

# Smart-i Awards'ta katılımcılar için yeni fırsat!

## 31 MAYIS

Güven tazeleyen  
**TSB**, kurumsal  
kimliğini yeniliyor

**AXA**, sigortada yüzde 80,  
BES'te yüzde 100 büyüme  
hedefliyor

**BNP Paribas Cardif**  
geleceği BES'liyor

**TSS**'de "Süper Yatarak  
Tedavi" dönemi

smart  
awards

# Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon'u seçer!



## Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon'a gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın.

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya [turknippon.com](http://turknippon.com)'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



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



## Sigortacı Başkan!

31 Mart 2024 yerel yönetim seçimlerinin yankısı sürüyor. Yarın da sigortacılar da vardı. Sektörün başarılı isimlerinden Ertuğrul Bul da Ürgüp Belediye Başkanı seçildi. Kendisi uzun yıllardır tanıdığımız ve sevdiğimiz bir profesyonel. Elinin değdiği yeri güzelleştiren, inovatif kişiliğiyle biliyoruz. Smart-i Awards'ı hayata geçirdiğimizden bu yana jüri üyesi olarak da bize destek veren Bul'a başarılar diliyoruz.

Smart-i Awards demişken güncel bir gelişmeyi de paylaşalım. Dergimiz ve grubumuz bünyesindeki Sigorta Gündem platformunun düzenlediği Smart-i Awards için 30 Nisan'da

sona erecek olan başvuru sürecini 31 Mayıs'a uzattık. Bu kararımızda, hazırlık süreci uzayan bazı şirketlerden gelen talepler önemli rol oynadı. Süreyi uzatarak daha geniş bir katılım sağlamayı öngörüyoruz. 10 kategoride yaratıcılığımı öne çıkarmak isteyen sigorta ve emeklilik şirketlerini, InsurTech'leri, sigorta şirketleriyle iş birliği yapan teknoloji ve ürün geliştiren şirketleri bekliyoruz. Haydi, önümüzde bir ay daha var, bu sefer katılmak için son şansınız olabilir!

Türkiye Sigorta Birliği'nde de seçim vardı. Başkanlığa yeniden seçilen ve 2 yıl görev yapacak olan Uğur Gülen, "yeni ve kendine ait kurumsal kimliği olan TSB yaratma" sözü verdi.

Sigorta şirketlerinin ürün yarışına geçen ay yenileri eklendi. BNP Paribas Cardif'ten Kadına Değer Sigortası, Doğuş Sigorta ve Eureko Sigorta iş birliğiyle geliştirilen Erişilebilir Ekipman Sigortası, Neova Sigorta'dan NeoKritik Güvence Sigortası, Quick Sigorta'dan "Süper Yatarak Tedavi" paketi ve QNB'den scooter kullanıcıları için Scooter Sürüş Sigortası yeni ürünler olarak piyasadaki yerini aldı. Tüm bu ürünlerin ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz.

BNP Paribas Cardif Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz ile yaptığımız röportajda ise yılın ikinci yarısında uygulamaya girmesi beklenen tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) için öngörüler de yer alıyor.

Keyifli okumalar.

**Barış Bekar**

bbekar@akilliyasamdergisi.com



# İÇİNDEKİLER

MAYIS 2024



## 26

### KAPAK

## Smart-i Awards'ta başvurular uzatıldı: Katılımcılar için yeni fırsat!

Smart Insurance Awards'ta (Smart-i Awards) heyecan dorukta! Sektörden gelen talepler üzerine başvuru süresi 31 Mayıs'a kadar uzatıldı. Böylece daha fazla şirketin projesi değerlendirilebilecek...

### 28 KULİS

#### Atilla Benli Zurich Sigorta'da

Sektörün deneyimli yöneticilerinden Atilla Benli, yeniden Zurich ailesine katıldı. Atilla Benli, 1 Nisan 2024 itibarıyla Zurich Yaşam Genel Müdürü ve Zurich Sigorta Genel Müdür Başyardımcısı sorumluluklarını üstlendi.

### 16

#### Güven tazeleyen TSB, kurumsal kimliğini yeniliyor

TSB başkanlığına yeniden seçilen Uğur Gülen, "Kendine ait kurumsal kimliği olan bir TSB" mesajı verdi. Gülen, BES'te bu yıl 740 milyar TL prim üretimi hedeflediğini, OKS dahil fon büyüklüğü beklentisinin de 13 trilyon TL olduğunu açıkladı...

### 18

#### AXA sigortada yüzde 80 BES'te yüzde 100 büyüme hedefliyor

AXA Türkiye, "Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız" mottosuyla acente buluşmalarına başladı. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Bu yıl AXA Sigorta'da yüzde 80'in üzerinde büyüme hedefliyoruz. AXA Hayat Emeklilik ise fon büyüklüğünü 10 milyar TL'nin üzerine taşıyacak" diyor.

### 20

#### BNP Paribas Cardif geleceği BES'liyor

BNP Paribas Cardif Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, Gönüllü BES sisteminde yeni sözleşme edinimini artırarak bu yıl sonuna kadar 220 bin katılımcıya ulaşmayı amaçladıklarını söylüyor. 18 yaş altı BES uygulamasını çok önemseyen ve ek faydalar sağlayan şirket, bu alanda iki kat büyüme hedefliyor...

### 22

#### Kadına değer veren sigorta

BNP Paribas Cardif, Kadına Değer Sigortası ile 7 farklı kanser türüne karşı 5 farklı teminat paketi sunuyor. Bu yeni ürün, kadınları olası finansal güçlüklerle karşı güvence altına alıyor...

### 24

#### TSS'de "Süper Yatarak Tedavi" dönemi başladı

Quick Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında "Süper Yatarak Tedavi" paketini geliştirdi. Bu kapsamda yatışlı tedavi masrafları, dört yaş grubu ve üç network ağına göre fiyatlandırılıyor...

### 26

#### Türk Nippon kaskoda katlanarak büyüyor

Rekabetçi kasko teklifleriyle dikkat çeken Türk Nippon Sigorta, 2024'ün ilk çeyreğinde bu branştaki poliçe sayısını yüzde 100, prim üretimini ise yüzde 130 artırdı. Genel Müdür Pamukçu, "Bu yıl da özellikle sağlık, kasko ve nakliyat branşlarına ağırlık veriyoruz." diyor...

### 28

#### Türkiye Sigorta, rekorlar eşliğinde liderliğini sürdürüyor

Türkiye Sigorta, yılın ilk çeyreğinde net kârını önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık 6.5 kat artışla 3.5 milyar TL'nin üzerine çıkardı. Türkiye Hayat Emeklilik de çeyrek bazında kâr rekoru kırdı...

### 30

#### Riskli hastalıklara karşı NeoKritik Güvence Sigortası

Neova Sigorta; kanser, inme, organ nakli gibi birçok kritik hastalık ve operasyonu kapsayan NeoKritik Güvence Sigortası'nı hayata geçirdi. Üç farklı teminat paketi içeren ürün kapsamında avantajlı ek hizmetler de var...

### 32

#### Anadolu Buluşmaları Konya ile başladı

Anadolu Sigorta, sektördeki gelişmeleri paylaşmak ve geleceği şekillendirmek amacıyla düzenlediği Anadolu Buluşmaları'na bu yıl Konya'da start verdi...



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

# Genç Anadolu projesinde yeni dönem başladı

**Anadolu** Sigorta “Genç Anadolu” projesiyle sektöre girişimci kazandırmaya devam ediyor. Sigortacılık alanında kariyer yapmak isteyen gençler bu projeye acente olma şansı yakalayacak.

Sigortacılık ve ilgili bölümlerden mezun olan veya yakın zamanda mezun olacak, sigortacılık deneyimi olan ancak acenteliği bulunmayan 35 yaş altı gençler, nisan ayı boyunca programa başvurdu. Genel yetenek ve değerlendirme süreçleri sonucunda seçilen adaylar, çeşitli eğitimlerin ardından Anadolu Sigorta acenteliği fırsatı yakalayacak.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Tokyürek, “Projemiz kapsamında geçen yıl gerekli şartları sağlayan 343 kişinin genel yetenek sınavına katılmıştı. Katılımcılar arasında yapılan sınav ve mülakatlarda başarılı olan 9 gencimiz Anadolu Sigorta acentesi olarak faaliyete başladı” diyor.



Kerem Tokyürek

# Arex Sigorta, sermaye tavanını yüzde 500 artırıyor

**Arex** Sigorta, kayıtlı sermaye sistemine geçme kararı alarak sermaye tavanını 600 milyon TL'ye çıkardı. Mevcut ödenmiş sermayesi 120 milyon TL olan şirketin, bu kararla sermaye tavanı yüzde 500 artırılmış olacak.

Söz konusu kararın yürürlüğe girebilmesi için Ticaret Bakanlığı ve SED-DK'dan onay alınması gerekiyor. Bu sürecin tamamlanmasının ardından, karar şirket genel kurulu tarafından onaylanarak resmîyet kazanacak.

Arex Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Süphanoğlu, sermaye artışıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Şirketimizin sermayesini mevzuat ve regülasyonun öngördüğü seviyenin de ötesinde güçlü tutma kararlılığımızdayız. Bu doğrultuda geçen yıl da mevzuat olarak böyle bir gereksinimimiz olmadığı halde sermayemizi yüzde 100 artırmıştık. Şimdi de yüzde 500 artırmak üzere 23 Mart 2024 tarihinde yapılan yönetim kurulu toplantımızda karar alıp uygulamaya geçirmiş durumdayız. Güvenli, güçlü ve cesur adımlarla büyümeye devam edeceğiz.”



Adnan Süphanoğlu



# Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile her şey tamam!

1.000 TL değerinde CarrefourSA hediye çeki\*, ücretsiz check-up ve diş bakım hizmeti\*\* hediyesiyle sağlığınızın da evinizin de ihtiyaçlarını tamamlayın.\*\*\* Üstelik BES'i olan müşterilerimize %37'ye varan indirimle.\*\*\*\*



\*Hediye çeki yükleme tarihinden itibaren 1 yıl süreyle geçerli olacaktır.

Hediye çekinin kullanım koşullarına [carrefoursa.com/kurumsal-hediye-karti](http://carrefoursa.com/kurumsal-hediye-karti) adresinden ulaşabilirsiniz.

\*\*Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptıranlar yılda bir kez ücretsiz diş bakım hizmeti ve check-up hizmetinden yararlanabilir.

\*\*\*Kampanya 01.04.2024 – 31.05.2024 tarihleri arasında geçerlidir. Ayrıntılı bilgi [garantibbvaemeklilik.com.tr](http://garantibbvaemeklilik.com.tr)'de.

\*\*\*\*İndirim oranları ikamet edilen şehir ve ürün sahipliğine göre değişim göstermektedir. İndirim oranları 01.04.2024 – 31.05.2024 tarihleri arasında geçerlidir.

## Unico Sigorta, “Türkiye’nin En İyi İş Yerleri” arasında

Unico Sigorta, çalışanlarının bağlılığını ölçmeye ve çalışan deneyimini anlamaya değer veriyor. Şirket bu kapsamda, 50 yılı aşkın süredir global olarak çalışan bağlılığı ve deneyimi araştırmalarına dayanan “Kincentric Best Employers – En İyi İş yerleri” programına katılmıştı. Bu yıl Unico Sigorta çalışanlarının yüzde 99 katılım oranıyla tamamlanan anket sonucunda şirkete bağlılık skoru yüzde 75 olarak ölçüldü. Böylece Unico Sigorta, “Türkiye’nin En İyi İş Yerleri” arasında yerini aldı.

Her yıl katılımcı şirketlerin anket sonuçlarına göre belirlenen en iyi iş yerleri, çalışan bağlılığı skorunun yanı sıra “bağlı kılan liderlik”, “yetenek odağı” ve “çeviklik” endekslerine göre de değerlendiriliyor. Çalışanların bağlılığını başarının anahtarı olarak gördüklerinin altını çizen Unico Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü Büşra Özkan, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Üç yıl önce Genel Müdüremüz Ender Güzeler liderliğinde başlattığımız ‘Değişim, Dönüşüm ve Gelişim’ sürecinde önceliğimiz ve odağımız hep insan oldu. İş ortağımız Kincentric ile gerçekleştirdiğimiz Çalışan Bağlılığı ve Deneyimi Anketi’nde elde ettiğimiz sonuçlar, sadece iş yeri değil bir aile olarak da bu dönüşümü başardığımızı gösteriyor. Şirketimizin sigortası olarak gördüğümüz çalışanlarımızın bağlılığı ve deneyimine verdiğimiz önceliğin bu şekilde karşılık bulması ve ödülle layık görülmesi bundan sonraki süreçte benimseyeceğimiz ‘Sürekli Gelişim’ yolculuğumuzda ilham kaynağımız olacak.”



Büşra Özkan

## Monopoli Sigorta, acente ağını Maksimal Sigorta ile genişletti

**Monopoli Sigorta**, Maksimal Sigorta ile iş ortaklığı anlaşması imzalayarak bünyesine yeni bir acenteyi daha ekledi. Şirket, risk yönetiminde uzman acentelerden biri olan Maksimal Sigorta ile yaptığı iş birliğiyle müşteri portföyünü genişletmeyi amaçlıyor.

Monopoli Sigorta Kurucu Ortağı Erol Esentürk, anlaşmayla ilgili “Aramıza katılan her acentenin tecrübe ve bilgi birikimiyle birlikte sektörümüz için daha da değerli işler yapacağımıza inancımız artıyor” değerlendirmesini yaptı.

Maksimal Sigorta kurucularından Metin Tayar’ın iş ortaklığıyla ilgili yorumu ise şöyle oldu: “Artık Monopoli Sigorta ailesi içinde her zamanki hizmet kalitemizle, mevcut ve yeni ekip arkadaşlarımızın desteğiyle daha fazla katma değer yaratan hizmetler sunacağız.”



Erol Esentürk

Metin Tayar

İzzet Bonofiyel

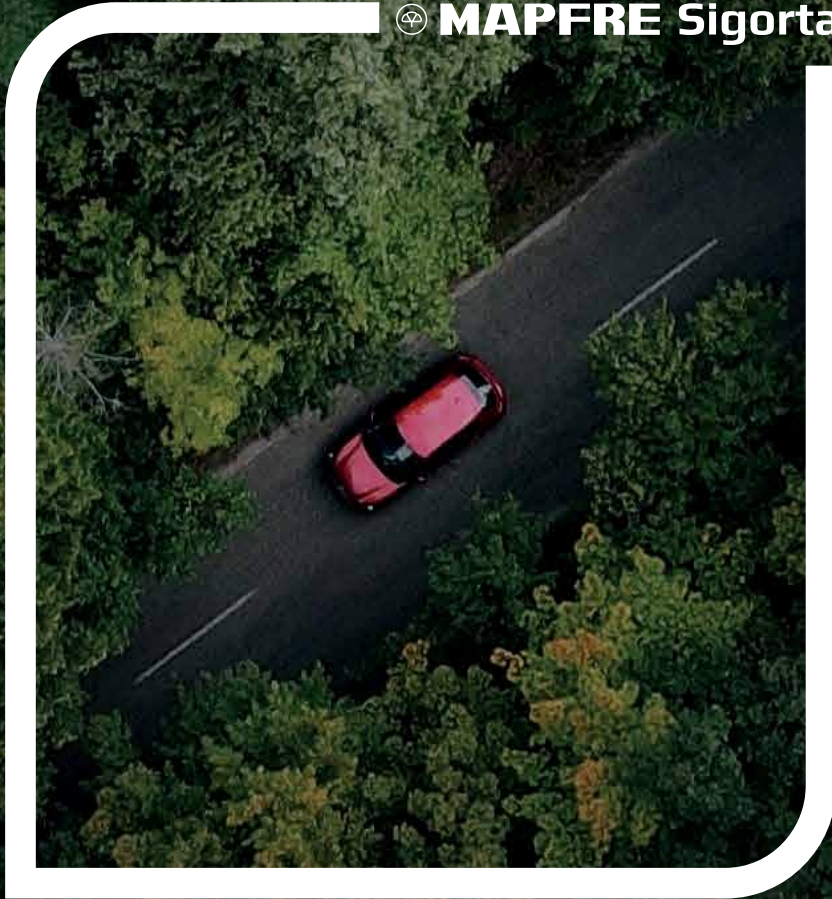


# KASKO YAPTIRIRKEN GENİŞ BİR NEFES ALIN.

Bir kasko poliçesinde aradığınız her şey ve daha fazlası  
MAPFRE Genişletilmiş Standart Kasko Sigortası'nda!

- Poliçe kapsamında 7 veya 14 gün seçenekleriyle ekletilip çıkartılabilen, böylece hayatınıza kesintisiz devam edebileceğiniz ikame araç hizmeti
- Genel Servis Araç Onarım Merkezleri'nde ölçü almadan, çizik saymadan, hasarsızlığınızı bozmadan midi onarım hizmeti
- Türkiye'de bir ilk olan, ev ve araç adaptasyonu\* teminatı

 **MAPFRE Sigorta**



\*Sektörde sadece MAPFRE Genişletilmiş Standart Kasko poliçesinde olan ev ve araç adaptasyonu teminatı ile; Gerçek Kişi Sigortalı'nın otomobili ve kamyonetiyle kaza sonucu sakat kalması halinde aracının veya evinin adaptasyon giderleri 5.000 TL'ye kadar güvence altındadır.

[www.mapfre.com.tr](http://www.mapfre.com.tr)

MAPFRE Müşteri Hizmetleri 0850 755 0 755



MAPFRESIGORTA



# Türk Reasürans'ın ikinci underwriting ve reasürans eğitimi tamamlandı

**Türk** Reasürans, bu yıl ikincisini düzenlediği Underwriting & Reinsurance Eğitimi'ni 14-19 Nisan tarihleri arasında, IUC Group iş birliğiyle gerçekleştirdi.

Yerli ve yabancı sektör çalışanlarının katıldığı eğitimde, piyasadaki son gelişmeleri takip etme ve uluslararası en iyi uygulamalar için temel oluşturma becerileri kazandırıldı. Sigortacılık ve reasürans alanında uzun yıllara dayanan deneyime sahip profesyonel sektör temsilcileri tarafından yürütülen oturumlarda, katılımcılara kendileriyle benzer deneyimlere sahip sektör çalışanlarıyla fikir alışverişinde bulunma fırsatı da sunuldu.

Eğitime toplam 76 kişi katıldı. Swiss Re, SCOR Re, Charles Taylor ve Clyde&Co şirketlerinden eğitimciler, reasürans ve underwriting uygulamaları konularında hazırladıkları dersleri hasar örnekleri ve grup çalışmalarıyla destek-



leyerek etkin bir eğitim ortamı sağladı.

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Sektöre yönelik eğitimler düzenlemek ve sektöre değer katmak bizim için son derece önemli. İlerleyen

zamanda eğitim içeriklerini genişletmeyi ve Türk sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlayacağına inandığımız eğitimlerimizi devam ettirmeyi umuyoruz" dedi.

## Ertuğrul Bul, Ürgüp Belediye Başkanı seçildi



Ertuğrul Bul

**Sigorta** sektörünün çok yönlü isimlerinden Ali Ertuğrul Bul, 31 Mart'ta yapılan yerel seçimlerde CHP'den Ürgüp Belediye Başkanı seçildi. Ürgüp'te CHP'nin adayı olan Ali Ertuğrul Bul, seçimleri 38 oy farkla kazandı.

Hatırlanacağı gibi, sandıktan ikinci parti çıkan MHP adayı, seçimlerde usulsüzlük olduğu iddiasıyla itiraz etmişti. İl Seçim Kurulu'nca yeniden seçim yapılmasına kararına karşılık CHP bu durumu YSK'ya taşıyarak itiraz etti. YSK seçimin yenilenmesi kararını iptal etti ve Ali Ertuğrul Bul mazbatasını aldı.

Ertuğrul Bul, sigortacılık kariyerinde bugüne kadar TEB Sigorta, Zurich Sigorta, AutoKing gibi birçok yerli ve yabancı şirketin genel müdürlüğünü yaptı.

# HAYATA CARDIF'LE BAK

## Ferdi Kaza Sigortalarımız

Güvenli Kimliğim

Güvenli Çantam

Ailem Güvende

BNP Paribas Cardif  
hayatın her anında  
yanında.



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

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



**BNP PARIBAS  
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortacısı



# Milli Reasürans Sanat Galerisi'nde "Hakiki Hikâyeler" var

Milli Reasürans Sanat Galerisi, 30 Nisan itibarıyla Hasan Deniz tarafından hazırlanan "Hakiki Hikâyeler" sergisiyle ziyaretçilerini ağırlamaya başladı. Sergi, 14 Haziran 2024 tarihine kadar görülebilecek.

Hasan Deniz, 2014 yılında Millî Reasürans Sanat Galerisi'nde açtığı "Alte Liebe" isimli ilk sergisinin ardından 10 yıl sonra Hakiki Hikâyeler ile izleyenlerin karşısına çıkıyor.

Hakiki Hikâyeler, fotografik göstergeleri ve teknikleri kullanarak bir yönüyle kurmaca diğer yönüyle ise tamamen "gerçek" bir yaşamın, kişisel hikâyelerin izlerini taşıyor. Aslında oldukça bilinçli bir seçkiyi açık bir zihinle oluşturulmuş bulanık bir ilişkisellik içinde izleyiciye sunan sergi tüm bunları sahici bir tesadüflik izlenimi içinde tutuyor. Fotoğraf, Hasan Deniz'in gerçeklik ve hakikat arasında kurduğu ilişkinin hem aracı hem de işbirlikçisi.



## Quick Sigorta'da 23 Nisan coşkusu!

**Quick Sigorta,** Sigorta, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı, dünyanın birçok ülkesinden gelen ailelerin öğrencilerine ev sahipliği yapan Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nda ve eşzamanlı olarak Quick Tower'da kutladı.

Bu yıl 23 Nisan için Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu öğrencileri 6 Şubat depremlerinde kardeşlerini, evlerini, şehirlerini kaybetmiş arkadaşları için resimler çizdi. Quick Tower'da yer alan Quick Sigorta fuaye alanında sergilenen resimlerin yarattığı umut, Alanyalı çocukların minik ellerinden çıkıp Hatay'daki kardeşlerine yeni bir okulun müjdesi oldu.

Öte yandan, Alanya'daki Quick Sigorta Gülseren - Hüseyin Doğan İlkokulu'nda da öğrencilere unutulmaz bir gün yaşatmak için etkinlikler düzenlendi.

MaHer Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, MaHer Hol-



ding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve ME-Nova Gelişim Eğitim ve Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Mine Erdemoğlu ile MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'ın yanı sıra tüm öğretmen ve öğrencilerin katılı-

mla gerçekleşen etkinlikte QTruck da alanda yerini aldı. Çocuklar, QTruck'ta eğlenceli aktivitelere katılıp sokak oyunları, palyaço gösterileri ve lezzetli atıştırmalıklarla festival havasında dolu dolu bir gün geçirdi.

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

# QNB'den scooter kullanıcıları için *Sürüş Sigortası*

**Karbon** salınımının azaltılması için çalışan çevre dostu ürünleri destekleyen QNB Sigorta, finansal teknoloji şirketi Papara ile iş birliği yaparak elektrikli scooter kullanıcıları için Scooter Sürüş Sigortası'nı hayata geçirdi. Bu ürünle sürücülere ayakta tedavi, kalıcı sakatlık veya vefat durumlarında belirli limitler dahilinde teminat sağlanıyor.

Scooter Sürüş Sigortası kapsamında, kaza sonucu ayakta tedavi imkanıyla sigortalının geçirdiği kaza sonrası süreklilik gerektirmeyen ve ayakta tedavi uygulanan sağlık masrafları, poliçede belirtilen teminat tutarınca tek seferlik ödeniyor.

QNB Sigorta, bu ürününü bir aylık veya her ay düzenli olarak 50 TL karşılığında kullanıcılara sunuyor. Scooter

## QNB Sigorta'dan Scooter Sürüş Sigortası



papara



Sürüş Sigortası'nın abonelik sistemi, ulaşım aracı olarak elektrikli scooter'ı tercih eden ve sıkça kullanan sürücü-

lere her ay yeniden satın alma yapmak zorunda kalmadan sigortalarnı otomatik olarak yenileme imkanı sağlıyor.



## SİGORTA HAFTASI

artık ekimde kutlanacak

**İstisnalar** hariç 2011'den bu yana mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası, bu yıldan itibaren ekim ayının ilk haftasına alındı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından duyurulan karar, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından da onaylandı.

TSB, söz konusu kararın gerekçesini şöyle açıkladı: "Ülkemizde sigorta bilincinin yaygınlaşması, karşılaşılabi-

leceğimiz risklere karşı farkındalık ve sigorta çözümlerini daha geniş kitlelere tanıtmak amacıyla 2011 yılından bu yana mayıs ayı son haftasında düzenlediğimiz Sigorta Haftamızı artık ekim ayının ilk haftasında kutlayacağız. Sektör çalışanları, paydaşlarımız ve iletişim profesyonellerine danışarak karar verilen bu tarih değişikliğinin Sigorta Haftamıza yönelik ilgiyi daha da artıracığına inanıyoruz."



# Sağlık Sigortasında Milyonların Güvencesi

Herkesi düşünür, daha fazla ne yapabiliriz diye çalışır, işimize hız ve yenilik katarız. Çünkü biz adımızın verdiği sorumlulukla sağlık sigortasında milyonların güvencesiyiz.



# Güven tazeleyen TSB, kurumsal kimliğini yeniliyor



Uğur Gülen

TSB başkanlığına yeniden seçilen Uğur Gülen, “Yeni ve kendine ait kurumsal kimliği olan bir TSB” mesajı verdi. Gülen, BES’te bu yıl 740 milyar TL civarında prim üretimi hedeflendiğini, OKS dahil fon büyüklüğü beklentisinin de 1.3 trilyon TL olduğunu açıkladı...

**Sigorta** sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği (TSB), seçimli olağan genel kurul toplantısını 18 Nisan 2024 Perşembe günü İstanbul Ataşehir’deki Palladium Tower’da yer alan birlik merkezinde yaptı. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve AREX Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Süphanoglu, başkan adayları olarak yarıştı.

Genel kurulda, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen Eylül 2023’ten bu yana sürdürdüğü başkanlık görevine 67 oyun 56’sını alarak yeniden seçildi. Toplantıda ayrıca önümüzdeki 2 yıl görev yapacak Hayat Dışı Yönetim Komitesi ve Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi üyeleri de belirlendi. Gülen, görevine tekrar seçilmekten onur duyduğunu söyleyerek başladığı teşekkür konuşmasında özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

“Demokratik bir ortamda gerçekleşen seçim sonucunun sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum. Sektörümüz, araçlar, yerli ve yabancı reasürörler, hasar tamircileri, avukatlar, hasar araçları, düzenleyici kurumlar, müşteriler, yerli ve yabancı ortaklardan oluşan devasa bir ekosistemin ağırlık merkezi, temel direğidir. O nedenle de sektörümüzün sürdürülebilirliğini sağlamak ve söz konusu ekosistemden, verdiği katkıya karşılık hak ettiği değeri, payı alabilmesi hayati önemdedir. TSB’nin amacı, aslında tam olarak bunu güvence altına almaktır.”

## YENİ KURUMSAL KİMLİK

TSB’nin sigortalılık oranlarının artırılması, deprem, sürdürülebilirlik ve eğitim konuları üzerine yoğun bir şekilde çalıştı-

ğının altını çizen TSB Başkanı Gülen, ülke ekonomisine katkı değer sağlamaya devam edeceklerini kaydetti.

Gülen, “Türkiye Sigorta Birliği’ni kendi amaçları, öyküsü ve vizyonu olan bir kuruma dönüştürerek büyük sigorta ekosistemindeki tüm paydaşlara değer yaratan yeni ve kendine ait kurumsal kimliği olan TSB yaratmak için hemen çalışmaya başlayacağız” dedi.

### “İSTİKRARLI BÜYÜMEYE DEVAM”

Uğur Gülen, genel kurulun açılış konuşmasında sektörle ilgili bazı güncel bilgileri de şöyle paylaştı:

“Son 3 yılda yeni kurulan 10 şirketle birlikte toplamda 71 şirketi ve paydaşlarıyla Türkiye sigorta sektörü, tüm zorluklara rağmen istikrarlı büyümesini 2023 yılında da sürdürdü. Sektörümüzün aktif büyüklüğü 1.4 trilyon TL’yi aştı. Sektör genelindeki prim üretimi, bir önceki yıla göre yüzde 105 oranında artarak 483 milyar TL’ye ulaştı. En öncelikli konu olan sigorta penetrasyon oranı son 10 yılda ilk kez yüzde 2.3 seviyesine ulaştı. Yüzde 3 penetrasyon oranına ulaşma hedefimize doğru hızla ilerliyoruz.

Tüm olumsuzluklara rağmen sigorta sektörümüzün 2023 sonu itibarıyla özsermayesi de bir önceki yıla göre yüzde 100’ün üzerinde büyüdü ve 166.7 milyar TL seviyesine ulaştı. Sektörümüz geçmiş dönemlerde yaşadığı sermaye kaybını telafi etmek adına önemli bir performans gösterdi ve daha güçlü sermaye yapısı için doğru politikalar eşliğinde çalışmaya devam ediyor.”



### 2024 PRİM ÜRETİM HEDEFİ: 740 MİLYAR TL

Konuşmasında 2024 yılı beklentileri ve sektörün gündemine de değinen Uğur Gülen, paydaşlar ve yan sektörlerle birlikte toplamda 200 bine yakın istihdamın sağlandığı sigorta ve bireysel emeklilik sektöründe, bu yıl 740 milyar TL civarında prim üretimi ile BES’te OKS dahil 1 trilyon 300 milyar TL’ye yakın bir fon büyüklüğüne ulaşılmasının hedeflendiğini söyledi.

### TRAFİKTE SERBEST SİGORTA TALEBİ

Sektörün gündeminin yoğun olduğunu altını çizen Gülen, “En başta şirketlerimiz uzun yıllardır büyük zarar gördüğü trafik sigortasında sorunların çözümü için serbest tarifeye geçişin yolları için çalışıyoruz” diye konuştu.

### IFRS 17’YE HAZIRLIK

2025 yılında geçilmesi öngörülen IFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri Standardı IFRS 17’ye hazırlık çalışmalarına da değinen Gülen, Solvency II benzeri yeni sermaye yeterliliği hesaplama modeli çalışmalarını tamamlayarak, SEDDK’ya önerilerini sunacaklarını anlattı.



Davut Menteş

## SEDDK’NIN 2024 AJANDASI

SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) Başkanı Davut Menteş de genel kurul açılışında bir konuşma yaptı. Bütün paydaşlarıyla istişare eden bir kurum olan SEDDK için TSB’nin de çok önemli bir paydaş olduğunun altını çizen Menteş, kurumun gündemi ve 2024 yılı beklentileriyle ilgili şu bilgileri paylaştı:

“Sigortacılıkta kuruluş ve ruhsatlandırma işlemleri bankacılığa benzer hale gelecek ve ikili yapıya geçilecek.

Sigortacılık kanun taslağında Güvence Hesabı’nın tüm sigorta branşlarına yaygınlaştırılması için de çalışıyoruz.

Zorunlu afetlerde sadece deprem değil diğer afetleri de kapsayacak yapıya yılın ikinci yarısında geçmeyi planlıyoruz.

Trafik sigortasında eşdeğer parça ve değer kaybı da kurumumuzun 2024 ajandasında yer alıyor.

Sağlık sigortalarında ömür boyu yenileme ve bekleme süreleriyle ilgili çalışmalarımız sürüyor.

Otomatik katılım sisteminden tamamlayıcı emekliliğe geçiş de gündemimizde.

Katılım sigortacılığında da katılım finans çerçeve kanununa uygun bir Türkiye modeli sunacağız.

Mali bünye yeterliliğinde likit olmayan varlıkların piyasa koşullarının çok üstünde değerlendirilip sermaye yeterliliğine konu olduğunu müşahade ediyoruz.

Sigortacılık finans demektir ve finansta da likidite konuşur. Bilançolarda bu tür varlık değerlemelerine şahit oluyoruz. IFRS 17 öncesinde bununla ilgili de düzenleme yapacağız.

Şirketlerin iç denetim, bağımsız denetim, aktüeryal denetim gibi tabi oldukları denetim mekanizmalarını da SEDDK denetim alanı içerisinde ele alacağız.”



# AXA sigortada yüzde 80, BES'te yüzde 100 *büyüme hedefliyor*

AXA Türkiye, "Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız" mottosuyla acente buluşmalarına başladı. 9 ili kapsayan turda hedefler de paylaşılıyor. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Bu yıl AXA Sigorta'da yüzde 80'in üzerinde büyüme hedefliyoruz. AXA Hayat Emeklilik ise fon büyüklüğünü 10 milyar TL'nin üzerine taşıyacak" diyor..

**AXA** Sigorta, 2023 yılında yüzde 110 artışla 36 milyar TL prim büyüklüğüne ulaştı. AXA Hayat Emeklilik ise BES fon büyüklüğünü 4.8 milyar TL'ye yükseltti. AXA Türkiye'nin bu yılki hedefi, etki alanını daha da genişletmek ve büyüme hızını artırarak sürdürmek.

AXA Türkiye, 2024 sürdürülebilir gelişim ve büyüme hedeflerini acenteleriyle paylaşmak üzere 8 bölgesine bağlı 9 ili kapsayan turuna "Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız" motto-suyla başladı. Turun ilk haftasında Bursa ve İzmir'de etkinlikler düzenlendi.

Değişen dünya ve ülke koşullarının iş yapış biçimlerinde de farklı açılar değerlendirme ihtiyacı doğurduğuna ve bu sebeple de "Farklıyız, Fark Yaratmakta Kararlıyız" mottosuyla yola çıktıklarını ifade eden AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, şunları kaydetti:

"AXA Türkiye olarak 2023 yılını teknik altyapımız, insan gücümüz, kuvvetli sermaye yapımız, çevik satın alma ve entegrasyon sürecimiz sayesinde başarılı bir grafikte tamamladık. AXA Sigorta'da yüzde 110 büyüme oranımızla 36 milyar TL prim büyüklüğüne, AXA Hayat Emeklilik'te ise 4.8 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. Sektördeki konumumuzu, finansalları-mızdaki gücümüzü ve grubumuzun Türkiye'ye olan inancını arkamıza alarak 2024 yılında etki alanımızı daha da genişletme yoluna gidiyoruz."

## **4 BİN ACENTESİYLE FARK YARATACAK**

Büyüme, sadeleşme, kurumsal sorumluluk ve dayanıklılık ile teknoloji başlıklarının ana odak alanlarını oluşturduğunu vurgulayan Ölken, sözlerini şöyle sürdürdü:

"2024 için AXA Sigorta'da yüzde 80 üzerinde büyüme, AXA Hayat Emeklilik'te ise fon büyüklüğümüzü 10 milyar



TL üzerine taşıma hedefi belirledik. Şimdi fark yaratmanın zamanı ve 4 bin acentemizle bunu başaracağımıza gönülden inanıyoruz."

## **"REZERVLERİMİZİ 1.6 MİLYAR TL GÜÇLENDİRDİK"**

AXA Global'in de hedefler konusunda kendilerini desteklediğini vurgulayan Ölken, geçen yıl yapılan sermaye artışının önemini de şöyle vurguladı:

"Sürdürülebilir gelişim ve büyüme için önümüzde hiçbir engel yok. 2023 yılında sermayemizi 1.7 milyar TL'den 5.7 milyar TL'ye çıkarırken, rezervlerimizi 1.6 milyar TL daha güçlendirdik. Günümüzde yaşanan iklim, jeopolitik, toplumsal ve ekonomik anlamda kırılganlıklar karşısında şirketimizin sürdürülebilir gelişim ve büyüme yolculuğunda finansal çevikliği büyük önem kazanacaktır. Temel felsefemiz olan 'insanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma' anlayışını güçlendirerek farklı olmaya ve fark yaratmaya devam edeceğiz."

\*TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK İKİ BANKASINDAN BİRİ OLMAMIZI SAĞLAYAN

# MEMNUNİYETMİŞ

Birlikte nice 70 yıllara Türkiye, VakıfBank daima seninle.



**VakıfBank**

\*31.12.2023 tarihi itibarıyla mevduat bankaları arasında aktif büyüklüğüne göre

# BNP Paribas Cardif geleceği BES'liyor

BNP Paribas Cardif Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, Gönüllü BES sisteminde yeni sözleşme edinimini artırarak bu yıl sonuna kadar 220 bin katılımcıya ulaşmayı amaçladıklarını söylüyor. 18 yaş altı BES uygulamasını çok önemseyen ve ek faydalar sağlayan şirket, bu alanda iki kat büyüme hedefliyor...



Gökhan Sertsöz  
BNP Paribas Cardif  
Genel Müdür Yardımcısı

**Bireysel** emeklilik ve hayat sigortacılığına odaklanan BNP Paribas Cardif Türkiye, 2024 yılı boyunca 40 bin yeni sözleşme yapmayı hedefliyor. Yıl sonu itibarıyla 220 bin katılımcıya ulaşmayı amaçlayan şirket, halihazırda 7 bin olan 18 yaş altı katılımcı sayısını da 15 bine çıkarmak istiyor.

BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, yılın ikinci yarısında başlaması öngörülen tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) ile de öncelikle OKS portföylerinde bulunan çalışan sözleşmelerini dönüştürmeye odaklanacaklarını belirtiyor...

## **BES ve otomatik katılım sistemiyle ilgili son verilerinizi alabilir miyiz?**

Gönüllü BES'te 2022 sonunda toplam 189 bin olan katılımcı sayımızı 2023 sonunda 200 bine ulaştırdık. OKS'de ise 2022 sonunda 276 bin olan çalışan katılımcı sayımız, 2023 sonu itibarıyla 291 bine yükseldi. Böylece her iki alanda da katılımcı sayımızı artırmış olduk.

Toplam fon büyüklüğümüz ise Aralık 2023 sonu itibarıyla devlet katkısı ve OKS dahil 15.6 milyar TL'ye ulaştı.

## **Fonlardaki performans durumunuz nasıl?**

BNP Paribas Cardif Türkiye olarak kurucusu olduğumuz tüm fonlarda Aralık 2023 ayı itibarıyla kıstas ölçütlerini aştık. Özellikle de hisse (BPH), dengeli değişken (BPE), kamu dış borçlanma (BPU) ve teknoloji sektörü değişken emeklilik yatırım fonumuz (BZY) yatırımcılarımızın birikimlerine kattıkları değerlerle öne çıkıyor. BPU fonumuz 2023 yıl sonu itibarıyla yıllık yüzde 80 getiri elde etti. BZY fonumuzun yıllık net getirisi ise yüzde 111 oldu.

Tüm fonlarımız, getirileriyle Türkiye'deki benzerleri arasında ön sıralarda yer alıyor.

## **Bu yılki hedefleriniz neler?**

2024 yılı içinde gönüllü BES'te yeni sözleşme edinimini artırarak katılımcı sayısında büyümeye devam etmeyi planlıyoruz. Yıl boyunca 40 bin yeni sözleşme edinimi sağlamayı, yıl sonu itibarıyla da toplamda 220 bin katılımcıya ulaşmayı hedefliyoruz. Bu hedefe giden yolda, şu anda 7 binin üzerinde olan 18 yaş altı katılımcı sayımızı da 15 bine ulaştırmayı amaçlıyoruz.

Yılın ikinci yarısında gelmesi muhtemel tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) ile de öncelikle OKS sisteminde portföyümüzde bulunan tüm şirketlere bağlı çalışanların söz-



leşmelerini TES ile bünyemize katmak öncelikli hedeflerimiz arasında.

### Hangi müşteri segmentlerine odaklanarak büyümeyi planlıyorsunuz?

BNP Paribas Cardif olarak müşterilerimizin sisteme girişini teşvik edici satış ve pazarlama kampanyalarıyla bu büyümeyi destekledik. 2024 yılı boyunca da bu yöndeki kampanyalarımız devam edecek.

BES, uzun vadeli ve dinamik bir müşteri iletişimi gerektiren finansal bir hizmet sektörü. BES katılımcılarıyla ilk sözleşmeyi başlattığımız tarihten itibaren uzun yıllara dayalı bir iletişim ve hizmet kalitesi sunabilmeniz gerekiyor. Bu sebeple müşterilerimizin doğru şekilde segmente edilmesinin yanı sıra talep ve ihtiyaçlarına hızlıca cevap vermek amacıyla uzman kadromuzla “özel müşteri yönetimi” hizmeti sunuyoruz.

Düzenli müşteri iletişimiyle dijital yenilikler, başarılı portföy yönetimi ve avantajlı ek fayda kampanyaları hizmet anlayışımızın odak noktalarını oluşturuyor. Bu çalışmalarımızda dönemsel olarak müşterilerimize özellikle devlet katkısı maksimum oranda kullanmaları için kampanya desteği veriyoruz.

18 yaş altı BES uygulamasını da çok önemsiyoruz. Dönemsel olarak 18 yaş altı BES sözleşmelerini de ek fayda kampanyalarımızla destekliyoruz. 18 yaş altındaki çocuklar ve gençlerin sisteme dahil olması durumunda tebrik ve teşvik amacıyla özel bir sertifika hazırlayarak ailelere teslim ediyoruz.

### TES'e nasıl hazırlanıyorsunuz? Bu yeni sisteme ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

TES başlayana kadar ticari firmalar özelinde avantajlı işveren katkılı grup emeklilik planlarıyla büyümeye devam edeceğiz.



Bankamız tarafından sunulan özel bireysel emeklilik planı ile özellikle maaş müşterileri tarafında büyümeyi planlıyoruz. Bankamızın ortak projelerde çalıştığı meslek gruplarına ve odalarına özel GBBES planlarıyla da yeni müşterileri BES portföyümüze katmaya devam edeceğiz.

Henüz katılım şartları tamamen netleşmediği için TES ile ilgili bir tahmin yapmak zor. Ancak EGM verilerine göre sektörde otomatik katılım BES sözleşmesi olan yaklaşık 9.4 milyon çalışanın yeni sözleşmelerle hızla TES'e dahil olacağını öngörüyoruz.

### Genel olarak BES'in geleceğini nasıl görüyorsunuz?

BES, devletin yüksek teşviği ve yönetmeliklerde yapılan önemli düzenlemelerle hızlı gelişimini sürdürüyor. Sektörün 2024 yılında da gerek katılımcı sayısı gerekse fon büyüklüğü açısından büyümeye devam edeceğini öngörüyoruz.

## BNP PARIBAS CARDIF ÇALIŞANLARININ YILDA 5 GÜN "KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İZNI" VAR!

Hibrit çalışma modeli uygulayan BNP Paribas Cardif, uzaktan çalışma kapsamında çalışanlarına, ilgili ay içinde toplam mesai sürelerinin önemli bir kısmı için uzaktan çalışma hakkı veriyor. Bu hak istenilen günlerde kullanılabilir. Çalışma

saatleri için de esneklik söz konusu. Çalışanlar, ofisten çalıştıkları günler için günlük mesai saatlerini dolduracakları şekilde saat aralıklarını kendileri seçebilir. Öte yandan BNP Paribas Cardif, 2019 yılından bu yana "1 milyon

saat gönüllülük" projesi kapsamında kurumsal sosyal sorumluluk çalışmaları da yürütüyor. Şirket, topluma fayda sağlamak isteyen çalışanlarını desteklemek için yılda 5 gün "kurumsal sosyal sorumluluk" izni veriyor.

# Kadına değer veren sigorta

BNP Paribas Cardif, Kadına Değer Sigortası ile 7 farklı kanser türüne karşı 5 farklı teminat paketi sunuyor. Bu yeni ürün, kadınları olası finansal güçlüklerle karşı güvence altına alıyor...

**Kadınların** karşı karşıya olduğu kanser risklerine dikkat çeken BNP Paribas Cardif, maddi olduğu kadar manevi olarak da yıpratıcı olan tedavi süreçlerinde kadınlara destek sağlamak için yeni bir ürün geliştirdi. “Kadına Değer Sigortası”, kadınlara özgü 7 farklı kanser türünden birine ilk kez yakalanılması durumunda 5 farklı teminat paketiyle poliçe sahibi sigortalıları finansal güçlüklerle karşı güvence altına alıyor.

Ücretsiz asistans hizmetleriyle de dikkat çeken Kadına Değer Sigortası, kadınlara sadece hastalık döneminde değil yaşam boyunca ihtiyaçları olan her alanda destek olmayı amaçlıyor.

## TEMİNAT TAVANI 1.5 MİLYON TL

BNP Paribas Cardif, 18-70 yaş arasındaki tüm kadınların faydalanabileceği Kadına Değer Sigortası ile kadınlara özgü bu 7 farklı kanser türüne 5 farklı teminat paketi sunuyor.

BNP Paribas Cardif müşterileri, limitleri 100 bin ile 1 milyon 500 bin TL arasında değişen teminat paketleri arasından kendi ihtiyaç ve bütçelerine göre en uygun paketi seçebiliyor.

## ZENGİN ASİSTANS HİZMETLERİ

Kanserin tedavisindeki en büyük etken kuşkusuz erken teşhis. Kadına Değer Sigortası kapsamında da bu doğrultuda, herhangi bir hastalığa yakalanılmasa dahi yılda bir kez ücretsiz mamografi hizmeti veya mini check-up hediye ediliyor.

Bu hizmete ek olarak stres, hareketsiz yaşam ve beslenme düzenindeki değişikliklerin etkisini azaltmak amacıyla ücretsiz online psikolojik danışmanlık, online diyetisyen ve sağlıklı beslenme danışmanlığının yanı sıra yumurtalık dondurma ve smear testi işlemlerinde yüzde 30'a kadar indirim sağlanıyor.



## ÇOCUK BAKIMINDA DA İNDİRİM VAR

BNP Paribas Cardif, kadına verdiği değer bir ifadesi olarak sadece hastalık döneminde değil yaşam boyunca ihtiyaçları olan her alanda destek olmayı hedefliyor. Şirket, yılda bir kez ücretsiz lastik değişimi, 7/24 yeni doğan bakım ve bilgi gibi hizmetleriyle poliçe dönemi süresince sigortalıların maddi ve manevi olarak destekliyor. Ev temizliği, çocuk bakımı, oyun ablası hizmetlerinde de yüzde 30'a kadar indirim sağlıyor.

## ONLINE HİZMET PAKETİ

Kadına Değer Sigortası, kadınların toplumdaki rolünü güçlendirmek amacıyla online hizmet paketi kapsamında yayınlanan başlıklarla ilgili eğitim, hukuksal danışmanlık, KOSGEB kredi danışmanlığı, Liderlik Akademisi eğitimi, web sitesi tasarımı, logo ve kurumsal kimlik tasarımı gibi kendi işini kurmak isteyen kadınlara yönelik önemli destekler de içeriyor.







# “Ben Hep Yanındayım” Sözü Kadar Güven Veren Sigorta

Her An Yanında Hayat Sigortası; kritik hastalıklar, maluliyet ve ameliyatlara karşı size, yaşam kaybı durumunda ise sevdiklerinize poliçeniz kapsamında finansal güvence sağlayan yeni hayat sigortası.

**Detaylı bilgi ve başvuru için; [Allianz.com.tr](http://Allianz.com.tr),  
Allianz acenteleri ve banka şubelerine bekliyoruz.**

Üstelik  
vergi  
avantajıyla!

[www.allianz.com.tr](http://www.allianz.com.tr)  
Müşteri Hizmetleri: 0850 399 99 99



\*Allianz'ın\* Mobil Uygulamasını  
hemen indirin!





# TSS'de "Süper Yatarak Tedavi" dönemi başladı

Quick Sigorta, "herkes için sağlık güvencesi" mottosuyla sunduğu tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında "Süper Yatarak Tedavi" paketini geliştirdi. Bu kapsamda yatışlı tedavi masrafları, dört yaş grubu ve üç network ağına göre fiyatlandırılıyor...

**Quick** Sigorta, yeni TSS (tamamlayıcı sağlık sigortası) ürünü Süper Yatarak Tedavi planıyla sağlık sigortası deneyimini bir üst seviyeye taşıma iddiasında. Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Sektörde benzeri olmayan ürünümüz, sabit fiyat özelliği ve ücretsiz ek sağlık hizmetleriyle sağlıkta konforu ve hızı bir araya getiriyor. 'Herkes için sağlık güvencesi' mottosuyla sunduğumuz ürünle sigortalılar, 58 ilde şehrin en iyi özel hastanelerinde fark ödemediği sağlık hizmetlerinden faydalanabiliyor" diyor.

Cinsiyet ve il bilgisi fark etmeksizin yaş gruplarına göre fiyatı belirlenen Süper Yatarak Tedavi paketi, 2 bin 300 liradan başlayan fiyatlarla sigortalılara sunuluyor.

## ÜCRETSİZ CHECK UP VE SINIRSIZ İKİNCİ GÖRÜŞ

Paket kapsamında, 18 yaşından büyük sigortalılar yılda bir kez ücretsiz check-up ve teşhisi konulmuş hastalıkları için de uzman doktorlardan limitsiz ikinci görüş alabiliyor. Ek ola-



Eyüp Özsoy

rak online diyetisyen, online psikolojik danışmanlık, online Doktor'a Sor hizmetlerini limitsiz olarak kullanabiliyor; evde tıbbi bakım, diş bakım ve göz kontrolü hizmetlerinden de yararlanabiliyorlar.

Sık rastlanan kanser türlerinden korunmak ve erken teşhis amacıyla yılda bir kez mamografi & meme USG (40 yaş üzeri kadınlar için) ve PSA (40 yaş üzeri erkekler için) tetkikleri de ücretsiz olarak sigortalılara sunuluyor.

## "SAĞLIK BİZİM İŞİMİZ"

Eyüp Özsoy ise sağlık branşında dengeleri değiştirmesi beklenen Süper Yatarak Tedavi ürünüyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Quick Sigorta olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmak bizim için çok önemli. Quick Süper Yatarak Tedavi, piyasanın ihtiyaçları doğrultusunda tasarlanmış bir ürün olup ücretsiz ek sağlık hizmetleriyle de müşterilerimize benzersiz bir avantaj sunuyor. Aynı zamanda kaliteli sağlık hizmetlerine erişim konusunda müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz. Sabit prim avantajı, geniş kapsamlı ücretsiz ek hizmetler ve yaygın hastane ağıyla kullanıcılarına hizmet edecek olan Quick Süper Yatarak Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı özellikle Anadolu illerindeki en iyi hastanelerde de kullanabilmek mümkün."





# AXA SİGORTA

Değişen müşteri ihtiyaçlarına özel oluşturduğumuz yeni **AXA Bireysel Özel Sağlık Sigortası** ürünlerimiz, **3 farklı network ağı** ile Özel Sağlık Sigortalarında müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunuyor.

**Network 1:** Tüm anlaşmalı kurumlar

**Network 2:** Amerikan Hastanesi ve Med Amerikan Tıp Merkezi hariç tüm anlaşmalı kurumlar

**Network 3:** Amerikan Hastanesi ve Acıbadem Hastaneleri hariç tüm anlaşmalı kurumlar (Özel Network)

## “Herkes Özel” Sağlık Sigortası

Geniş  
Asistans  
Hizmetleri

Başvuru Formu  
Gerektirmeyen  
Hızlı Teklif  
Süreci

Isteğe Bağlı Olarak  
Eklenebilecek  
Yurt Dışı  
Teminatları



# Türk Nippon kaskoda katlanarak büyüyor

Rekabetçi kasko teklifleriyle dikkat çeken Türk Nippon Sigorta, 2024'ün ilk çeyreğinde bu branştaki poliçe sayısını yüzde 100, prim üretimini ise yüzde 130 artırdı. Genel Müdür Pamukçu, "Bu yıl da özellikle sağlık, kasko ve nakliyat branşlarına ağırlık veriyoruz. Çapraz satış imkanlarını daha da artıracamız" diyor...

**Kasko**, sağlıkla birlikte Türk Nippon Sigorta'nın en çok önem verdiği branşlar arasında yer alıyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kasko ürünlerini müşteri odaklı olarak tasarladıklarını ve olası sorunlar karşısında gerekli ve doğru teminatları verdiklerini vurguluyor. Pamukçu, ihtiyaç anında müşterilerinin hep yanlarında olduklarının da altını çiziyor.

Kasko tarifesi ve buna bağlı olarak fiyatlama stratejilerinde iyileştirmeler yaptıklarını anımsatan Pamukçu, şu bilgileri paylaşıyor:

"Kasko ürünümüzde fiyatlanmızı rekabetçi bir seviyeye getirdik. Sağladığımız fiyat avantajı ve taksit seçeneği sayesinde müşterilerimizin ürünümüze daha kolay erişebilmesini amaçlarken, mini onarım, yol yardımı ve acil tıbbi yardım teminatlarıyla da ihtiyaçlara hizmet ediyoruz. Aynı zamanda minibüs-midibüs, kamyonet gibi kullanım alanlarında fiyat konusunda özel çalışmalar yürüttük. Kasko tarafında tüm kullanım alanlarında iyi fiyat konusunda iddialyız."



## POLİÇE SAYISI YÜZDE 100, PRİM ÜRETİMİ YÜZDE 130 ARTTI

Türk Nippon Sigorta, 2024 yılının ilk çeyreğinde kasko poliçe sayısı ve prim üretimini önemli ölçüde artırdı. Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Kaskoda sağladığımız avantajlar ve ürün yapımız sayesinde 2024 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre poliçe adedinde yüzde 100 büyüme sağladık. Prim üretiminde ise yüzde 130 artış sağladık. İddialı olduğumuz bir üründe bu verileri görmek bizim için çok sevindirici" dedi.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

## ÇAPRAZ SATIŞLAR ARTACAK

Türk Nippon Sigorta, bu yıl özellikle sağlık, kasko ve nakliyat branşlarına ağırlık veriyor. Pamukçu, çapraz satış imkanlarını daha da artırarak sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini sözlerine ekliyor.



# Kritik hastalıklara karşı NeoKritik Güvence Sigortası Neova'da!

Prof. Dr. Muayenesi, Pet/CT Çekimi  
ve Telefonda 7/24 Tıbbi Danışmanlık  
hizmetini içeren Ücretsiz Neo Avantaj  
Paketi ile birçok farklı ek hizmet fırsatı  
Neova'da!

## NeoKritik Güvence Sigortası

*Aman  
ihmal  
etmeyin.*

**NEOVA**  
SİGORTA



# Türkiye Sigorta, rekorlar eşliğinde liderliğini sürdürüyor

Türkiye Sigorta, yılın ilk çeyreğinde net kârını önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık 6.5 kat artışla 3.5 milyar TL'nin üzerine çıkardı. Türkiye Hayat Emeklilik de çeyrek bazında kâr rekoru kırdı...



**Türkiye** Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, piyasa beklentisinin üzerinde bilanço performansı açıklamaya devam ediyor.

Türkiye Sigorta, 2024 yılının ilk çeyreğinde net kârını 6.5 kat artırarak 3 milyar 527 milyon TL'ye ulaştırdı. Türkiye Hayat Emeklilik ise ilk çeyrekte 2 milyar 442 milyon TL net kâr elde ederek çeyrek bazında kendi rekorunu kırdı.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, ilk çeyrekte bir önceki yılın aynı dönemine göre toplamda yüzde 108 artışla 31.1 milyar TL prim üretti. Şirketler, büyüme performansının yanı sıra güçlü rezerv yapısıyla da bilançosunu kuvvetlendirmeye devam etti.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak, "Sürdürülebilir kârlılığı destekleyen büyüme performansımızla beraber güçlü bilanço yapısını daha da ileri taşımayı yılın geri kalanında da önceliklendirmeye devam edeceğiz" diyor.



Taha Çakmak

## SAĞLIKTA YÜZDE 255 BÜYÜDÜ, YANGINDA AÇIK ARA LİDER

Türkiye Sigorta, 1 Ocak-31 Mart 2024 döneminde toplam prim üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 131 artırarak 28.2 milyar TL'ye ulaştırdı ve çeyrek bazında rekor kırdı. Taha Çakmak, Türkiye Sigorta'nın ilk çeyrekteki finansal performansını şöyle değerlendiriyor: "Yılın ilk çeyreğinde bir önceki döneme göre sağlıkta yüzde 255 büyüme kaydederek 2.7 milyar TL prim üretimine ulaştık. Yangın, mühendislik, havacılık, nakliyat

poliçelerimizle ise ülkemizin değerlerine ve yatırımlarına güvence sunduk. Açık ara sektör lideri olduğumuz yangın ve en güçlü kaslarımızdan biri haline gelen kasko branşlarında etkin büyüme performansımızı devam ettiriyoruz., Türkiye Sigorta olarak yılın geri kalanında da bireysel ürünlerin yanı sıra yangın, mühendislik, nakliyat, işyeri ve ticari poliçelerde de öncü rolümüzü sürdüreceğiz."

# Sürdürülebilirliğin öncüsü sigortacılar, **çevreye** de dost

TSB üyelerinin yüzde 45'i, tedarikçilerini seçerken çevresel, sosyal ve yönetim temelli kriterleri göz önünde bulunduruyor. Yüzde 55'i de geri dönüştürülebilir, çevre dostu, sağlık dostu ve enerji verimliliğini destekleyen ürün geliştirme faaliyetleri yürütüyor...

**Türkiye** Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, 16 Nisan 2024 tarihinde Avusturya'nın Başkenti Viyana'da düzenlenen Sigortacılıkta ÇSY Konferansı'nda Türkiye'yi temsil etti. Sigortacılık yayını XPRIMM tarafından, Vienna Insurance Group, Reimpact-Re ve IUC Group'un destekleriyle düzenlenen konferansta, Avrupalı bilim insanları ve önde gelen sigorta sektörü temsilcileri konuşmacı olarak yer aldı.

## YEŞİL DÖNÜŞÜM VE ÇSY KRİTERLERİ

Çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) temelli yatırımların ve iklim değişikliğinin yarattığı sorunların önüne geçilmesi adına yapılması gerekenlerin masaya yatırıldığı konferansta Özgür Obalı, Türkiye sigorta sektörünün "yeşil dönüşüm" ve ÇSY kriterlerinde geldiği noktayı anlattı.

Çevresel, sosyal ve yönetim kavramının önemli bir kurumsal performans değerlendirme kriteri olduğunun altını çizen Obalı, "Türkiye'deki ÇSY gelişmeleri arasında sürdürülebilir enerji yatırımları, iklim değişikliğiyle mücadele stratejisi, sürdürülebilir ulaşım projeleri, orman ve su kaynaklarının korunması çalışmaları, çevre denetimi ve düzenlemeleri yer alıyor" dedi.

## TSB ÜYELERİ DUYARLI

Özgür Obalı, Türkiye'deki sigorta şirketleri ve TSB'nin sürdürülebilirlik ve çevre konusunda yürüttüğü çalışmaları da şöyle değerlendirdi:

"Türkiye sigorta sektörü, tüm paydaşlarıyla birlikte sürdürülebilir bir gelecek için elinden geleni yapıyor. Gerek sigorta şirketlerimiz gerekse birlik olarak sürdürülebilirliğe önem veriyor ve bu konudaki kararlı çalışmalarımızı sürdürüyoruz. TSB üyelerinin yüzde 45'i tedarikçilerini seçerken ÇSY kriterlerini göz önünde bulunduruyor. Yüzde 55'i ise geri dönüştürülebilir, çevre dostu, sağlık dostu ve enerji verimliliğini destekleyen ürün geliştirme faaliyetleri yürütüyor. TSB üyelerinin yüzde 64'ü enerji ve su tüketim miktarlarının kaydını tutuyor, yüzde 63'ü de enerji tasarruflu veri merkezi tasarımları, veri merkezlerinin soğutma optimizasyonu ve çevre dostu soğutma sistemlerini kullanıyor."



Özgür Obalı

yor ve bu konudaki kararlı çalışmalarımızı sürdürüyoruz. TSB üyelerinin yüzde 45'i tedarikçilerini seçerken ÇSY kriterlerini göz önünde bulunduruyor. Yüzde 55'i ise geri dönüştürülebilir, çevre dostu, sağlık dostu ve enerji verimliliğini destekleyen ürün geliştirme faaliyetleri yürütüyor. TSB üyelerinin yüzde 64'ü enerji ve su tüketim miktarlarının kaydını tutuyor, yüzde 63'ü de enerji tasarruflu veri merkezi tasarımları, veri merkezlerinin soğutma optimizasyonu ve çevre dostu soğutma sistemlerini kullanıyor."

## TÜM SEKTÖRLERE ÇAĞRI

Yeşil dönüşüm ve ÇSY kriterlerinin sadece bir sorumluluk değil aynı zamanda uzun vadeli başarı ve toplumsal değer yaratma fırsatı da sunduğumun altını çizen Obalı, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Sürdürülebilir bir gelecek için sadece sigortacıların değil tüm sektörlerin öncü olmaya kararlı olması gerekiyor. Bu bağlamda dünyadaki gelişmelere paralel olarak ülkemizde de hem sigorta sektörü hem de birlik olarak sürdürülebilirliğe özel önem veriyoruz."





# Riskli hastalıklara karşı **NeoKritik** Güvence Sigortası

Neova Sigorta; kanser, inme, organ nakli gibi birçok kritik hastalık ve operasyonu kapsayan NeoKritik Güvence Sigortası'nı hayata geçirdi. Üç farklı teminat paketi içeren ürün kapsamında avantajlı ek hizmetler de var...

**Neova** Sigorta'nın yeni ürünü "NeoKritik Güvence Sigortası" ile kanser, inme, organ nakli, koroner by-pass cerrahisi, miyokard enfarktüsü, kalp kapakçığı değişimi, beyin anevrizma ameliyatı, böbrek yetmezliği, multiple skleroz (MS) ve kol ve bacak kaybı teminat altına alınıyor.

NeoKritik Güvence Sigortası 50 bin, 75 bin ve 100 bin TL'lik farklı teminat seçenekleriyle, sigortalıların poliçe kapsamındaki hastalıklarından birine yakalanması halinde poliçede yer alan limit doğrultusunda tazminat ödemesi yapıyor.

## "ZOR DÖNEMLERDE YANINIZDAYIZ"

Neova Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Habip Çetinkaya, son dönemde artan kanser vakalarına dikkat çekerek yeni ürünle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) ve Uluslararası Kanser Araştırma Ajansı'nın (IARC) yayınladığı rapora göre, Avrupa'daki yeni kanser vakalarının sayısının gelecek 20 yıl içinde yüzde 22.5 artacağı öngörülmüyor. Raporda, 'Dünya genelinde yaklaşık her 5 kişiden 1'i hayatı boyunca kansere yakalanıyor' ifadeleri yer alıyor.

Neova Sigorta olarak bu konudaki ihtiyaçlardan biri olan kritik hastalıklar sigortasını hayata geçirdik. Bu yeni ürünümüzle sigortalılarımızın olası zor dönemlerini finansal açıdan kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Kanser, inme, organ nakli gibi birçok kritik hastalık ve operasyonu kapsayan NeoKritik Güvence Sigortası, 18-55 yaş arasındaki bireyler için düzenlenebiliyor. Poliçe kapsamında herhangi bir kritik hastalığın ortaya çıkmaması durumunda, devam eden poliçeler 60 yaşına kadar yenilenebiliyor."

## EK AVANTAJLAR

NeoKritik Güvence Sigortası yaptırana "Ücretsiz Neo Avantaj Paketi" ile şu ayrıcalıklar sunuluyor:

● **Prof. Dr. muayenesi:** Özel anlaşmalı profesör doktorlar tarafından bir poliçe dönemi içerisinde bir defa limitli olarak hastalara ücretsiz muayene hakkı sunuluyor.



Habip Çetinkaya

● **PET/CT çekimi:** Onkoloji hastaları için bir poliçe dönemi içerisinde, bir defa olmak üzere, özel anlaşmalı kurumlarda hastalara ücretsiz PET/CT çekimi sağlıyor.

● **İlaç organizasyonu:** Kemoterapi uygulamaları ve diğer ilaç kullanımlarında destek olmak için bir poliçe dönemi içerisinde, bir defa olmak üzere ilaçların ücretsiz olarak hastaların tedavi aldığı kuruma ulaştırıyor.

● **Yüzde 70'e varan MR, BT çekimi indirimleri:** Bir poliçe dönemi içerisinde bir defa olmak üzere özel anlaşmalı kurumlarda, anlaşmalı kurum cari fiyatlarından hastalara yüzde 70'e varan indirim sağlıyor.

● **Kemoterapi uygulaması:** Özel anlaşmalı kurumlarda 8 seansa kadar kemoterapi uygulamalarında, kurumun cari fiyatından hastalara yüzde 50 indirim sağlıyor.

● **Radyoterapi uygulaması:** Özel anlaşmalı kurumlarda 15 seansa kadar radyoterapi uygulamalarında, kurumun cari fiyatından hastalara yüzde 50 indirim sağlıyor.

● **7/24 acil yardım ambulans:** Acil durumlarda en yakın sağlık kuruluşuna hastaların ambulansla naklini gerçekleştiriyor.

● **Acil durumlarda Hastane Organizasyon ve Medikal Bilgi Köprüsü hastaların 7/24 hizmetinde.**

● **Telefonda 7/24 tıbbi danışmanlık hizmeti sağlanıyor.**



**KAYHAN ÖZTÜRK**  
kozturk@psmmag.com

## MAPFRE Sigorta'da üst düzey atama



MAPFRE Sigorta'da 2018 yılından bu yana aktüerya direktörlüğü görevini yürüten Volkan Dursunoğlu, nisan ayı itibarıyla Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi olarak atandı. İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan ve yüksek lisansını Bahçeşehir Üniversitesi'nde Aktüerya Bilimleri üzerine yapan Dursunoğlu, bugüne kadarki sigortacılık kariyerinde oto sigortaları, proje ve değişim yönetimi, iç denetim, aktüerya ve analitik alanlarında yöneticilik görevleri üstlendi.

## ATILLA BENLİ Zurich Sigorta'da

**Sektörün** deneyimli yöneticilerinden Atilla Benli, yeniden Zurich ailesine katıldı. Atilla Benli, 1 Nisan 2024 itibarıyla Zurich Yaşam Genel Müdürü ve Zurich Sigorta Genel Müdür Başyardımcısı sorumluluklarını üstlendi.

Benli, yeni görevleriyle ilgili, "5 yıllık bir aranın ardından, yepyeni hedef ve sorumluluklarla Zurich ailesine dönmekten heyecan duyuyorum" değerlendirmesini yaptı.

Atilla Benli, hatırlanacağı gibi 1 Eylül 2023 tarihinden bu yana yürüttüğü Bupa Acıbadem Sigorta genel müdürlüğü görevinden istifa etmişti. İş hayatına Garanti BBVA'da başlayan Benli, Bupa Acıbadem'den önce Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik şirketlerinin yönetim kurulu başkan vekili ve genel müdürü olarak görev yapıyordu. Atilla Benli, Ekim 2019-Ağustos 2023 tarihleri arasında da Türkiye Sigorta Birliği (TSB) başkanlığı yapmıştı.



Atilla Benli

## Aveon Global'den sağlık ve seyahat sigortaları hamlesi

**Aveon Global Sigorta**, önemli bir atamayla yönetim kadrosunu güçlendirdi. 1 Nisan 2024 itibarıyla Aveon Global Sigorta İş Geliştirme ve Sağlık & Seyahat Sigortaları Genel Müdür Yardımcılığı görevine Zekeriya Dur getirildi. Bu yeni atamayla birlikte oluşturulan yapılanmada sağlık ve seyahat sigortaları fonksiyonları da Strateji ve İş Geliştirme çatısı altında faaliyet gösterecek. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye Bölümü lisans ve University of Illinois at Urbana Champaign Ekonomi yüksek lisans derecelerine

sahip Zekeriya Dur, yurt içi ve yurt dışındaki görevlerinin ardından 1996-2010 yılları arasında Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde farklı pozisyonlarda görev aldı. Türk Hava Yolları'nda sigorta müdürlüğü yapan Gür, sonrasında Türkiye ve Türk Cumhuriyetleri'nden sorumlu iş geliştirme müdürü olarak Belçikalı sigorta şirketi Aviabel'e transfer oldu.

Zekeriya Dur, Aveon Global Sigorta'ya katılmadan önce Quant Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nde genel müdür olarak görev yapıyordu.



Zekeriya Dur

# Anadolu Buluşmaları Konya ile başladı

Anadolu Sigorta, sektördeki gelişmeleri paylaşmak ve geleceği şekillendirmek amacıyla düzenlediği Anadolu Buluşmaları'na bu yıl Konya'da start verdi...

“Türkiye'nin sigorta okulu” olma misyonuyla çalışmalar yürüten Anadolu Sigorta, sigorta bilincini yaygınlaştırma ve sigortacılık sektörünü geleceğe taşıma hedefi doğrultusunda Anadolu Buluşmaları'nı başlattı. 16 Nisan'da Konya KTO Karatay Üniversitesi'nde düzenlenen ilk etkinlikte Anadolu Sigorta üst yönetimi, öğrenciler, KOBİ'ler ve sigorta acenteleri bir araya geldi.

Gazeteci yazar Noyan Doğan moderatörlüğünde düzenlenen panelin ilk bölümünde konuşmacı olarak Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Fevzi Rıfat Ortaç, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan ile Türkiye İş Bankası KOBİ ve İşletme Bankacılığı Pazarlama Bölüm Müdürü Özge Küllah Kurtuluş yer aldı. Konuşmacılar, sanayi ve ticaretin gelişimi için sigorta sektörünün önemine, sektörün yaşadığı dijital dönüşüme ve Konya ekonomisinin dinamiklerine dikkat çekti.

## KONYA, KASKO VE DASK'TA ORTALAMANIN ALTINDA

Konya ve bölge üreticilerinin sigortalanma seviyesini değerlendiren Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, mev-

# ANADOLU SİGORTA

## ANADOLU SİGORTA HİSSELERİ BİST 100 ENDEKSİNDE!

Anadolu Sigorta, Borsa İstanbul'da işlem gören piyasa değeri ve işlem hacmi en yüksek 100 hisse senedini gösteren BİST 100 endeksinde yer almaya hak kazandı. Artan likiditesi ve işlem hacmiyle öne çıkan ANSGR kodlu hisse senedinin, bu sayede küresel ölçekte tüm yatırımcıların ilgi

alanına girmesi bekleniyor. Anadolu Sigorta, 1 Ekim 2021 itibarıyla da hisseleri Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin bulunduğu BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne dahil olmuştur.



cut oranların ildeki sigorta bilincinin artırılması için potansiyel bir fırsat sunduğunu belirtti. Tuğtan, özetle şu bilgileri paylaştı: “TÜİK ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi verilerine göre, Konya ilimizde bulunan konutların yüzde 43'ünün zorunlu deprem sigortası (DASK) sahibi olduğu görülüyor. Türkiye ortalamasına baktığımızda bu oran yaklaşık yüzde 57. Kasko sigortalarna baktığımızda ise TÜİK ve SBM verilerine göre Konya ilinde trafiğe kayıtlı araçların kasko sigortalılık oranı yaklaşık yüzde 13. Türkiye ortalamasına baktığımızda bu oran yüzde 25. Konya ilindeki sigortalılık oranları, Türkiye genelinden biraz daha düşük olsa da zorunlu deprem sigortası ve kasko gibi önemli branşlarda belirli bir bilinç ve uyumun olduğunu görüyoruz”





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.

# Temel Sigortacılık Öğrencileri saha gezisinde



Temel Sigortacılık Eğitim Programı kapsamında planlanan ancak salgın nedeniyle ertelenen “Nakliyat Sigortalarında Ekspertiz Süreci” ve “Kaza Sigortalarında Hasar Uygulamaları ve Ekspertiz Süreci” saha gezileri yapıldı...

**Türk** Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından düzenlenen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) ikinci yarısının katılımcıları, 6 branştan (yangın-mühendislik sigortaları, sağlık sigortaları, kaza sigortaları, nakliyat sigortaları, hayat sigortaları ve muhasebe) birinde uzmanlaşma fırsatı buluyor.

Programın 41'inci döneminin ikinci yarılı mayıs ayında tamamlanıyor. TSEP'in kaza ve nakliyat branşları için salgın önlemleri nedeniyle planlanamayan saha gezileri ise 41'inci dönemde gerçekleştirildi.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın nakliyat branşı eğitimi için düzenlenen “Nakliyat Sigortalarında Ekspertiz Süreci” saha gezisi, 2 Nisan Salı günü Yılport Liman İşletmeleri'nde yapıldı. Limanda, katılımcılara bir yükün hazırlanışından gemiye yüklenme aşamasına kadar olan tüm faaliyetler canlı olarak eğitmen ve görevliler eşliğinde gösterildi. Konteynerler de detaylı şekilde incelenerek, nakliyat sürecinde konteyner çeşitlerinin ne kadar önemli olduğu vurgulandı.

Kaza branşı eğitimi için düzenlenen “Kaza Sigortalarında



Hasar Uygulamaları ve Ekspertiz Süreci” saha gezisi de 25 Nisan Perşembe günü Borusan Oto İstinye BMW Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi'nde gerçekleşti. Kaza branşı katılımcılarına, kaza yapan araçların Borusan Oto yetkili servisine ulaştıktan sonra gerçekleşen hasar süreçlerindeki aşamaları canlı olarak eğitmen ve yetkililer tarafından anlatıldı. Katılımcılar, bu süreçleri canlı olarak yerinde gözlemlene fırsatı buldu.

Yangın & mühendislik branşı için TÜPRAŞ İzmit Rafinerisi'nde planlanan saha gezisi ise ağustos ayı sonrasında yapılacak.

# HIZLI KDV İADESİ Mİ? TABİİ Kİ QUICK!

TABİİ Kİ QUICK KDV İADESİ KEFALET SİGORTASI



İŞLEMLERİ HIZLANDIRIR

KREDİ LİMİTİNİ ETKİLEMEZ

ALTERNATİF TEMİNATLAR SUNAR

İADENİZ CEBİNİZDE KALIR

Finansal sigortaların uzmanında bir yenilik daha... Şimdi vergi dairelerinde bekleyen KDV iadenizi Quick Kefalet Senedi ile alabilirsiniz.

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.



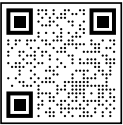
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



**QUICK**  
SİGORTA





# Engelli ekipmanları, “Erişilebilir Ekipman Sigortası” ile güvende



Doğuş Sigorta ve Eureka Sigorta tarafından geliştirilen Erişilebilir Ekipman Sigortası; görme, işitme ve fiziksel engelli bireylerin kullandığı yardımcı teknoloji ve gereçleri teminat altına alacak...

**Doğuş** Sigorta ve Eureka Sigorta, engellenen bireylere yönelik çalışmalar yürüten “Erişilebilir Her Şey” sosyal girişimiyle önemli bir iş birliğine imza atıyor. Engellenen bireylerin sigortacılık hizmetlerine ulaşırken yaşadıkları zorlukları aşmak ve onlara daha adil, kapsayıcı ve erişilebilir bir deneyim sunmak amacıyla oluşturulan Erişilebilir Ekipman Sigortası, sektördeki standartlara yeni bir boyut getiriyor. Engellenen bireylerin hayatlarını kolaylaştıracak bu yeni sigorta ürünü, sosyal sorumluluk bilinciyle hareket eden kurumların öncülüğünde sigorta sektöründe önemli bir yeniliğe işaret ediyor.

Doğuş Sigorta, Erişilebilir Her Şey sosyal girişimiyle yürütülen kapsamlı araştırmalar sonucunda, yardımcı teknoloji ve ekipmanların zarar görmesi durumunda engellenen bireylerin yaşadığı sorunları tespit etti. Bu ihtiyaçları doğrudan ele alan Doğuş Sigorta ve Eureka Sigorta, “Erişilebilir Ekipman Sigortası” ürününü geliştirdi.

Fiziksel farklılığı olan bireylerin özel ihtiyaçları dikkate alınarak tasarlanan ürün, engellenen bireyler tarafından kullanılan işitme cihazı, elektrikli sandalye gibi elektronik ekip-



manları beklenmedik zararlar, hırsızlık, yangın ve deprem gibi riskler karşısında koruma altına alıyor.

## NEREDEN VE NASIL SATIN ALINABİLECEK?

Eureka Sigorta web sitesi üzerinden satışa sunulan Erişilebilir Ekipman Sigortası ile ilgili bilgi almak veya ürünü sipariş vermek isteyenlerin sitede bulunan formu doldurmaları yeterli oluyor. Form doldurulmasının ardından Eureka Sigorta Müşteri İletişim Merkezi form sahiplerini arayarak bilgi aktarıyor ve ürünün satışı yapıyor.

## İŞARET DİLİ BİLEN EKİP İSTİHDAM EDİLDİ

Müşterilerini merkeze koyma yaklaşımını ve erişilebilirlik hedeflerini en doğru şekilde hayata geçirmek isteyen Eureka Sigorta, Müşteri İletişim Merkezi'nde işaret dili konuşabilen bir ekip oluşturdu. Sağır ve işitme engelli müşteriler, bu ekiple görüntülü arama yaparak satın alma süreçlerini yürütebiliyor.

Bununla da yetinmeyen Eureka Sigorta, dijitalleşme odağıyla birlikte, tüm sürecin uçtan uca online platformlardan tek tıkla gerçekleşmesini sağlayacak altyapının üstünde çalışmaya devam ediyor.

**You  
Locally  
Risk,**



**We  
Globally  
Value**

# Smart-i Awards'ta başvurular uzatıldı: Katılımcılar için yeni fırsat!



**Sigorta** sektörünün lider yayını Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem web sitesi öncülüğünde düzenlenen Smart-i Awards yarışması için heyecan sürüyor. İnovasyona değer veren sigorta şirketlerinin ve projelerinde onlara eşlik eden şirketlerinin yarıştığı, 30 Nisan'da sona erecek olan başvuru süreci 31 Mayıs'a kadar uzatıldı. Sürenin uzatılmasında, daha geniş bir katılım sağlama ve başvurular için şirketlerden gelen uzatma talepleri etkili oldu.

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. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen yarışmanın ana teması "Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar" olarak belirlendi. Yarışma, 10 kategoride yaratıcılığı öne çıkarmak isteyen sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri, InsurTech'ler, sigorta şirketleriyle iş birliği yapan teknoloji, ürün geliştiren şirketler ve hizmet sağlayıcıların başvurularına açık. Bu süre uzatımıyla birlikte, katılımcılar projelerini daha detaylı bir şekilde hazırlama ve sunma

fırsatı da bulacak. Yarışmaya 1 Nisan 2022 sonrasında hayata geçirilmiş, pilota çıkmış ya da tamamlanmak üzere olan projelerle başvuru yapılabiliyor. Pazara sunulmuş bir veya birden fazla ürün/hizmet/projeyle yarışmaya katılmak mümkün.

## **İNOVASYON CESARET GEREKTİRİR, DİĞER HER ŞEY ONU İZLER**

Sigorta sektörünün önde gelen temsilcileri, sigortacılığı dönüştürecek yenilikleri ve gelecek trendlerini Smart-i Awards ödül töreninde düzenlenecek "İnovasyon Cesaret Gerekirir" temalı panelde ele alacak. Yapay zeka, makine öğrenimi, nesnelerin interneti (IoT), otomasyon teknolojileri; poliçelendirme, hasar, risk yönetimi, mevzuat, sigortalı dostu uygulamalar ve daha niceleri...

Yaratıcılığınızı sergilemek ve ödülleri kazanmak için acele edin. Daha fazla bilgi için [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) üzerinden iletişime geçebilirsiniz.

Yarışma başvuruları 31 Mayıs tarihine kadar [www.smarti-awards.com](http://www.smarti-awards.com) üzerinden devam edecek.



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)





# Magdeburger deyince acentenin aklına “güven ve samimiyet” geliyor

İstanbul'un Avrupa bölgesindeki iş ortaklarıyla bir araya gelen Magdeburger Sigorta, gelecek planlarını masaya yatırdı. Toplantıda acenteler arasında mini bir anket de yapıldı. Şirket yönetimiyle ilgili fikirleri sorulan acentelerin yanıtları, “güven ve samimiyet” üzerinde yoğunlaştı...



Ceyhan  
Hancıoğlu

**Magdeburger** Sigorta, “Bölgeler Buluşması” kapsamında İstanbul Avrupa yakasındaki iş ortaklarıyla bir araya geldi. Buluşmada sektörün güncel durumu ve Magdeburger Sigorta'nın geleceğe yönelik planları çok yönlü olarak ele alındı.

Toplantıda Magdeburger Sigorta'nın bağlı olduğu Bor Holding Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Cem Hancan da söz aldı. Hancan, şirketin sermayedarı olarak acentelere güven verdi ve “Sermaye artışı yaparak sektördeki konumumuzu sağlamlaştırma yolunda önemli bir adım attık” dedi.

Gazeteci Vahap Munyar da katılımcılarla güncel ekonomi hakkında bilgiler paylaşarak, gelen soruları cevapladı.

## 2 BİN ACENTEYLE İLK 10 HEDEFİNE DOĞRU...

Sektör ortalamasının büyümeye devam ettiklerini vurgulayan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, acentelere şöyle seslendi: “Sizlerin de katkısıyla daha da güçlenerek, pazarda öncü bir konuma ulaşma hedefimize doğru emin adımlarla gidiyoruz. Şirketimizin temel prensibi, müşteri memnuniyetini artırmak. Bunu sağlamak için sizlerden gelen geri bildirimler bizim için çok değerli. İstekleriniz, fikirleriniz ve talepleriniz, stratejilerimizi belirlemede büyük öneme sahip.


2 bine yakın acentemizle güçlü bir iş birliği yürütüyoruz. Sizlerin de desteğiyle daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmayı ve pazarda daha güçlü bir konum elde etmeyi hedefliyoruz. Hep birlikte hedefimiz, 5 yıl içerisinde ilk 10 sigorta firması arasında yer almak.”

## GÜVEN VE SAMİMİYET

“Bölgeler Buluşması” toplantıları sırasında acenteler arasında mini bir anket yapılarak “Magdeburger Sigorta'nın yeni yönetimi size ne hissettiriyor” sorusu da iletildi. 100'den fazla İstanbul bölgesi acentesi cevap olarak yoğunlukla “güven ve samimiyet” görüşlerini vurguladı.

Hancıoğlu, “Bu görüşler, İstanbul'daki iş ortaklarımızın Magdeburger Sigorta'nın yeniden yapılanma sürecine güvenle yaklaştığını ve samimiyeti önemli bir etken olarak değerlendirdiğini ortaya koydu” yorumunu yaptı.

## KASKOLAMAG İLE YÜZDE 30'A VARAN PRİM AVANTAJI

KaskolaMAG ile yüzde 30'a varan prim avantajı Buluşmada, Magdeburger Sigorta'nın araç sahiplerinin hayatını kolaylaştırma ve beklentilerini karşılama amacıyla geliştirdiği yeni “KaskolaMAG” ürünü de tanıtıldı. Piyasadaki rakip ürünlere göre yüzde 30'a varan avantajlı prim imkânı sunan KaskolaMAG, aracın çekilmesi ve kurtarılması, yol yardım gibi birçok acil durum hizmetini de içeriyor. KaskolaMAG kapsamında MAG Servis'te yapılan tamirat işlemleri de Magdeburger Sigorta tarafından güvence altına alınıyor. 

Doğa  
sigorta

# İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen  
**Tamamlayıcı Sağlık Sigortası**

Klasik Ağ

Ekonomik  
Hastane Ağı

Yaygın  
Hastane Ağı

Klas  
Ağ







Bupa Türkiye, yeni yatırımlarla küresel bir güce dönüşmeyi hedefliyor. Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcan, "2030'da Bupa'nın global gücünü ve tam desteğini arkamıza alarak yeni hayallerimizi gerçekleştireceğiz" dedi...

**Bupa** Türkiye, 2023 yılı yatırımlarını paylaştığı ve gelecek dönem stratejilerini belirlediği Kurumsal Değerlendirme Toplantısı'nı yaptı. Yıllık değerlendirmelerin yanı sıra Bupa Türkiye'nin entegre sağlık hizmetleri alanındaki hedefleri ve büyüme stratejileri 700'ü aşkın çalışanın katıldığı zirvede paylaşıldı. Etkinliğe Bupa Türkiye çatısı altında alan şirketlerin yönetici ve çalışanlarının yanı sıra satın alması yakın zamanda tamamlanan Bupa Türkiye ailesinin yeni üyesi CompuGroup Medical Türkiye'nin yöneticileri de katıldı.

Toplantılarda şirket hedef ve stratejileri konuşulurken, müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi karşılayabilmek amacıyla yenilikçi yaklaşımlar değerlendirildi.

Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcan, toplantıda yaptığı konuşmada şirketi bugünlere taşıyan değerlerin en başında "insan" ve "çalışma kültürü" yaklaşımının geldiğini belirtti. Ortak amaç, inanç ve hedeflerle 2023'te müthiş sonuçlar elde ettiklerini söyleyen Gürcan, pazardaki büyüklük ve operasyonel güçlerini korumayı başardıklarını vurguladı.

#### CGM TÜRKİYE VE SENCARD DENTAL KLİNİK

2023 yılından birçok yeniliğe imza atmaya başladıklarını anlatan Gürcan, sözlerini şöyle sürdürdü: "CGM Türkiye'nin satın alınması ve senCard Dental Klinik'lerle büyümemizi farklı bir boyuta taşıyoruz. Yakın zamanda farklı sürprizlerimizi payla-

şacağımız farklı yapıları da görüyor olacaksınız. Biz sadece bir sigorta şirketi değiliz. Bupa Türkiye, sağlıklı ve mutlu yaşam paydaşlığı yapan ve onun finansman modelini sunan bir şirket haline geldi."

#### BUPA İLE 5'İNCİ YIL

2024 yılı itibarıyla Bupa ile birlikteliğin 5'inci yılını tamamladıklarını dile getiren Gökhan Gürcan, gelecek planlarını da şöyle anlattı:

"Yeni yatırımlarla küresel bir güce dönüşerek 'başka bir ligin oyuncusu' olmaya başlayacağız. Bupa'nın global gücünü ve tam desteğini arkamıza alarak 2030 yılına kadar yepyeni inşa edeceğimiz yolları, yeni hayalleri gerçekleştireceğimiz bir dönem olacak. Kurumsal Değerlendirme Toplantımız güçlü bağlarımızı yeniden kuvvetlendirdiğimiz, vizyonumuz doğrultusunda hizalandığımız ve birlikte harika anılar biriktirdiğimiz bir fırsat sundu. 'Kudretini gör, kuvvetli ol' mottohumuzu oldukça kıymetli buluyorum."



Gökhan Gürcan

#### 2030 HEDEFLERİ

Bupa Türkiye Strateji ve Transformasyon Genel Müdür Yardımcısı Ebru Keskin Kulalar'ın modere ettiği Bupa Türkiye 2024 Kurumsal Değerlendirme Toplantısı'nda ortak strateji ve hedefler gün boyu süren üç farklı panelde paylaşıldı. Bupa Türkiye üst yönetiminin panelist olarak yer aldığı oturumlarda, her bir fonksiyonun şirket vizyonuna nasıl katkı sağladığı ve belirlenen hedeflere stratejik olarak nasıl ulaşılabileceği konuşuldu.

#### KIDEM ÖDÜLLERİ

Gün boyunca farklı konularda oturumların düzenlendiği etkinlikte, uzun yıllar Bupa ailesinde olan çalışanlara kıdem ödülleri verildi. Sonrasında Bupa Türkiye'nin tüm çalışanları birlikte keyifli bir akşam geçirdi.

# Magdeburger

# güvenini!

Dünyanın en keyifli yerini, gözünüz gibi baktığınız aracınızı güvence altına alın!

**KASKO**  
**SİGORTASI**

*Midi onarım paketiyle hasar dosyasız işlem*

*Çoklu kullanım hakkı*

*Premium ikame araç hizmeti*



Magdeburger'in avantajlı dünyasından haberdar ol!

[www.magdeburger.com.tr](http://www.magdeburger.com.tr)

**Magdeburger**  
**Sigorta**



# 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.