı döneminin bile altında kaldı. Türkiye'nin bir deprem ülkesi olduğunu, ayrıca iklim krizi nedeniyle dünyanın pek çok ülkesi gibi yeni afet riskleriyle karşı karşıya olduğunu hiç unutmamalıyız.”

## OLASI MARMARA DEPREMİ HASAR TAHMİNİ 325 MİLYAR DOLAR

Bu bağlamda olası Marmara depremi için öngörülen hasarın 325 milyar dolar olduğuna işaret eden Gülen, bunun sadece yaklaşık yüzde 10'unun sigortalı olduğunu hatırlattı. Sektörün ödediği ve üstlendiği tazminatlarla yalnızca 2023 yılında günde 260 bin kişinin hayatına dokunduğunu ve günlük 1.2 milyar TL gibi bir tutarı ekonomiye döndürdüğünü ifade eden TSB Başkanı, “Farkındalığı ve buna bağlı olarak sigortalı oranlarını artırarak çok daha iyi sonuçlar almamız, ülkemizin ve



vatandaşlarımızın geleceğini korumamız mümkün” dedi.

## TRAFİK SİGORTASI PRİM ARTIŞLARI

TSB Başkanı Uğur Gülen, trafik sigortalarındaki prim artışlarına da değindi. Prim hesaplamalarının ilgili branştaki hasarın gerçekleşme sıklığı ve maliyeti dikkate alınarak ve önümüzdeki dönemde meydana gelebilecek maliyet artışlarına dair tahminlere dayanılarak yapıldığını altını çizen Gülen, araç ve yedek parça maliyetlerinden aşgari ücrete kadar ilgili her kalemden yaşanan artışın primleri önemli ölçüde etkilediğini belirtti. Yapılabilecekleri de şöyle ekledi:

“Sigorta sektörü olarak primleri belli düzeyde tutmayı dert ediniyoruz. Sağlık sigortalılarıyla ilgili alternatif sağlık hizmet kuruluşlarının (üniversite hastaneleri) anlaşmalarına dâhil edilmesi, motor branşında yerli yedek parça kullanımının artırılması, hasar ödemelerinin hızlandırılması gibi birçok alanda çözüm arayışlarımızı sürdürüyoruz.”

## “SERBEST TARİFE OLMAZSA OLMAZ”

Sigortalı sayısının artmasının primler açısından da son derece kritik olduğunu vurgulayan Gülen, trafik gibi zorunlu sigortaların mutlaka ayrı değerlendirilmesi gerektiğini vurguladı: “Trafik sigortaları için serbest tarife olmazsa olmaz. Fiyat kontrolü, sonrasında oluşan prim farklarıyla kapatılmak zorunda kalıyor. Bu kaçınılmaz son da hoşnutsuzluk yaratabiliyor.”

## “TRAFİĞE DEĞİL DEPREME ODAKLANMALIYIZ”

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar da sektörün hala zorunlu trafikteki sorunlarla boğuştuğunu ifade ederek şu çağrıda bulundu: “Trafik gündemimizden çıkıp depreme odaklanmak istiyoruz. Marmara'yı depreme hazır hale getirmeliyiz. Dünya genelinde doğal afetlerde sigortalılık oranı yüzde 30. Bu oran Türkiye'yi çıkınca yüzde 40'a yükseliyor. Biz dünya ortalamasını da düşürüyoruz.”

Her şeyden önce böyle itibarlı bir mesleğin bir çatı kanunun olması gerektiğini de savunan Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü: “Kanunda sigortacılıkta ilgili çok fazla sayıda atf var ve bunlar da maalesef birbirleriyle çelişir halde. Dolayısıyla bizim bir



çatı kanuna ihtiyacımız var. Bu konuda hazırlıklarımızı büyük oranda tamamladık. Birçok konuda stratejik çalışmalar ve dokümanlarımızı ürettik. Birliğin esas fonksiyonlarına dönmesi için biz yönetim kurulu ve yönetim komitelerimizle elimizden geleni yapmaya çalışıyoruz.”

### “TES UYGULAMASI 2025’TE”

TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez de tamamlayıp emeklilik sisteminin (TES) henüz adının konulmadığını ve üzerinde çalışıldığını hatırlatarak şu değerlendirmeyi yaptı:

“Bir uzlaşma gerekiyor. Çünkü emeklilik çok büyük bir ekosistem. ‘Paydaşları arasında işveren ve çalışanlar olduğu için bir araya gelinip, el sıkışıp kamuya bir yolculuğa çıkmamız gerekiyor’ deniyor. Çünkü bu ne kısa vadede sonuçları alınacak ne de kısa vadeli sürecek bir yolculuk. Türkiye’nin ikinci yüzyılının geleceği için gerekli bir yolculuk. TES kıdem tazminatıyla ilişkili değil. Bugün tartışılan model o değil. Toplum geçmişte yaşadıklarını zihninde tuttuğu için ‘Biz TES için ne konuşmuştuk’ deyip sosyal medyada TES ile kıdem tazminatı gündeme geliyor. Şu anki tasarıda TSB’nin önerisi, olmaması gerektiği yönünde. Orta Vadeli Program’a göre sistem yılın son

çeyreğinde yürürlüğe girecektir. Uygulaması ise 2025 yılında başlayacaktır.”

### “YARI ESNEK FİYATA GEÇİLMELİ”

TSB Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken ise trafik fiyatlamasını etkileyen birçok başlığın olduğunu ve araç bedelleri, yedek parça maliyetleri, işçilik maliyetlerinin bu başlıkların başında yer aldığını dile getirdi. “Asgari ücrete gelen her zam geriye dönük maliyet oluşturuyor. Sektör kar etmek peşinde değil, önceliğimiz sürdürülebilir fiyatlama” diyen Ölken, çözüm önerilerini de şöyle dile getirdi:

“Şirketlerimiz, sigorta araçları teknik platformuna entegre olmak için teknik çalışmalar yapıyor. Bizim yolumuz önce yarı esnek, sonra serbest tarifiedir. 17 bin acentenin farklı yerlerde farklı şeyler denemesiyle sigortacılığı yeniden tanımlayamayız. Biz platforma alışamadık. Çok alışacak gibi de görünmüyoruz. Zaten yürürlükte arzu kontrol eden bir kaçınma genelgesi var. Platformun amacına ulaşmadığı kanaatindeyim. Nitekim veriler de onu gösteriyor. Üretimdeki payı sadece binde 4. Konvansiyonel yollarla aslında poliçeleşme devam ediyor. Dolayısıyla platform burada duracaktır ama yolumuzun serbest tarife olması gerekiyor.”



### ▶ SANAYİCİNİN PRİM ARTIŞI ELEŞTİRİLERİNE YANIT

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, sanayi şirketlerinin sigorta maliyetindeki yükselişte varlık fiyatlarındaki artışların etkili olduğunu savundu: “Fabrika binalarının değeri arttı. İçindeki malın değerinde de artış oldu. Makine değerlerinde de döviz ve enflasyona bağlı olarak artış var. Biz fiyatı yani çarpanı değiştirmedik. Varlık değerlerindeki artış çarpılanı inanılmaz şekilde artırdığı için primler yükseliyor.”

Yaşar, depremlerin yarattığı farkındalık hakkında da şu değerlendirmeyi yaptı: “Sigorta bedellerindeki

eksiklikler ortaya çıktı. Dolayısıyla sigortalılar ve sigorta araçları tarafından bu sigorta bedelleri yeniden düzenlendi. Buradan kaynaklanan önemli bir artış var. Bunun dışında teminatların bir kısmının eksik alındığı ortaya çıktı. Poliçeye ilave teminatlar eklendi. Buradan gelen prim artışları var. Sigortacının maliyetleri arttığı için biz de çarpanı biraz artırdık. Dolayısıyla çarpanla çarpılanın aynı anda yükselmesi fiyatların ve primlerin artmasına neden oldu. Sanayicide ise ‘sigorta yaptıktan kaçınmak için primleri yükseltiyoruz’ gibi bir algı oldu. Bu ikisi arasındaki farkı iyi anlatmamız lazım.”

# AYA'da geleceğin sigorta profesyonelleri yetişecek

AXA Yetkinlik Akademisi (AYA), 5 kampüsü ve yapay zekayla desteklenen kişiselleştirilmiş platformu sayesinde sektörde kariyer yapmak isteyenlere yeni bir gelişim yolculuğu sunuyor. AYA, her seviyede liderlik bakış açısıyla bugünün ve geleceğin liderlerini geliştirmek istiyor...

Geleneksel yöntemler yerine deneyimleyerek öğrenme fırsatlarına odaklanan AXA Sigorta, AXA Yetkinlik Akademisi'nin (AYA) 5 farklı kampüsü ve yapay zekayla desteklenen kişiselleştirilmiş platformu sayesinde yeni bir gelişim yolculuğu sunuyor. AXA Sigorta Genel Müdürlük binasında düzenlenen tanıtım toplantısında AYA ile tanışan AXA'lılar, farklı deneyim atölyeleriyle keyifli anlar yaşadı.

Sektörün en güçlü ve en iyi akademisi olma vizyonuyla yola çıkan AYA ile geleceğin sigorta profesyonellerini yetiştirmenin yanı sıra her seviyede liderlik bakış açısıyla bugünün ve geleceğin liderlerini geliştirmek de amaçlanıyor.

## ACENTE KAMPÜSÜ

Kişisel gelişimi odağına alan Bireysel Öğrenme Kampüsü'nden esenlik, sürdürülebilirlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık gibi sosyal ve çevresel konularını tek bir çatı altında toplayan Toplum ve Çevre Kampüsü'ne, mesleki gelişimi destekleyen Organizasyonel Gelişim Kampüsü'nden liderlik ve dijitalleşme gibi kültürel dönüşüm yaratmayı amaçlayan Dönüşüm Kampüsü'ne kadar birçok farklı alanda AXA'lıların kendi gelişimlerinin lideri olmasına fırsat yaratan AYA, stratejik iş ortaklarının gelişim yolculuklarına ise Acente Kampüsü ile eşlik ediyor.

## "ÖNCE ÇALIŞAN" DİYORUZ"

Kariyer gelişimine odaklanan bir şirket olmaktan mutluluk duyduklarını belirten AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, projeye yaklaşımlarını şöyle dile getirdi:



Zeynep Ergenç

Yavuz Ölken

"İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak marka amacımızın çok net bir şekilde işaret ettiği üzere, sigortacılık insan odaklı bir iştir. Biz de her zaman insanı merkeze alan bir yaklaşımla 'Önce Çalışan' diyor, bir yandan dijitalleşmenin hızlanmasıyla hayatımıza giren yeniliklere ayak uyduruyor, diğer yandan geleceğin beklenti ve ihtiyaçlarına hazırlanarak sürdürülebilir gelişim ve büyüme stratejimizi hayata geçirmek adına çalışıyoruz. AXA Yetkinlik Akademisi ile amacımız gelişimini sahiplenen çalışanlarla sürekli öğrenen ve yaratan kültürümüzü desteklemek."

## ÇIKIŞ NOKTASI UZAY VE AVUÇ İÇİ

AXA Sigorta İnsan Kaynakları Başkanı Zeynep Ergenç ise AYA'nın çıkış noktasını şöyle anlattı: "Akademi üzerine çalışmalarımızı sürdürürken uzayın kelime anlamından çok etkilendik. Çünkü uzay 'sonsuz bir genişlik' demek. Öğrenmenin ve gelişmenin de sonsuz olmasından dolayı uzay bize bu anlamda ilham verdi diyebiliriz. Diğer yandan, kariyer planlaması ve bireysel gelişim hiçbir kuruma ya da bireye emanet edilemeyecek kadar değerli bir şey. İşte tam da bu nedenle AYA'nın markalaştırmasında geleceği ve gelişimin sonsuzluğunu işaret etmek adına roketi, sahiplenmenin önemini vurgulamak için de avuç içini yani ayayı kullanarak 'Sonsuzluk senin elinde, gelecek senin elinde!' dedik."

Öncesi de sonrası da  
**size özel...**

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

#### **Riske özel çözümler**

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

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



**CORPUS**  
SİGORTA

[corpussigorta.com.tr](http://corpussigorta.com.tr)





# Neova Sigorta, prim üretimini katladı

Yeni yatırımlar ve yeni ürünleriyle sektördeki konumunu güçlendiren Neova Sigorta, 2023'te bir önceki yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 96 artırarak 15 milyar TL'ye yükseltti. Şirketin toplam prim üretimi de yüzde 102 artışla 11.5 milyar TL'ye ulaştı...

**Neova** Sigorta, 2023 yılı finansal sonuçlarını kamuoyuna açıkladı. Özkaynaklarını bir önceki yıla göre yüzde 134 artıran şirket, ödenmiş sermayesini de 500 milyon TL'den 900 milyon TL'ye yükseltti. Aktif büyüklüğünü yüzde 96 artışla 15 milyar TL'ye çıkaran Neova Sigorta'nın 2022 sonu itibarıyla 6.2 milyar TL olan finansal yatırımları da 2023 yıl sonunda yüzde 93 artarak 11.9 milyar TL'ye ulaştı. Şirketin 2023 yılı net dönem kârı ise 652 milyon TL oldu.

## “BAŞARI İÇİN FİNANSAL SAĞLIK ÖNEMLİ”

2023 yılında yatırımlar hem de yeniliklerle sektördeki konumlarını güçlendirdiklerini vurgulayan Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, “Tüm kanallarımızın desteğiyle prim üretiminde 11.5 milyar TL'ye ulaştık. Uzun vadeli ve sürdürülebilir başarı için finansal sağlığın çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Taşadığımız sorumluluklara karşılık rezervlerimizi güçlendirdik” diyor.

## KASKO PAZAR PAYI 1.3 PUAN ARTTI

En çok satan ürünleri arasında yer alan kaskoda bir önceki yıla kıyasla yüzde 68 büyüdüklerini açıklayan Neciboğlu, bu branşta kaydettikleri gelişmeyi ve hedeflerini şöyle paylaşıyor:

“Özellikle son dönemlerde odaklandığımız alanlardan biri olan özel binek otomobil kaskosu prim üretiminde 2022 yılına oranla yüzde 135 artış yakaladık. Bu sayede 2022 yılında



Neslihan  
Neciboğlu

yüzde 3.7 olan pazar payımızı yüzde 5'e yükselttik. Hedefimiz kasko ürünümüzü daha önce kullanmamış olan müşterilerimize tanıtarak sağlam adımlarla ilerlemek.”

## SEKTÖR ORTALAMASININ ÜZERİNDE BÜYÜME

Motor dışı branşlarda da yüzde 150 ile sektör ortalamasının üzerinde büyüdüklerini belirten Neciboğlu, “Genel kayıplar branşında yüzde 203 artışla sektörün neredeyse iki katı büyüme sağladık. Yangın-doğal afetler ve diğer branşlarda da sektör ortalamasının üzerinde büyüdük” diyor.

## ACENTE SAYISI 3 BİNİ AŞTI

Neova Sigorta, acente ağını genişletmek için de yatırımlarını sürdürüyor. Acente sayısını 3 bin 318'e ulaştıran şirket, acentelerinin hayatını kolaylaştırmak için de Pratik Portal'i hayata geçirdi. Neslihan Neciboğlu, geçen yıl Neova Sigorta acentelerinin prim üretimindeki ortalama büyümenin yüzde 93 olduğunu vurguluyor.

Neciboğlu, diğer gelişmeleri de şöyle anlatıyor: “Dijital iş birliklerini her geçen gün artırıyoruz. 2023 yılı içerisinde dijital kanallardan 100 milyon TL'nin üzerinde prim ürettik. Broker kanalında iç pay oranını yüzde 5'e yükselterek 500 milyon TL prim üretimine ulaştık. Bankasürans kanalında da bir önceki yıla kıyasla yüzde 96 artış yakaladık. Böylece 2023 yılı üretiminde bankasürans payımı yüzde 20'ye ulaştırdık. 2022 sonunda 346 olan çalışan sayımızı da 441'e yükselttik.”



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



**We  
Globally  
Value**

# Türkiye Sigorta'nın *prim artışları* enflasyonun altında olacak



Taha Çakmak  
Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Sigorta sektöründe yapıcı bir misyonla hareket ettiklerini vurgulayan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, maliyet artışlarını vatandaşa minimum seviyede yansıtacaklarını açıkladı. Çakmak, "2024 yılında tüm ürünlerimiz için fiyat artışlarını beklenen enflasyonun altında yapmak istiyoruz" dedi...

**Türkiye** Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, reasürans maliyetlerinin 3 kat arttığını ifade ederek bu yıl 600 milyon Euro tutarında riski güvence altına aldıklarını açıkladı.

Maliyet artışlarının sadece reasüransla sınırlı kalmadığını vurgulayan Çakmak, sektördeki yapıcı misyonlarını devam ettireceklerini ve poliçe fiyatlarındaki artışların vatandaşa minimum seviyede yansıtacağını söyledi.

Çakmak, 2024 yılında beklenen enflasyon oranında sigorta primlerine zam yapacaklarını kaydetti. Beklenen enflasyonun yüzde 36-40 bandında olduğunu hatırlatan Çakmak, "2024 için tüm ürünlerdeki amacımız fiyat artışlarını beklenen enflasyonun altında yapmak" dedi.

Türkiye Sigorta'nın Türkiye Basketbol Federasyonu (TBF) ile birlikte yürüttüğü çalışmalar için Kahramanmaraş'ta ziyaretlerde bulunan Taha Çakmak, burada gazetecilerin gündeme dair sorularını da yanıtladı.

## DEPREM BÖLGESİNDE BÜYÜME

Çakmak, deprem bölgesinde 6.5 milyar TL hasar ödemesi yaptıklarını ve hayat sigortası branşında ise 378.3 milyon TL ödediklerini dile getirdi. Deprem birinci yılının sonunda varisler bulunamadığı için kalan 2-3 milyon TL hariç, açılan tüm hasar dosyalarının kapandığını söyleyen Çakmak, bölgede sigortacılık açısından üretimde bir kayıp yaşanmadığını, aksine önemli bir artış görüldüğünü vurguladı:

"Üretimimiz deprem bölgesinde hızla devam ediyor. Geçen yıla göre poliçe adedi aynı kalırken, prim üretimi yüzde 150 büyüdü. Şirketimiz depremden bu yana bölgede toplam 1 milyon 742 adet poliçeye imza attı. Bu sayı, toplam poliçe üretimini yüzde 13'üne karşılık geliyor."



## AYLIK PRİM ÜRETİMİ 10 MİLYAR TL'Yİ BULDU

Taha Çakmak, Türkiye genelinde ise geçen ocak ayında görülmemiş bir başarı elde ettiklerinin altını çizerek şu bilgileri paylaştı:

“Sadece bir ayda 10 milyar TL prim üretimi yaptık. Özellikle kurumsal tarafta kuvvetliydik, yeni ve büyük işler oldu. Yine yangın, havacılık, mühendislikler, yönetici sorumluluğu iyi geldi. Bunların desteğiyle aylık prim üretiminde 10 milyarı geçtik. Trafik tarafında ise zarar devam ediyor. Yine de teknik olarak ocak ayını kârda kapattık. Bunu yönetebilmek, arada dengeyi kurabilmek önemli. Biz bunu iyi yapıyoruz.”

## “HER SİGORTACI OYUNA GİRER”

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, sigorta sektörü ve şirketleri hakkında da yorum ve değerlendirmede bulundu. Deprem bölgesindeki şirketlerin “sigorta bulamama” serzenişlerine ilişkin de “Firmalarımız yükümlülüklerini yerine getirirse her sigorta şirketi oyuna girer” yorumunu yaptı. Ardından da bu konuda Kahramanmaraş özelinde bir örnek verdi:

“Bu ilimizde birebir sigortaladığımız, reasürör bulduğumuz iki firmamız vardı. Şirket sahipleri muafiyete ve klozlara baktı, poliçeyi oluşturduğumuz halde vazgeçti. Şunu söylemek isterim ki ödevlerini yerine getirdiğinde, örneğin yangın standartlarını uyguladığında ve gerekli korunma tedbirlerini aldığında her sigorta şirketi oyuna girer. Yeter ki bu ödevler yerine getirilsin.”



## “SİGORTA ŞİRKETLERİ ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYUYOR”

Çakmak, sigorta poliçesine imza atan yöneticilerin de yasal yükümlülükleri olduğunu şöyle hatırlattı: “Bizler bu poliçelere imza atıyor, bir yükümlülük üstleniyoruz. Bankacılık sistemindeki gibi düşünün. Bir banka, batık olan bir firmaya kredi verir mi? Bunun sorumluluğu, yasal yükümlülükleri var. Bankacılık Kanunu’na aykırıdır. Benzer durum bizler için de geçerli. Kendimizi ve şirketlerimizi korumakla yükümlüyük. Yine de görüşüm ki sigorta şirketleri elini taşın altına koyuyor.”

## REASÜRANS MALİYETİ DÖVİZ BAZINDA 3 KAT ARTTI

Afetin ardından sigorta sektörünün yaşadığı en büyük problemlerden birinin de reasürans yenilemelerindeki fiyat artışları ve kapasite problemi olduğunu belirten Çakmak, Türkiye Si-

## “SPOR BİRLEŞTİRİR, BİRLİK İYİLEŞTİRİR”



Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Alptekin Yasım ve Türkiye Basketbol Federasyonu Başkan Vekili Ömer Onan

Türkiye Sigorta ve Türkiye Basketbol Federasyonu, deprem bölgesindeki çocuklar ve gençler için basketbol sahaları kuruyor. TBF Başkan Vekili Ömer Onan, Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak ve Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Alptekin Yasım’ın imzaladığı protokol çerçevesinde, basketbol sahalarının ilki bu üniversite kampüsünün içerisinde, diğerleri de Hatay, Adıyaman ve Gaziantep Nurdağı’nda yapılacak.

Türkiye Sigorta, basketbol sahalarıyla birlikte gençler için forma, top gibi malzeme desteği de sağlayacak. Gençler ve çocukların rehabilitasyonunda sporun önemine dikkat çeken TBF Başkan Vekili Onan, bölgede basketbolun yaygınlaşması için sahalarını önemini vurguladı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak da “Çocuklarımız ve gençlerimiz için ‘Spor birleştirir, birlik iyileştirir’ yaklaşımımızla Türkiye Basketbol Federasyonu ile yeni bir projeye imza atmaktan büyük mutluluk duyuyoruz” dedi.

gorta’nın 600 milyon Euro’luk koruma aldığını, bunun 50 milyon Euro’luk kısmını kendi üzerinde tuttuğunu açıkladı.

Bu korunma tutarının bir önceki yılın 3 katı büyüklüğünde olduğunu kaydeden Çakmak, reasürans maliyet artışının da döviz bazında 3’e katlandığını altını çizerek “Eğer 50 milyon Euro’yu kendi üzerimize almasaydık daha büyük bir maliyet artışına katlanacaktık” dedi.

## ARTIŞLAR ENFLASYONU GEÇMEYECEK

Maliyet artışlarının sadece reasüransla sınırlı kalmadığını dile getiren Çakmak, buna rağmen Türkiye Sigorta’nın piyasa yapıcı misyonunu devam ettireceğini ve poliçe fiyatlarındaki artışların vatandaşa minimum seviyede yansıtacağını vurguladı: →



Türkiye Sigorta üst yönetimi Adana, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye, Mersin ve Gaziantep'te acenteleriyle buluştu...



## 60 MİLYAR TL'LİK REKOR PRİM ÜRETİMİ

Türkiye Sigorta, geçen yıllarda olduğu gibi 2023'te de güçlü finansal büyümesini sürdürdü. Şirket, 1 Ocak-31 Aralık 2023 döneminde toplam prim üretimini, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 136 artışla yaklaşık 60 milyar TL'ye ulaştırdı. Türkiye Sigorta, kara araçları (kasko), yangın & doğal afetler ve sağlık branşlarında geçen yıl yüzde 200'ün üzerinde büyüme kat etti. Şirketin KAP'a yaptığı son bildirimde 2023 yılı kârı 6 milyar 155 milyon TL olarak açıklandı.

“Poliçe fiyatlarındaki artışlarımızın beklenen enflasyonun altında devam edeceğini taahhüt ediyoruz. 2024 için tüm ürünlerdeki amacımız fiyat artışlarının beklenen enflasyonun altında gerçekleştirmek. Geçen yılın son 4 ayına bakıldığında Türkiye’de sigorta enflasyonu sıfır olarak ölçüldü. Bunlar bizim öncü rol oynadığımız aylar ve söz konusu dönemde TÜFE yüzde 25 artış gösterirken sigorta enflasyonu sıfır olarak gerçekleşti.”

## ÜÇ YABANCI BANKADAN BLOK ALIM TALEBİ VAR

Taha Çakmak, Türkiye Sigorta’nın Londra’da düzenlediği road-show ve kurumsal yatırımcı buluşmasıyla ilgili de şu bilgileri verdi:

“Şirketimizin kârlılık açısından bir sıkıntısı yok. 3 büyük bankanın yatırımcılarından blok alım talebi oldu. Biz de serbest piyasadan bu taleplerini karşılayabileceklerini söyledik. Şirketimizin yüzde 80’i Varlık Fonu’nda, yüzde 18’i de halka açık ve hisselerimiz Borsa İstanbul’da işlem görüyor. Halka açıklık oranını artırmakla ilgili bir gündem yok. Tabii Varlık Fonu isterse bunu yapar.”

## ACENTELERLE BULUŞMA

Öte yandan, Türkiye Sigorta üst yönetiminin depremin birinci yılının ardından bölgedeki çalışmalarını acente buluşmasıyla devam etti. Şirket, Gaziantep’te düzenlediği toplantıda Adana, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye, Mersin ve Gaziantep’te hizmet veren acenteleriyle buluştu. Bölge acentelerinin talep ve beklentilerini dinleyen Türkiye Sigorta, 2024 yılı hedeflerini de acenteleriyle paylaştı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, ayrıntılarını şöyle paylaştı:

“Türkiye Sigorta olarak depremden etkilenen acentelerimize 2.3 milyon TL avans ödemesi yaptık. Ödeme zorluğu çeken acentelerimize ek vadeler sunarak hak ettikleri komisyonları da her hafta ödedik. En kolay üretim yapabilecekleri trafik branşında bütün otorizasyon yetkilerini acentelere devrederek ilgili dönemde 1.7 milyar TL üretim yapmalarına destek olduk. Her zaman acentelerimizin yanındaydık, bundan sonra da yanlarında olmaya devam edeceğiz.”



Çakmak, deprem bölgesinde yer alan 338 acenteye geri ödemesiz 4.8 milyon TL doğal afet yardımı yaptıklarını da belirtti. Depremın ertesi günü bile ekran kapatmadıklarını vurgulayan Taha Çakmak; sağlık, kasko, trafik gibi özel sigortalardan nakliyat, yangın, mühendislik gibi sigortalara kadar bölgede sigorta yapmaya devam ettiklerini ve depremden bugüne kadar bölgede toplam 1 milyon 742 adet poliçe kestiklerini açıkladı.

## ACENTE SATIŞ STRATEJİLERİ

Taha Çakmak, Türkiye Sigorta'nın acente satış stratejilerini de şöyle değerlendirdi: "Kanal stratejimizi bireysel ürünlerde TSS ve kasko üzerine; ticari tarafta ise yangın ve doğal afet sigortaları üzerine odakladık. Türkiye'nin sektör lideri şirketi olarak, bu branşlarda dengeli ve sağlıklı bir büyümeyle iddiamızı ortaya koyacağız. Her konuda olduğu gibi kazancımızda da acentelerimizle omuz omuza ilerliyoruz. Geride bıraktığımız yıl içinde deprem bölgesinde bulunan acentelerimizle birlikte üretip birlikte kazandık. Rekor üretim verilerimizi bu yıl da katlayarak sürdüreceğiz."

Toplantıda konuşan Türkiye Sigorta Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı M. Turgay Özata da acentelere şöyle seslendi:



Sağlığınıza Dair Her Şey  
**Tamamlayıcı**  
**Sağlık Sigortası'nda**  
Bir Arada

**TÜRKİYE SİGORTA**

"Türkiye genelinde 3 bin 736 acentemizle gurur duyduğumuzun altını özellikle çizmek isterim. Sizlerle birlikte 2023 yılında 20.4 milyar TL üretime ulaşip yüzde 137 büyüme sağladık. Bu tutar, şirketimizin kümülatif üretiminin yüzde 34'üne karşılık geliyor."



## DEPREM BÖLGESİNDE 6.5 MİLYAR TL HASAR ÖDEMESİ

Deprem bölgesinde 6.5 milyar TL hasar ödemesi yapan Türkiye Sigorta, hayat sigortası branşında ise 378.3 milyon TL ödedi. Şirket, bugüne kadar bölgede toplam 1 milyon 742 adet poliçeye imza attı. Bu sayı, Türkiye Sigorta'nın toplam poliçe üretiminin yüzde 13'üne karşılık geliyor.

Depremzedelerin barınma sorununa çözüm olmak üzere başlatılan "Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası" kapsamında ise 2 bin 838 konut için 70.7 milyon TL tutarında teminat sağlandı. Türkiye Sigorta Dayanışma Obası'ndaki 90 Kırgız çadırında da 350 depremzede konaklamaya devam ediyor.



# Ray Sigorta, müşteri memnuniyeti ödülleri beşledi

Ray Sigorta, A.C.E Awards'ta bu yıl çitayı yükselterek A kategorisinde Altın Ödül kazandı. Böylece şirket, Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'nü beşinci kez kazanmış oldu. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak olmazsa olmaz önceliğimiz" dedi.



Koray Erdoğan

**Sigortacılık** sektöründe 65 yılı aşkın deneyimiyle müşterilerine özel çözümler sunan Ray Sigorta, fark yaratan uygulamalarıyla başarılarını perçinliyor.

Şirket, Şikayetvar platformu tarafından düzenlenen A.C.E (Achievement in Customer Excellence) Awards'ta üst üste beşinci kez Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'ne layık görüldü.

Sigortacılık sektöründe müşteri bağlılığının yeni müşteri kazanmak kadar değerli olduğunu vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Birçok sektörde olduğu gibi bizim faaliyet gösterdiğimiz alanda da rekabet çok üst düzeyde. Poliçe sahipleri sigorta şirketleriyle kurdukları ilişkileri artık yalnızca yıllık bir anlaşmadan ibaret olarak görmüyor. Aksine kendilerine iyi ve kötü zamanlarında yanında olacak bir yol arkadaşısı istiyorlar. Burada en kritik an poliçe tanziminden sonra müşteriyle iletişime geçtiğimiz, sigortalanan kıymetin zarar gördüğü, hastalandığı an. Bizim varoluş amacımız tam da bu noktada devreye giriyor. Hasarının giderilmesine yönelik aldığımız hızlı aksiyonlar ve verdiğimiz hizmetle müşterilerimizin bize duyduğu güven ve aidiyet duygusunu artırmak, Ray Sigorta'nın

başansının temelini oluşturuyor. Ray Sigorta olarak organizasyon yapımızdan sunduğumuz hizmetlere kadar daima müşterimizi en önemli odak noktamız olarak görmeye devam edeceğiz."

## "EN İYİ MÜŞTERİ DENEYİMİ OLMAZSA OLMAZIMIZ"

İhtiyaçlar doğrultusunda kişiye özel çözümler sunma vizyonu ile çalıştıklarına dikkat çeken Erdoğan, değerlendirmesini şöyle sürdürdü:

"Müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak olmazsa olmaz önceliğimiz. Kişiselleştirilmiş ürün tasarımına ağırlık verirken, hizmet kalitemizi de müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler doğrultusunda her geçen yıl artırıyoruz. Hizmet esnasında müşteri memnuniyetini ölçerek anlık çözüm sunmanın, deneyimi iyileştirmenin en iyi yolu olduğuna inanıyoruz. Bu bağlamda A.C.E Awards'ta üst üste beşinci kez katılmakla birlikte, bir üst seviye olan A kategorisinde Altın Ödül'e hak kazanarak Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'ne bu yıl da sahip olmak attığımız adımların takdir gördüğünü gösteriyor."



EKONOMİK, PRATİK, TAM SENLİK

# YOLCULUK BAŞLADI!



**QCar ile yepyeni bir araç kiralama deneyimi başladı!**

QCAR, mobilite ihtiyaçlarınız için günlük, aylık ve kurumsal kiralama hizmetleriyle "Ekonomik, Pratik, Tam Senlik" bir çözüm sunuyor.



QCAR.COM.TR

**Q>CAR**  
MOBİLİTE



# QNB Sigorta, sağlık branşında büyüme rekoru kırdı

2023 yılında hayat ve ferdi kaza branşlarında yüzde 90, sağlık branşında ise yüzde 276 artışla toplamda 4.7 milyar TL prim üretimine ulaştı...

**Sağlık** sigortası, hayat ve ferdi kaza sigortası ile bireysel emeklilik alanlarında “Bugün, Bugünü Yaşa” felsefesiyle hizmet veren QNB Sigorta, 2023 yılı performansını açıkladı. QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, bilanço verilerini açıklarken sektörün gelişimine dair de değerlendirmelerde bulundu.

Türkiye’de 16 yıllık bir tecrübeye sahip olan (eski adı Cigna Finans Sağlık Hayat ve Emeklilik) ve geçen yıl haziran ayından itibaren yüzde 100 QNB Finansbank iştiraki olarak faaliyet göstermeye başlayan QNB Sigorta, yılın son aylarında yeni marka adıyla birlikte yeni söylemini “Bugün, Bugünü Yaşa” olarak duyurmuştu.

Önemli başarılarına imza attıkları bir yılı geride bıraktıklarını belirten QNB Sigorta Genel Müdürü Pınar Kuriş, şirketin performansını şöyle değerlendirdi:

“QNB Sigorta olarak 2023 yılı sonu itibarıyla 7 milyonu aşan müşteri tabanımız ve 760 çalışan sayımızla Türkiye sigortacılık sektörünün en önemli oyuncularını arasında yer alıyoruz. Sürdürülebilir büyüme hedefimiz doğrultusunda müşterilerimize yenilikçi ürün ve hizmetler sunarak önemli başarıları imza atmaya sürdürüyoruz. 2023 yılında sağlık, hayat ve ferdi kaza branşlarında 4.7 milyar TL prim büyüklüğüne ulaştık. Hayat ve ferdi kaza branşları prim üretiminde yüzde 90, sağlık branşı prim üretiminde yüzde 276 büyüdük. Söz konusu üç branşta geçen yıla göre prim üretimini yüzde 98 artırmış olduk. Hayat ve ferdi kaza branşlarındaki büyümemizin etkisiyle 2022 yılında yüzde 7.2 olan pazar payımızı geçen yıl yüzde 7.55’e ulaştırdık.”

## 7 MİLYONA YAKIN SİGORTALI

Hayat sigortasındaki büyümenin 2011 yılından bu yana sürdürdüğünü vurgulayan Kuriş, bu branşla ilgili şu bilgileri paylaştı:

“Geçen yıl hayat sigortası branşında prim üretimimizi 2022’ye göre yüzde 93 artışla 48.3 milyar TL’ye ulaştırdık. 2023 yılı sonu itibarıyla özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) branşlarındaki toplam sigortalı sayımız ise 6.97 milyon kişiye ulaştı. QNB Sigorta olarak bankasürans sigortacılığı kapsamında hayat ve ferdi



Pınar Kuriş

kaza branşlarında yüzde 9.78 pazar payıyla sektör sıralamasında 4’üncü özel sigorta şirketi olarak yer alıyoruz.”

## TSS’DE YÜZDE 150 BÜYÜME HEDEFİ

QNB Sigorta, TSS’de prim üretimi ve pazar payını artırmaya devam ediyor. Banka kanalı kaynaklı prim üretimi sıralamasında yüzde 15.3 pazar payıyla üçüncü özel şirket olan QNB Sigorta, TSS’de 100 bin sigortalıyı aştı. Son 1 yılda müşteri sayısını da ikiye katladı.

Pınar Kuriş, 2024 yılı hedeflerini de şöyle açıkladı: “Bu yıl da tüm branşlarda pazar payını daha da yukarı taşımaya çalışıyoruz. TSS’de yüzde 150’nin, kredili hayat sigortasında ise yüzde 70’in üzerinde büyüme hedefliyoruz.”



# Ortak harcamaları paylaşmanın hızlı ve kolay yolu Ödeme İste

Tatil masraflarından özel gün hediyelerine, yemek hesabından ulaşım giderlerine kadar tüm ortak ödemelerinizi Ödeme İste ile anında bölüştürebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr

**VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

# Türk Nippon'dan konutta iki yeni asistans hizmeti

Türk Nippon Konut Sigortası'nda standart olarak verilen teminatlara online psikolog, diyetisyen gibi özel asistans hizmetleri de eklenerek poliçe kapsamı genişletildi...



**Türk Nippon Konut Sigortası'na eklenen yeni asistans hizmetleriyle sigortalılara sunulan avantajlar arttı.** Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yeni hizmetlerle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Şirket olarak önceliğimiz, müşteri ihtiyaçlarına yönelik geniş ve kapsamlı ürünler sunarak sigortalıların hayatını kolaylaştırmak. Saha araştırmalarımız, bölge müdürlüklerimiz ve acentelerimizden gelen geri bildirimler, stratejilerimizi çizmede önemli rol oynuyor. Müşterilerimizin, ihtiyacı olduğu ürünlerin yanında sunulan asistans hizmetlerine de önem verdiklerini gözlemledik. Biz de bu gerçekten yola çıkarak konut sigortası ürünümüz içindeki asistans hizmetlerini çeşitlendirerek ihtiyaçları karşılamaya çalıştık.”

## ONLINE PSİKOLOG VE DİYETİSYEN

Türk Nippon Konut Sigortası'nda standart olarak verilen izolasyon eksikliği, dolu, kasa hırsızlık, kapkaç, gıda bozulması, kazaen kırılma, duşakabin ve balkon camları kırılması, tente brandalara gelecek zararlar, bisiklet ve deniz araçları için hırsızlık, akvaryum su sızması, konut adaptasyon teminatı, emniyeti



Dr. E. Baturalp Pamukçu

suistimal, boru kırılması gibi teminatların yanı sıra online psikolog ve diyetisyen gibi özel asistans hizmetleri de eklenerek ürünün kapsamı genişletildi.

## DEPREMLER İLGİYİ TETİKLEDİ

Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2023 yılının şubat ayında yaşanan üzücü deprem felaketinin de etkisiyle konut sigortasına ilginin arttığını hatırlatarak şu tespiti yapıyor:

“Özellikle ülkemizde yaşanan deprem felaketi konut sigortasındaki önemi bir kez daha bize hatırlattı. Konut sigortasındaki penetrasyon artışının daha da yukarılara çekilmesi sektör için önem verilmesi gereken konuların başında geliyor. Türk Nippon Sigorta olarak konut sigortamızda yaptığımız değişiklikler ve eklediğimiz yeni asistans hizmetleriyle biz de bu amaca hizmet etmek için çalışıyoruz.”



TÜRKİYE  
KATILIM  
SİGORTA

*Geleceğe Güvence*



*Şimdi Yolculuk*

**DAHA GÜVENLİ**

Türkiye Katılım Sigorta ile tüm yolculuklarınız katılım esaslı sigortacılık prensipleriyle güvence altına alınır, geriye sevdiklerinizle huzurlu yolculuk yapmak kalır.



# Anadolu Hayat Emeklilik yüzde 80 büyüdü

BES'teki toplam fon büyüklüğü 134 milyar TL'yi aşan Anadolu Hayat Emeklilik, geçen yıla göre aktif büyüklüğünü yüzde 80 artırarak özel sektör sermayeli şirketler arasındaki liderliğini korudu...

**Anadolu** Hayat Emeklilik, 2023 yıl finansal sonuçlarını açıkladı. Buna göre şirket, bir önceki yıla kıyasla aktif büyüklüğünü yüzde 80 artışla 162.7 milyar TL'ye ulaştırdı. AHE'nin özkaynakları ise 6.3 milyar TL olarak gerçekleşti.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay, 2023 yıl sonu finansal sonuçlarına ilişkin şu değerlendirmeyi yaptı:

“Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörleri 2023 yılında da büyümeye devam etti. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Aralık 2023 tarihli verilerine göre, bireysel emeklilik sistemi (BES) toplam fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 77.2 oranında artarak 134 milyar TL'yi, katılımcı sayımız ise yüzde 15.2 oranında büyüyerek 2.8 milyonu aştı. Bunun yanı sıra şirketimiz, sayısı 1.4 milyonu aşan gönüllü BES katılımcısı ve 7.1 milyar TL'yi aşan otomatik katılım fon büyüklüğü tutanıyla 2023 yılına da her iki kategoride özel sermayeli şirketler arasında lider olarak tamamladı. Hayat sigortası prim üretimimiz, 2023 yıl sonunda geçen yılın aynı dönemine göre 2 kat artarak 7.1 milyar TL'ye ulaştı. Aktif büyüklüğümüz 162.7 milyar TL, özkaynaklarımız ise 6.3 milyar TL seviyesinde oluştu.”



Murat Atalay

kampanya kapsamında şirket, Çocuğum için BES ürünüyle çocuklarının geleceği için yatırım yapmaya başlayan müşterilerine 300 TL'ye varan ek katkı payı hediye ediyor.

Çocukları için bugünden harekete geçerek geleceklerine yatırım yapmaya başlayan ailelere ulaşmayı önemsediklerini açıklayan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, “Önümüzdeki dönemde de dijital platformlardaki görünürlüğümüzü artırmaya ve yeni iş birliklerimizi heyecanla duyurmaya devam edeceğiz” dedi.



Didem Makaskesen

## HİPOKİD MÜŞTERİLERİNE ÖZEL KAMPANYA

Bu arada Anadolu Hayat Emeklilik, çocuk aktivitesi arayan aileler için çözümler sunan dijital platform Hipokid üzerinden “Çocuğum için BES” ürünü satın alan müşterilerine özel bir kampanya hazırladı. 7 Nisan 2024 tarihine kadar sürecek

## TOHUM KUMBARAM'A ULUSLARARASI ÖDÜL



Anadolu Hayat Emeklilik ve Buğday Derneği iş birliğiyle yürütülen “Tohum Kumbaram” projesi, 38 yıldır dünya çapında iletişim alanındaki mükemmelliği ödüllendiren ABD merkezli Mercury Excellence Awards'ta “Kurumsal Sosyal Sorumluluk Uygulamaları” kategorisinde Onur Ödülü'ne layık görüldü.

# HAYATA CARDIF'LE BAK

## Ferdi Kaza Sigortalarımız

Güvenli Kimliğim

Güvenli Çantam

Ailem Güvende

BNP Paribas Cardif  
hayatın her anında  
yanında.



BNP Paribas Cardif Sigorta A.Ş. ürünüdür. - Çağrı Merkezi: 444 43 23

[bnpparibascardif.com.tr](http://bnpparibascardif.com.tr)



**BNP PARIBAS  
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı



**ÖDÜLLÜ FOTOĞRAF YARIŞMASI**

**SİĞORTAYI ANLATAN**  
En Güzel Kareyi Çek  
**BÜYÜK ÖDÜLÜ KAZAN**

**BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ**  
12.000 ₺

**İKİNCİLİK ÖDÜLÜ**  
8.000 ₺

**ÜÇÜNCÜLÜK ÖDÜLÜ**  
6.000 ₺

# **Kadrajımda Sigorta 2024**

## için başvurular başladı

TSEV tarafından düzenlenen Kadrajımda Sigorta 2024 Fotoğraf Yarışması için başvurular başladı. Sigortayı en güzel anlatan karelerin ödüllendirileceği yarışma için son başvuru tarihi 13 Mayıs 2024...

**Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV)** tarafından bu yıl yedinci kez düzenlenen “Kadrajımda Sigorta” Fotoğraf Yarışması’na başvurular başladı. Türkiye Sigorta Birliği ana sponsorluğunda düzenlenen yarışmayla sigortayı anlatan en güzel kareler ödüllendirilecek.

Yarışmaya katılacak fotoğrafların “Sigorta nedir” gibi doğrudan veya “Neden sigorta yaparız” gibi dolaylı yoldan sigorta konusunu anlatması bekleniyor.

Seçici kurul tarafından belirlenecek üç fotoğraf, yine seçici kurul tarafından beğenilen ve sergileme ödülü kazanan 30 fotoğrafla birlikte, sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla Sigorta Haftası’nda sergilenecek.

Para ödülünün yanı sıra seçilen tüm fotoğraf sahiplerine 1 yıllık ferdi kaza sigortası hediye edilecek.

13 Mayıs 2024 tarihine kadar şartnamede belirtilen kriterlerle uyan fotoğraflarınızı [www.kadrajimdasigorta.com](http://www.kadrajimdasigorta.com) adresinden sisteme yükleyerek yarışmaya katılabilirsiniz.

Yarışmayla ilgili detaylar ve geçmiş yıllarda kazanan fotoğrafları incelemek için [www.kadrajimdasigorta.com](http://www.kadrajimdasigorta.com) adresini ziyaret edebilirsiniz.

### **ÖDÜLLER:**

Birincilik ödülü: 12.000 TL + Ferdi kaza sigortası

İkincilik ödülü: 8.000 TL + Ferdi kaza sigortası

Üçüncülük ödülü: 6.000 TL + Ferdi kaza sigortası

Sergileme ödülü (30 adet) : 2.000 TL + Ferdi kaza sigortası

### **YARIŞMA TAKVİMİ:**

Son başvuru tarihi: 13 Mayıs 2024 saat 23.59 (TSİ)

Seçici kurul değerlendirme: 16 Mayıs 2024

Sonuçların açıklanması: 17 Mayıs 2024

Ödül töreni, sergi ve kokteyl: 27 Mayıs 2024



**KADRAJIMDA SİĞORTA**

**TSEV**

**ANA SPONSOR**  
**Türkiye Sigorta Birliği**  
Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği



Doğa  
sigorta

# İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen  
**Tamamlayıcı Sağlık Sigortası**

Klasik Ağ

Ekonomik  
Hastane Ağı

Yaygın  
Hastane Ağı

Klas  
Ağ





# Magdeburger Sigorta'nın hedefi 5 yılda ilk 10

Son dört ayda 670 yeni acenteyi ağına dahil eden Magdeburger Sigorta, 5 yıl içinde Türkiye'de ilk 10 sigorta firması arasında olmayı hedefliyor. Bursa'da acentelere seslenen Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, "Yol haritamızı birlikte belirleyeceğiz" dedi...

**Magdeburger** Sigorta, iş ortaklarıyla bir araya geldiği Bölgeler Buluşması'nın ilkini Bursa'da gerçekleştirdi. Marmara bölge acentelerinin katıldığı toplantıda sektörün mevcut durumunuyla birlikte Bor Holding iştiraki Magdeburger Sigorta'nın geleceğe yönelik planları çok yönlü olarak masaya yatırıldı. Buluşmaya Antalya, Trabzon, Samsun, Konya, Kayseri, İstanbul, İzmir ve Adana ile devam edilecek.

Bursa'da "Sizin İçin Buradayız" mottosuyla düzenlenen toplantıda acente temsilcilerine bir konuşma yapan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, sigortalı memnuniyetini artırmanın ve hizmet kalitesini yükseltmenin öncelikli hedefleri olduğunu altını çizerek şunları söyledi:

"Bu buluşmaları Bursa'nın ardından her bölgede gerçekleştirmeyi planlıyoruz. İş ortaklarımızla ilk kez bir araya geldik. Onlarla doğrudan temas edip bilgi alışverişinde bulunmayı çok önemsiyoruz. Büyüme ve yenilikçi yaklaşım stratejimiz çerçevesinde acente sayımızı son 4 ayda eklenen 670'e yakın yeni isimle güçlendirdik. Hedefimiz 5 yıl içinde Türkiye'de ilk 10 sigorta firması içinde olmak."

Hancıoğlu, tüm Magdeburger Sigorta acenteleriyle ortak bir sinerji yaratmaya önem verdiklerini kaydederek "Bu ilk buluşma gelecek yol haritamızı belirlemek adına verimli oldu. Marmara Bölgesi'ndeki tüm iş ortaklarımıza destekleri için teşekkür ederim. Yakın dönem hedeflerimiz kapsamında müşteri odaklı yaklaşımımızı sürdüreceğiz ve başarı çitanızı en üst noktaya taşıyacağımıza inancım tamı" dedi.



## KASKOLAMAG

Magdeburger Sigorta'nın Bursa'da düzenlediği "Bölgeler Buluşması'nda" araç sahiplerinin hayatını kolaylaştıracak ve beklentilerini karşılayacak yeni "KaskolaMAG" ürünü de tanıtıldı.

Diğer ürünlere göre yüzde 30'a varan avantajlı prim imkanı sunan KaskolaMAG, aracın çekilmesi ve kurtarılması, yol yardımı gibi birçok acil durum hizmetini de içeriyor. KaskolaMAG kapsamında MAG Servis'te yapılan tamirat işlemleri de Magdeburger Sigorta tarafından güvence altına alınıyor.

KaskolaMAG poliçesi sahipleri, özel anlaşma yapılan 47 ildeki 55 MAG servisinin kullanılması durumunda, hasarın tutana bakılmaksızın hasarsızlık indirimini koruyabiliyor. MAG Servis'te onarım gören araçlar için tamir süresi boyunca ikame araç sağlanırken, araç teslimatının aynı şehirde olması durumunda vale hizmeti de sunuluyor.

## MAG SERVİS AĞI BÜYÜYOR

Bölgeler Buluşması öncesinde Bursa'da MAG Servis olarak hizmet verecek MUR-SER Otomotiv'in açılışı da Ceyhan Hancıoğlu'nun katılımıyla yapıldı. Magdeburger Sigorta Genişletilmiş Kasko veya KaskolaMAG ürününe sahip olan sigortalılar, MAG Servisi tercih ettiklerinde ayrıcalıklı hizmetlerin yanı sıra çeşitli indirim olanaklarından da yararlanacak.

# Yeni Yüzyılda Cinsiyet Eşitliği ve FinTek'lerin Yeni Çağı

Kadın dostu şirketler, Dünya Kadınlar Günü için 20 Mart'ta toplanıyor ve buluşma kız çocukları için eğitim desteğine dönüşüyor. Açık bankacılık devriminin FinTek sektöründeki yansımaları ise 15 Mayıs'ta yapılacak Gündem Toplantısı'nda masaya yatırılacak...

**Erişim** Medya, sektörde ses getiren etkinlikler düzenlemeye devam ediyor. 2018 yılından bu yana finans ve teknoloji sektöründen birçok kadın liderin, kız çocuklarını/genç kızları desteklemek ve sektörde eşitlik ve kapsayıcılık gibi konulara dikkat çekmek üzere bir araya geldiği etkinliklerimiz, bundan böyle "W-Level buluşmaları" adı altında devam edecek.

Her yıl mart ayında Dünya Kadınlar Günü özelinde düzenlenen etkinlik, bu kez 20 Mart'ta "Yeni Yüzyılda Cinsiyet Eşitliği: Ben Bir Kadını, Sana Eşittir Adımım" ana temasında gerçekleşiyor ve eğitim desteğine dönüşüyor.

W-Level, finans ve teknoloji sektörünün farklı yönetim

kademelerinde kariyer yapan kadınlar arasındaki dayanışmayı artırmak, STEM alanlarına ilgi duyan, imkanları kısıtlı, gelişmeye istekli kızların gerçek potansiyellerine ulaşabilmelerinin önündeki engelleri kaldırmak üzere bir güç birliği oluşturmak amacıyla projelendirdi. Geçen yıl KızCode'un Olympic KızCoders eğitimleriyle TÜBİTAK Ulusal Bilim Olimpiyatları ve Uluslararası Bilgisayar Olimpiyatları'na hazırlanan 13 kız öğrenci desteklenmişti.

20 Mart'ı kız öğrenciler için eğitim desteğine dönüştürmek ve cinsiyet eşitliğindeki açığı kapatmak üzere sektöre harekete geçmeye davet ediyoruz. Bu anlamlı buluşmayı sponsor olarak veya katılım sağlayarak destekleyebilirsiniz.

## AÇIK BANKACILIKLA AÇILAN YENİ KAPILAR

Gündem Toplantıları serimiz de sürüyor. 15 Mayıs Perşembe günü İstanbul'da yapılacak toplantının konusu açık bankacılık. "FinTek'lerin Yeni Çağı" temasıyla düzenlenecek toplantıda sektörün önde gelen temsilcileri, 2020 yılından bu yana devreye giren açık bankacılık düzenlemelerini değerlendirip gelecek öngörülerini paylaşacak. Açık bankacılık uygulamaları kullanıcılar tarafından ne ölçüde benimsendi? Yürürlüğe giren mevzuat değişiklikleri yeterli mi? Bu anlamda FinTek'lerin önündeki engeller, riskler, fırsatlar neler? Türkiye'de kurulan dijital bankalar başarılı olabilir mi? Servis modeli bankacılık neden yeterli kadar yaygınlaşmıyor? Ödeme ve elektronik para kuruluşları yani FinTek'ler ne ölçüde bankalaşabilecek?

Gündem Toplantısı'nda açık bankacılık alanındaki son teknolojiler ve yeni fırsatlar masaya yatırılırken, planlanan yeni projelerin detayları hakkında da derin bilgi sahibi olacağız. Toplantının detaylarına ve FinTek ekosisteminin geleceğine dair ipuçlarına PSM dergisinin mayıs sayısında geniş olarak yer verilecek.

2024		ETKİNLİK TAKVİMİ	
	<b>20</b> MART	ÇARŞAMBA	<b>15</b> MAYIS
<b>PSM</b>	<b>W-LEVEL</b>		<b>Gündem Toplantısı</b>
	"Yeni yüzyılda cinsiyet eşitliği"		"FinTech'lerin yeni çağı"
	Ben bir kadını, sana eşittir adımım... Detaylar için: psm@psmmag.com		Açık bankacılık, AI, veri analizi, blockchain... Detaylar için: psm@psmmag.com
<b>12</b> HAZİRAN	ÇARŞAMBA	<b>22</b> EKİM	SALI
<b>SMART-I AWARDS '24</b>		<b>C-LEVEL Buluşmalar</b>	<b>18</b> ARALIK
"Sigortacılıkta cesur yeni ufuklar"		"FinTech ve gelecek"	ÇARŞAMBA
Başvuru Tarihleri 01.03.2024 - 30.04.2024 Beyazıt için: www.smartawards.com		Gömülü finans, güvenlik, dijital onboarding, teknoloji... Detaylar için: psm@psmmag.com	<b>PSM AWARDS '24</b>
			"Gelecek burada"
			Başvuru Tarihleri 01.09.2024 - 31.10.2024 Beyazıt için: www.psmawards.com



Son yıllarda artan şirket sayısına karşılık SEDDK'nın dönüşüm ve yapılanma sürecindeki kadro kaybı bazı kontrol ve denetleme faaliyetlerini aksatmış görünüyor. Özellikle yerinde denetim faaliyetlerinin aksaması, ciddi bir yetişmiş personel sıkıntısını ortaya koyuyor. Çoğu şirkete 2-3 yıldır denetimci gönderilemiyor...



FEDAİ TOYRAN

# SEDDK, yeni düzenlemeler ve denetim sorunu

**Hatırlanacağı** gibi Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) ilk üyeleri 2020 yılında atanmıştı. Haziran 2020 itibarıyla da Kurucu Başkan Türker Gürsoy göreve başlamıştı. Böylece finans dünyasının Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) sonra bir özerk ve bağımsız düzenleme ve denetleme kurumu daha faaliyete geçmiş oldu.

SEDDK'nın kuruluşundan bu yana başta mevzuat altyapısı olmak üzere birçok konuda hem kamu hem de sektör bileşenleri açısından önemli kazanımlar sağlandı. 2023 yılının son günlerinde üçüncü kez başkan ve üye atamasıyla kurul yönetimi de tazelenmiş oldu. Umanz bu yönetim kurulu görev süresini tamamlayabilir.



Davut Mentş başkanlığında atanan yeni yönetim işe çok hızlı koyuldu. İlk ve çok yerinde bir icraat olarak, çok düşük kalan asgari sermaye tutarlarını ciddi biçimde yükselttiler. Ayrıca, kamu yönetiminin genelde uyguladığı gibi asgari sermaye tutarları, TÜİK Üretici Fiyat Endeksi'ne göre her yıl ocak ve temmuz aylarında otomatik olarak artırılmaya başladı. Bu kararın akabinde mali bünyesi zayıf kalan iki sigorta şirketinin yönetimine de el konuldu.

## TRAFİK PRİM ÜRETİMİ

Sektörün mali yapısı açısından önem taşıyan ve daha önce SEDDK'nın önemli bir önlem olarak uygulamaya aldığı trafik prim üretimini özvarlık şartına bağlayan düzenlemesi takdir edilmişti. Ancak, sonradan ne amaçla kaldırıldığı anlaşılmayan bir kararla 13 Ekim 2022'de kaldırılan trafik prim üretimini özvarlık şartına bağlayan düzenleme 1 Ocak 2024 itibarıyla yeniden yürürlüğe alındı. Böylece trafik poliçesi üretiminde ruhsat sahibi sigorta şirketlerinin bir takvim yılı içinde ürettikleri trafik sigortası endirekt hariç brüt yazılan prim toplamı bir önceki yıl sonu özsermayelerinin 5 katını geçemeyecek.

## ÖZVARLIK YETERLİLİĞİ VE MALİ YAPI

Sektördeki özvarlık yeterliliği ve mali yapının düzenli olarak güçlendirilmesi yönünde çok ciddi ve güzel adımlar atılmış oldu.

Bu düzenlemelerle birlikte, aldığımız duyumlara göre SEDDK'ya yapılan 12 civarındaki sigortacılık ruhsat başvurusu sahiplerine iade edilerek yeni duruma göre başvurularını değerlendirmeleri istendi.



Son yıllarda artan şirket sayısı ve SEDDK personelinin dönüşüm ve yapılanma sürecinde (hakemliğe geçiş istifaları, emeklilik, Hazine kadrosunda kalma gibi...) oluşan kadro kaybı, kurumun bir kısım kontrol ve denetleme faaliyetlerini de aksatmış görünüyor. Özellikle yerinde denetim faaliyetlerinin aksaması, ciddi bir yetişmiş kadro sıkıntısını ortaya koyuyor. Çoğu şirkete 2-3 yıldır denetimci gönderilemiyor.

### **DENETLEME UZMANI SIKINTISI**

Sigorta denetleme uzmanı sayısı daha önce de yetersizdi. Şimdi acilen, çok hızlı bir şekilde denetimci sayısının artırılması ve denetimin güçlendirilmesi gerekiyor. Hazine’de kalan deneyimli ve yetkin personelin yeniden SEDDK’ya geçişi de teşvik edilmeli.

Bazı yönetmeliklerle getirilen düzenlemelerde de yakın takip ve uygulama disiplini sağlanması yönünde aksaklıklar olduğunu gözlemliyoruz.

Bu çerçevede, sektördeki şirketlerin genel işleyişini ayrıntılı olarak belirleyen en önemli düzenlemelerden “Sigorta Şirketleri ve Reasürans Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esaslarına İlişkin Yönetmelik” hükümleri ve uygulamasında da aksaklıklar söz konusu.

Söz konusu yönetmeliğin temel amaçlarından biri de şirketlerin sermayedar dışındaki yönetim kurulu üyeleri ve üst düzey yöneticilerinin yetkinliklerini asgari bir seviyenin üzerinde tutmak. Böylece yönetsel riskleri minimize etmek.

Üst düzey yöneticilere ilişkin hükümlerinin şirketlerce uygulanması, bu uygulamanın denetimi ve uygunsuzluklara uygulanan/uy-


gulanmayan yaptırımlar hakkında önemli eksiklikler olduğu kanaatindeyim. Özellikle 6, 7, 8 ve 9’uncu madde uygulamalarında sorunlar var.

**“ Sigorta denetleme uzmanı sayısının artırılması ve denetimin güçlendirilmesi elzem. Hazine’de kalan deneyimli ve yetkin personelin yeniden SEDDK’ya geçişi de teşvik edilmeli. ”**

### **GÜVEN ARTIRMAK İÇİN EK ADIMLAR**

Öte yandan, sektörümüze ve sektörümüzde görev alan üst düzey yöneticilere olan güveni artırmak üzere ek adımlar atılmasında da yarar var. Özellikle BDDK’nın “Bankaların Üst Yönetimine Atanacakların Bildirimi, Yemin ve Mal Beyanında Bulunulması ve Karar Defterlerinin Tutulmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” ile bankalar için getirilen “mal beyanı” ve “yemin” düzenlemeleri dikkat çekici.

“Mal beyanı” ve “yemin” düzenlemelerinin sigortacılığa taşınmasının yararlı olacağı kanaatindeyim. Kamu yararı açısından benzer nitelikte, hatta bankacılıktaki nakit ve benzeri birikimler de dahil vatandaşların yıllara sair nakit, gayri nakit tüm birikimlerini güvence altına alan sigortacılık için güven artıran bu düzenlemeler yararlı olacaktır.

Son söz olarak, SEDDK’da yeni başkan ve yönetim anlayışıyla birlikte düzenleme ve denetleme alanında kararlı, disiplinli, etkin ve tavizsiz bir faaliyet döneminin başladığını gözlemliyoruz ve devamını bekliyoruz. 





## İsviçreli sigorta devine hayat öpücüğü

Zurich Insurance Group, 2023 yılında rekor kâra imza attı. İsviçreli sigorta devinin faaliyet kârı yüzde 21 artışla 7.4 milyar dolar olarak açıklandı. Şirket, yüzde 23.1 ile şimdiye kadarki en yüksek özsermaye getirisini de elde ettiğini bildirdi. Net gelir bir önceki yıla kıyasla yüzde 10 artarak 4.4 milyar dolara yükseldi. Sonuçlar, ticari sigorta işindeki büyüme ve hayat sigortası birimindeki rekor performanstan kaynaklandı. Firmanın hayat sigortası yeni iş primleri yüzde 26 artış kaydetti. Zurich'ın önemli mal ve kaza birimi, sigorta gelirlerindeki artış ve yatırım sonuçlarındaki iyileşme sayesinde faaliyet kârını yüzde 7 artışla 3.9 milyar İsviçre Frangı'na yükseltti.



Yeşim Aksüt

## Küresel ticari sigorta fiyatlarında 25 çeyrektir artıyor

Sigorta brokeri ve risk danışmanı Marsh'ın yayınladığı "Küresel Sigorta Piyasa Endeksi"ne göre küresel ticari sigorta fiyatları 2023'ün son çeyreğinde yüzde 2 arttı. 2023'ün üçüncü çeyreğinde yüzde 3, 2022'nin dördüncü çeyreğinde ise yüzde 4 artış kaydedilmişti. Böylece küresel ticari sigorta pazarında arka arkaya artış görülen 25'inci çeyrek oldu.

2023'ün son çeyreğinde İngiltere, Kanada, Asya ve Pasifik'te fiyatlar sabit kaldı. ABD'de yüzde 3, Avrupa, Hindistan, Orta Doğu ve Afrika'da yüzde 4, Latin Amerika ve Karayipler'de ise yüzde 8 arttı.

Rapor sonuçlarını değerlendiren Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, "Küresel ekonomik belirsizliklerin arttığı bir dönemde müşteriler, sigorta fiyatlarındaki özellikle de sabit kıymetler sigortalarındaki artan istikrardan memnun" dedi.

## AXA, yatırımcılara daha fazla kazanç vaat ediyor

Avrupa'nın ikinci büyük sigorta şirketi AXA, önümüzdeki 3 yıl içinde hissedarlarına daha yüksek kazanç ve getiri sağlamayı taahhüt etti. "Geleceğin Kilitini Aç" sloganıyla sunulan yeni 3 yıllık plan, müşteri tabanını büyütme, süreçleri otomatikleştirmeye ve işgücü maliyetlerini azaltmaya odaklanıyor.

AXA, 2026 yılına kadar yıllık kazanç artışı ortalamasını yüzde 3-7 aralığından yüzde 6-8'e yükseltmeyi hedefliyor. Daha önce 2024-2026 için yüzde 13-15 olarak açıklanan özsermaye getirisinin de 2024-26 döneminde yüzde 14-16 olması



Thomas Buberl

bekleniyor. Sigorta devi, bu yıl yatırımcılarına 6 milyar Euro'ya yakın ödeme yapmayı planlıyor. AXA CEO'su Thomas Buberl, varlık satışları ve 2018'de 15.3

milyar dolara satın alınan XL Group kaynaklı gelir artışıyla grubun güçleneceğine işaret ediyor. Buberl, İngiltere, İspanya, İtalya ve ABD'deki küçük ve orta ölçekli şirketlere yönelik mülk ve kaza poliçeleri de dahil olmak üzere iş kollarında yeni müşterilerin eklenmesiyle destekleneceğini öngörüyor.

AXA ayrıca, otomasyona yatırım yaparak ve işgücü maliyetlerinin daha düşük olduğu ülkelerde (Hindistan, Fas ve Polonya) çalışan personel oranını yüzde 10'dan 12'ye çıkararak verimliliğini artıracak.



# Cesaretin Ödülün Olsun!

Sigorta sektöründe inovasyon kazandırıyor!  
Fikrinle dönüşümü tetikle...

## Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar

### Yarışma Takvimi

#### Başvuru Dönemi

1 Mart-30 Nisan 2024

#### Proje Uygulama Dönemi

1 Nisan 2022-30 Nisan 2024

#### Ödül Töreni

12 Haziran 2024

İş Kuleleri Oditoryumu, Levent İstanbul

smart  
awards

Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru İçin  
smartawards.com | psm@psmmag.com

# Anadolu Sigorta'dan Elektrikli Araç Kasko Sigortası

Aracınızın şarjı yolda biterse,  
en yakın şarj istasyonuna sınırsız çekim hizmeti  
Elektrikli Araç Kasko Sigortası'nda.



0850 724 0850  
www.anadolusigorta.com.tr

Elektrikli Araç Kasko Sigortası kapsamında aracın şarjının tamamen tükenmesi nedeniyle yolda kalınması durumunda yalnızca %100 elektrikli araçlar için poliçe vade tarih aralığı ile sınırlı olmak üzere limitsiz olarak en yakın şarj istasyonuna çekilmesi hizmeti sunulmaktadır. Hibrit araçlar için yakıt bitmesi durumunda aracın çekilmesi hizmeti limitsiz değildir, poliçe vade tarih aralığı ile sınırlı olmak üzere ve poliçede belirtilen limit dahilinde hizmet verilmektedir. Elektrikli Araç Kasko Sigortası hakkında detaylı bilgilere [www.anadolusigorta.com.tr](http://www.anadolusigorta.com.tr)'den ulaşabilirsiniz.

**ANADOLU  
SİGORTA**  
Kaybetmek yok.