

Neova Sigorta'nın da
artık elektrikli araçlar
için kaskosu var

Ray Sigorta'dan eve,
aileye, patili dostlara
değer katacak paketler

**smart
awards**

Başvuru için
son tarih: 30 Nisan



Sigortacılar, 2023'te
günde 260 bin kişinin
hayatına dokundu

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



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

Kayhan Öztürk

kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Bariş 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



Yeni ürün geliştirme yarışı

Trafik sigortalarında yapılan ve öngörülen değişiklikler gündemi meşgul etmeye devam ediyor.

Zorunlu trafik sigortası primlerinin Mayıs ayından sonra artması bekleniyor. 1 Mayıs 2024 itibarıyla poliçelere uygulanacak yeni sepet artış sistemi bunun nedeni. Araç bedeli, yedek parça fiyatları, hasar oranları gibi birçok parametreye bakılıp trafik sigortası primleri artırılabilir.

Yeni sistemin sektöre yansımalarının olumlu olacağını, artış oranlarındaki şeffaflığın müşteriye daha kolay anlatılacağını savunanlar var.

Öte yandan, sektörün her geçen gün büyüyen branşlarının başında tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) yerini koruyor. Sağlık branşında iddialı olan Türk

Nippon, TSS'de yaş çitası en yüksek şirketler arasında yer alıyor. 80 yaşa kadar TSS yapan Türk Nippon'un ürünlerini sayfalarımızdan okuyabilirsiniz.

Sigorta şirketlerinin sağlık alanındaki yaratıcı ve esnek ürünlerine her geçen gün bir yenisi ekleniyor. Allianz Türkiye de kritik hastalıklara özel yeni bir ürün çıkardı: Her An Yanında Hayat Sigortası. Bu yeni ürünle sigortalılar, tedavi süresince gelişen farklı finansal ihtiyaçlarını karşılayabilecek.

Sompo Sigorta'nın sağlık turizmine özel geliştirdiği Komplikasyon Sigortası da bu kapsamda değerlendirilebilir. Ürün, tıbbi operasyonlar sonrasında doğabilecek komplikasyonlara yönelik içeriğiyle dikkat çekiyor.

Kasko ürünlerindeki çeşitlilik de artıyor. Özellikle gelişen teknolojiye ayak uydurmak üzere geliştirilen ürünlerde yarış var. Elektrikli araçlara özel kasko artık her şirketin portföyüne girmeye başladı. Neova Sigorta'nın bu alandaki yeni ürünü NeoEnerjik Kasko'yla ilgili ayrıntılı bilgiler de sayfalarımızda yer alıyor.

DASK'ta kapsamın genişletilmesinin konut sigortalılarını nasıl etkileyeceği de tartışma konusu. Afetler dışında birçok risk poliçe kapsamına alınmadığı için konut sigortalılarına ilginin azalmayacağı düşünülüyor. Nitekim bu sayımızda yer alan Ray Sigorta'nın yeni çıkardığı Evime Değer Konut Sigortası da bunun bir örneği...

Akıllı Yaşam olarak sektörü geliştirip dönüştüren inovatif projeleri ödüllendirmek amacıyla başlattığımız Smart-i Awards organizasyonu için de önemli bir hatırlatma yapalım.

Bu heyecana ortak olmak isteyenler için son gün 30 Nisan 2024. Yenilikçi fikirlerinizi içeren projelerinizle başvurularımızı bekliyoruz!

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

NİSAN 2024



26

KAPAK

“Günde 260 bin kişinin hayatına dokunduk”

TSB Başkanı Uğur Gülen, 2023'te sigorta sektörünün üstlendiği teminat ve ödediği tazminatlarla günlük ortalama 1.2 milyar TL ekonomik değer kazandırdığını, günde ortalama 260 bin kişinin hayatına dokunduğunu vurguladı...

38 EMRAH BERKE



18

Neova Sigorta'nın da artık elektrikli araçlar için kaskosu var

Neova Sigorta, elektrikli araçlar için NeoEnerjik kasko ürününü geliştirdi. NeoEnerjik Kasko, ekstra mobil şarj teminatıyla elektrikli araç sahiplerine kesintisiz bir sürüş deneyimi vaat ediyor...



20

Allianz Türkiye'den kritik hastalıklara özel yeni sigorta

Allianz Türkiye, kritik hastalık, ameliyat ve maluliyet risklerini de 10 yıllık süreyle teminat altına alan Her An Yanında Hayat Sigortası'nı hizmete sundu. Bu yeni ürünle sigortalılar, tedavi süresince gelişen farklı finansal ihtiyaçlarını alacakları tazminatla karşılama imkanına sahip oluyor...

22

TSS'de yaş çitısı en yüksek şirket Türk Nippon

Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda yaş sınırını 59'dan 70'e çıkaran Türk Nippon Sigorta, "Sağlığınız Bizde" Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ise 80 yaşa kadar mevcut hastalıkları da kapsam dahilinde değerlendiriyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, önümüzdeki dönemde TSS'ye rağbetin daha da artacağını öngörüyor...

24

İlk faizsiz karma emeklilik fonu piyasada

Türkiye Hayat Emeklilik, Türkiye'nin ilk faizsiz karma emeklilik yatırım fonunu yatırımcılara sundu. Fon, yabancı hisse senetlerine de yatırım imkanı sağlıyor...

26

“Günde 260 bin kişinin hayatına dokunduk”

TSB Başkanı Uğur Gülen, 2023'te sigorta sektörünün üstlendiği teminat ve ödediği tazminatlarla günlük ortalama 1.2 milyar TL ekonomik değer kazandırdığını, günde ortalama 260 bin kişinin hayatına dokunduğunu vurguladı...

28

Anadolu Sigorta hizmet ağına 441 yeni sağlık kurumu eklendi

Anadolu Sigorta, anlaşmalı sağlık kurumları ağını genişletmeye devam ediyor. Anadolu Sigortalıların Türkiye'nin birçok ilinde hizmet alabileceği anlaşmalı kurum sayısı 561'e yükseldi...

31

17 ilde bin 500 acenteyele hedefe doğru...

AcıTURK Sigorta'nın 7 bölgede düzenlediği acente toplantılarına 40 ilden bin 500 kişi katıldı. 2024 yılı hedef ve stratejileri de paylaşıldığı toplantılarda "Full Konut Sigortası" gibi inovatif ürünler de tanıtıldı...

32

İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları başlıyor

TSEV'in "İleri Düzey Reasürans", "İleri Düzey Sorumluluk Sigortaları" ve "İleri Düzey Kaza Sigortaları" eğitim programları online ve yüz yüze olarak bu aydan itibaren start alıyor...



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 bulduğunuz 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

MAPFRE GO ile ayrıcalıklı hizmet

MAPFRE Sigorta müşterilerinin her anında yanında olma hedefi doğrultusunda sağlık, araç bakım, yaşam tarzı, güvenlik gibi çeşitli alanlarda özel olarak tasarlanan ayrıcalıkları sigortalılarına ücretsiz sunuyor.

Platinum ve Gold segmentindeki müşteriler, vadesi biten kasko poliçelerini yenilediklerinde kendileri için hazırlanan özel paketlerden yararlanabiliyor. İç-dış araç yıkama, araç check-up, periyodik bakım işçiliği, araç dezenfeksiyonu gibi hizmetlerden ücretsiz olarak faydalanabiliyorlar. Bu hizmetlere MAPFRE GO üzerinden kolayca randevu oluşturup ulaşabiliyorlar.

MAPFRE GO üzerinden konut poliçesi olan Platinum ve Gold segmentindeki sigortalılar da Pronet Panik Butonu hizmetini ücretsiz olarak alabiliyor. Sadece MAPFRE Sigor-

ta'nın sunduğu bu hizmetle uygulama üzerinden Pronet acil butonuna basıldığında, 10 saniye içerisinde sigortalıya ulaşıyor ve bulunduğu konuma acil durum ekipleri yönlendiriliyor.

Öte yandan MAPFRE Sigorta, Türkiye'nin en büyük sadakat platformu ve restoran ayrıcalıkları kulübü Gastro Club üzerinden Platinum, Gold ve Silver segmentteki sigortalılara özel indirimler ve ayrıcalıklar sunuyor. Süpermarket, Gym, SPA, güzellik merkezi, giyim, yemek, restoran harcamalarında yüzde 50'ye varan indirimler, 7/24 canlı yardım hattı ve konsiyerj hizmeti gibi geniş bir yelpazede avantajlar sağlıyor.

Tüm bunlarla birlikte kaskoda vadesi biten ve poliçesini yenileyen Platinum segmentteki sigortalılar yüzde 10, Gold segmentteki sigortalılar ise yüzde 5 indirimden faydalanıyor.



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

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

AXA Sigorta Yönetim Kurulu Başkanvekili ve CEO'su Yavuz Ölken takdim etti.

AXA Sigorta çalışanlarının ve acemelerinin de sporcuları coşkuyla desteklediği turnuvaya katılan tüm seyirciler, kurulan taraftar eğlence alanında AXA Sigorta'nın ödüllü oyunlarında keyifli anlar yaşadı.



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

Sompo'dan sağlık turizmine özel Komplikasyon Sigortası

Sompo, sağlık alanındaki yeni ürünü Komplikasyon Sigortası'nı tanıttı. Sağlık turizmi amacıyla Türkiye'ye gelen yabancı uyruklu ziyaretçilere özel olarak sunulan Sompo Komplikasyon Sigortası, tıbbi operasyonlar sonrasında doğabilecek komplikasyonlara yönelik revizyonları veya operasyonun tekrarlanması gibi durumları güvence altına alıyor.

Sompo Sigorta Özel Ürünler Direktörü Serdar Aybay, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Türkiye sağlık turizmi her geçen gün hızla büyüyor. TÜİK verilerine göre geçen yıl yaklaşık 1.4

milyon kişi ülkemizi sağlık hizmeti alma amacıyla ziyaret etti. Bu yıl da sağlık turizmi için ülkemize gelecek turist sayısında artış olması bekleniyor. Sompo olarak bu alandaki ihtiyaçları tespit ettik ve Türkiye'ye sağlık turizmi için gelen yabancı uyruklu kişilere Komplikasyon Sigortası'nı sunduk."

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



En çok kazandıran 6 fondan 3'ü HDI Fibaemeklilik'in



HDI Fibaemeklilik, İstanbul'da düzenlediği 2024 yılının ilk acenteler toplantısında Elmas, Yakut ve Zümrüt kategorisindeki acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıya HDI Fibaemeklilik yönetimi ve fon yatırımcılarının yakından tanıyıp ilgiyle takip ettiği Mert Başaran ve Mert Yılmaz da katılarak piyasalarla ilgili bir söyleşi yaptılar.

Sektör geneli ve HDI Fibaemeklilik'in

performansı hakkında bilgiler veren HDI Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, 2023 yılında hayat ve emeklilik branşlarında segment içinde ilk 3'te yer alan acentelere ödülleri takdim etti. Acente kanalında hem hayat hem de BES alanında büyüme hedefinin altını çizen Öztürkoğlu, şirket içindeki üretim payını artırmak için acentelere destek vermeye devam edeceklerini vurguladı.



Erol Öztürkoğlu

Öztürkoğlu, 2023 yılında en çok kazandıran 6 emeklilik yatırım fonundan üçünün HDI Fibaemeklilik fonları olduğunu belirterek, "HDI Fibaemeklilik Inveo Portföy Fon Sepeti EYF (FFZ) yüzde 129, HDI Fibaemeklilik Teknoloji Sektörü Değişken EYF (FFC) yüzde 110.94, HDI Fibaemeklilik Re-Pie Değişken EYF (FJG) fonları da yüzde 108.98 getiri sağladı" dedi.



Tüm gücüyle yanınızda!

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



0850 202 20 20 | turkiyesigorta.com.tr

Duayen sigortacının kitabı Aksigorta ile yayında



Servet Gürkan

Duayen sigortacı Servet Gürkan, sigortacılık sektöründe sahip olduğu 44 yıllık bilgi, birikim ve deneyimini Aksigorta'nın katkılarıyla yayınlanan "Sigortalayamadıklarımızdan mısınız?" kitabında topladı.

Sigortacılık sektörüne Aksigorta'da teknik müdür olarak adım atan Gürkan, sonrasında Şeker Sigorta, Ankara Sigor-

ta, Aon Türkiye, Türk Nippon, Marsh gibi şirketlerde önemli görevler üstlendi. Ürün çeşitliliği ve Ar-Ge'den iklim sigortacılığına, yapay zekadan evcil hayvan ve sanat eseri sigortacılığına kadar pek çok alanda sektöre yenilikler ve farklı bakış açıları kazandıran Gürkan'ın çalışma hayatına başladığı kurum olan Aksigorta'nın katkılarıyla çıkan kitabın önsözün-

de yazar, "Bir kahvenin 40 yıl hatırı var da adanmış 40 yılın bir kahvelik hatırı yok mu" diye soruyor.

Kitapta hem meslektaşlarına hem de sigorta sektörüne girmeye hazırlananlara mesajlar veren Servet Gürkan, sigortacıları tehlikeye atabilecek riskleri ve sigortacılığın geleceğine ilişkin öngörülerini bu kitapta okurla buluşturuyor.

QNB Sigorta ve Mono'dan hediyeyle iş birliği

QNB Sigorta, kullanıcılarını markalarla bir araya getirerek fırsatlar sunan bir mobil uygulaması Mono üzerinden cüzdan açanlara 3 ay boyunca ücretsiz ferdi kaza sigortası hediye ediyor. Söz konusu ürün kapsamında kullanıcılar 30 bin TL'ye kadar kaza sonucu daimi maluliyet ve vefat teminatı sahibi oluyor.

Mono uygulamasında kullanıcılar, seçtikleri markalardan bildirimler alırken puan kazanabiliyor. Sonrasında da kullanıcılar bu puanları cüzdanlarında nakde ya da seçilen markalarda geçerli indirim koduna dönüştürerek avantaj sağlayabiliyor.

Kullanıcılar aynı zamanda Mono ve QNB Cüzdan iş birliğinin farklı, akıllı ve çevreci kartı MonoKart ile yaptıkları alışverişlerde nakit iade fırsatlarından yararlanabiliyor.



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



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

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

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

GENİŞ NETWORK
Anlaşmalı tüm hastanelerde
10 adet ayakta tedavi

EKONOMİK NETWORK
2 adet ayakta tedavi

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



Ana Sigorta, sermayesini 800 milyon TL'ye yükseltiyor



Kantürk Öztürk

Ana Sigorta, sermaye artışı kararı olarak sektördeki konumunu güçlendirecek ve sürdürülebilir büyümesini destekleyecek stratejik bir hamle yaptı. Şirket, sermaye gücüyle finansal kapasitesini ve operasyonel etkinliğini de artırmayı planlıyor. Ana Sigorta Genel Müdürü Kantürk Öztürk, "Sermaye artışıyla sürdürülebilir büyümenin yanı sıra sigortalılarımız ve paydaşlarımıza yönelik memnuniyet taahhütlerimizi daha da güçlendirecek bir adım atıyoruz. Bu adım aynı zamanda şirketimizin sürdürülebilir finansal sağlamlığına ve büyümesine katkı sağlayacak" dedi. Sermaye artış süreci, yasal prosedürler ve genel kurul onayının ardından tamamlanacak.



Her Yaşta Fonu, 3 bin hayata dokundu

Türkiye'de yaşlanmayla ilgili toplumsal sorunu ele alan ilk şirket olan AgeSA, Sivil Toplum için Destek Vakfı koordinasyonunda 2021 yılında kurduğu "Her Yaşta Fonu" ile 7 sivil toplum kuruluşuna ve 12 projeye, 1.5 milyon TL hibe desteği sağlayarak yaklaşık 3 bin kişiye ulaştı.

Fonun üçüncü döneminde 6 Şubat depremlerinden etkilenen yaşlıların iyi olma halini destekleyen Meryem Kadın Kooperatifi, Dem Derneği, Türkiye Alzheimer Derneği ile Yüksek Öğretimde Rehberliği Tanıtma ve Rehber Yetiştirme Vakfı'na katkı sağlandı.



Premium **Aksigorta** acenteleri Phuket'teydi

Aksigorta, başarılı acentelerini ödüllendirmeye devam ediyor. 2023 yılı boyunca devam eden kampanyaların öngördüğü şartları yerine getiren premium Aksigorta acenteleri, Phuket seyahatiyle ödüllendirildi.

Geziye Aksigorta Acenteler ve Banka Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Osman Akkoca, Bireysel Ürün, Teknik ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran, Kurumsal Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Deniz Ceylan ve Kurumsal Satış Direktörü Mustafa Erdoğan da katıldı.

Acentelerin motivasyonunu artırmak için bu tür gezilerin önemine dikkat çeken Osman Akkoca, "Türkiye genelinde oldukça geniş bir dağıtım kanalı ağımız bulunuyor. Bu büyük aile, Türkiye'deki sigortacılık sektörünün 'Bambaşka' bir seviyeye çıkması adına büyük bir gayretle çalışıyor. Bizler de bu ailenin ortaya koyduğu başarıları daima desteklemeye devam edeceğiz" diyor.



BES'li Olduğu

keyfinden

Belli

Sizin de Anadolu Hayat Emeklilik'ten bireysel emekliliđiniz olsun,
%30 devlet katkısıyla içiniz rahat, geleceğiniz güvende olsun.

%30

DEVLET KATKISI*

Herkese İyi Gelecek

**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

AKTÜERLER DERNEĞİ, YENİ YÖNETİMİNİ SEÇTİ

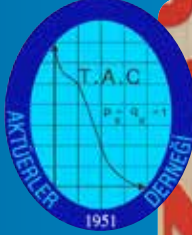
Aktüerler Derneği'nin olağan genel kurul toplantısında yeni yönetim kurulu seçildi. 73'üncü kuruluş yılını kutlayan derneğin yeni Başkanı Cenk Yalçın oldu.

22 Mart'ta yapılan toplantıda başkanlık divanına Cemal Emre Doğan, Onur Candaş ve Büşra Akgümüş seçildi.

Mart 2022-Mart 2024 dönemine ilişkin yönetim kurulu faaliyet raporu ile denetim kurulu raporunun okunarak müzakere edildiği toplantıda, yönetim ve denetim kurulları oy birliğiyle ayrı ayrı ibra edildi.

Yönetim kurulu seçimin ardından yapılan ilk toplantıda Generali Sigorta'dan Cenk Yalçın Başkan seçilirken, Anadolu Sigorta'dan İbrahim Çakır Başkan Yardımcısı, Aktüerist'ten Aylin Yalçın Avcı Genel Sekreter, Yetkin Tuncay Sayman, Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nden Prof. Sevtap Kestel da Halka İlişkiler, Organizasyon ve Eğitim Sorumluluğu görevlerine getirildi.

Yeni denetim kurulunda ise Anadolu Sigorta'dan



Cenk Yalçın

İnanç Duyar, Laurus Aktüeryal Danışmanlık'tan Halil Kolbaşı ve Türkiye Sigorta'dan Yusuf Arslan görev aldı.

AVRUPA'DA YILIN Siber Sigorta Brokeri **Aon** oldu



Selda Oknas Tanbay

Aon, Intelligent Insurer tarafından Londra'da düzenlenen 2024 Avrupa Siber Sigorta Ödülleri'nde "Yılın Siber Sigorta Brokeri" ödülünün sahibi oldu. Aon, "Siber Kaynaklı Malvarlığı Hasar Ürünü" kategorisinde ise "Yüksek Tavsiye"ye layık görüldü. Aon Türkiye Eş-CEO'su Selda Oknas Tanbay, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Jüri üyeleri, bu ödülle Aon'un 'global ölçekte benzersiz erişime sahip global bir lider olduğunu' vurguladı. Ayrıca, Aon'un yenilikçiliği ve müşteri odaklı yaklaşımının yanı sıra müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için hizmetlerini uyarlama ve sunma konusundaki benzersiz becerisiyle tanındığını da belirt-

tiler. Aon'u rakiplerinden ayıran unsur, kapasitesini olağanüstü derecede geliştirme yeteneği. Bu yeteneğimiz sayesinde müşterilerimizin kapsamlı kaynaklara erişimini sağlıyor ve sağlam risk yönetimi için yeni yöntemler sunuyoruz. Bu ödül de Aon'un son derece yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımının bir kamıtı."

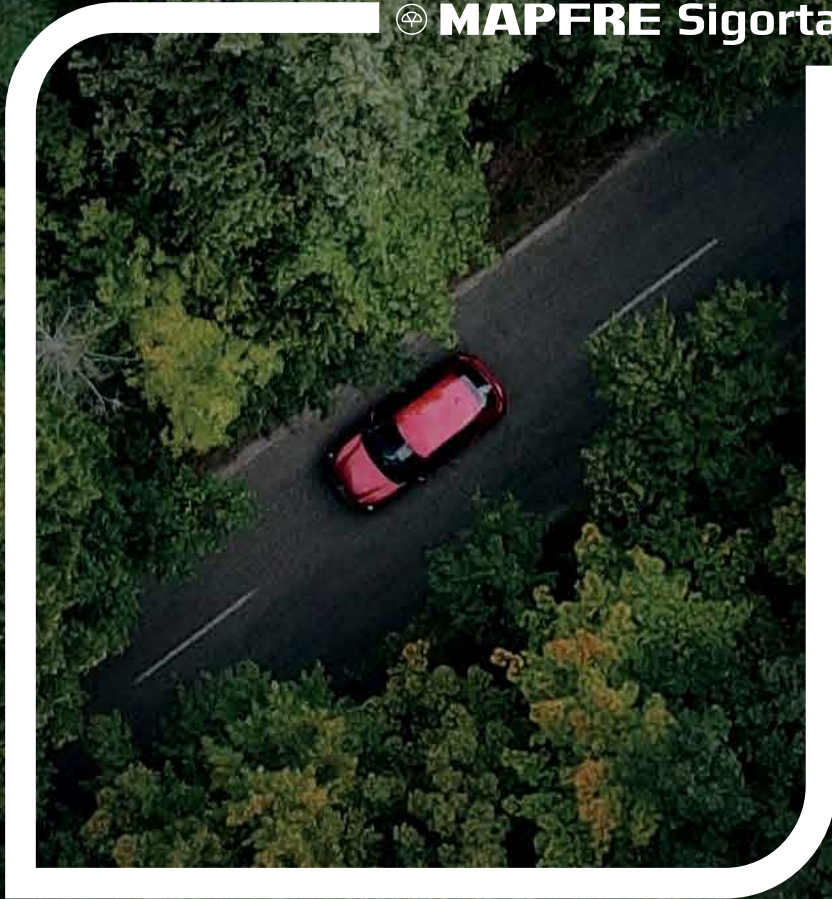
Tanbay, Aon'un 9'uncusunu yayınladığı Küresel Risk Yönetimi Araştırması'nda siber risklerin en büyük tehdit olarak görüldüğüne dikkat çekerek, "Aon olarak sürdürülebilir siber dayanıklılık oluşturma hedefiyle müşterilerimizin tüm siber risk yaşam döngülerini yönetmelerine yardımcı oluyoruz" dedi.

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

MAPFRE Müşteri Hizmetleri 0850 755 0 755



MAPFRESIGORTA

Ray'dan eve, aileye, patili dostlara değer katacak paketler

Ray Sigorta, Evime Değer Konut Sigortası kapsamında konutların yanı sıra sigortalıların ailelerine ve patili dostlarına da değer katacak üç farklı paket hazırladı...

Ray Sigorta, konut sigortasında fark yaratması beklenen yeni bir ürünü kullanıma sundu. Şirket, Evime Değer Konut Sigortası ile elementer branşlarda bir ilke imza atarak müşterilerine video poliçe hizmeti de sunuyor. Bu sayede sigortalılar, poliçe kapsamında seçtikleri teminatlar kapsamında kendilerine özel oluşturulan video poliçelerini izleyerek aldıkları ürünü daha detaylı şekilde inceleyebiliyor.

ÂİLEME DEĞER

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

PATİLİ DOSTUMA DEĞER

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

EVİME EKSTRA DEĞER

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



Koray Erdoğan

“HEDEFİMİZ PENETRASYONU ARTIRMAK”

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, konut sigortasının önemi ve yeni ürünlerinin sağladığı avantajlarla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Türkiye’de konut sigortası penetrasyonu sadece yüzde 20 seviyelerinde. Burada sigorta şirketlerine büyük bir görev düşüyor. Ekonomik şartları dikkate alarak her yaşam tarzına uygun, herkese ulaşabileceğimiz ürünler sunmalıyız. Her geçen gün daha fazla insan, standart ürünler yerine ihtiyaçlarına uygun kişiselleştirilmiş ürünlere yöneliyor. Ray Sigorta olarak her bütçeye uygun kişiselleştirebilen ürünler tasarlamayı çok önemsiyoruz. Bu doğrultuda sigorta güvencesinin her evin hakkı olduğuna inanarak ne eksik ne fazla, tam da ihtiyaca uygun teminat ve limitler sunan Evime Değer Konut Sigortası ürününü çıkardık.

Mart ayının başında acente ve müşterilerimizin hizmetine sunduğumuz bu ürünüme dair olumlu geri bildirimler alıyoruz. Herkesin kendi ihtiyacına göre poliçesini tasarlayabileceği bu inovatif ürünümüzle ülkemizde konut sigortası penetrasyonunu artırmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte sektörde ilk defa Evime Değer Konut Sigortası ile sunduğumuz video poliçe hizmetimizle hem müşterilerimize büyük kolaylık sağlıyor hem de kağıt tasarrufu sağlayarak sürdürülebilir bir gelecek için çevresel etkimizi azaltıyoruz.”



**You
Locally
Risk,**



**We
Globally
Value**

Neova Sigorta'nın da artık elektrikli araçlar için kaskosu var

Neova Sigorta, elektrikli araçlar için NeoEnerjik kasko ürününü geliştirdi. NeoEnerjik Kasko, ekstra mobil şarj teminatıyla elektrikli araç sahiplerine kesintisiz bir sürüş deneyimi vaat ediyor..

Neova Sigorta, sürdürülebilir bir gelecek için çevreci ürünler geliştirmeye devam ediyor. Karbon salınımını azaltmak ve elektrikli araç kullanımını yaygınlaştırmak amacıyla NeoEnerjik Kasko'yu hayata geçiren şirket, elektrikli araç kaskosu yapan müşterileri adına fidan bağıışı da yapacak.

Neova Sigorta, bu yeni ürünüyle müşterilerine geniş kapsamlı pek çok teminat sunuyor. Ek olarak batarya teminatı, mobil şarj ve şarj ekipmanlarının çalınması gibi elektrikli araç sahiplerinin karşılaşılabileceği özel durumlara ilişkin teminatlar da veriliyor.

“ÜLKEMİZ VE DÜNYANIN GELECEĞİ İÇİN...”

Neova Sigorta Dijital Kanallar, Pazarlama ve Bankasüranstan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, yeni ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: “Teknoloji merkezli yenilikçi ürünlerimiz ve müşteri odaklı hizmetlerimizle sektördeki başarılarımızı arttırmayı amaçlıyoruz. İklim değişikliğiyle mücadele konusunda hepimize büyük sorumluluklar düşüyor. Elektrikli araçların son dönemdeki yükselişi de bu anlamda önemli bir gelişme. Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) verilerine göre 2023 yılında 72 bin 179 adet elektrikli otomobil satıldı. Elektrikli otomobillerin geçen yıl yapılan satışlardaki payı yüzde 7.5'e yükseldi. İşte biz de Neova Sigorta olarak her alanda olduğu gibi elektrikli araçlara yönelik çalışmalarımızla da müşterilerimizin yanındayız.”



Sami Kaya

KASKODA YÜZDE 68 BÜYÜME

Neova Sigorta'nın sektör genelinin üzerinde kasko satış artışına ulaştığını vurgulayan Sami Kaya, bu branşta kaydettikleri performansı da şöyle değerlendiriyor:

“2023'te bir önceki yıla kıyasla kasko branşında yüzde 68 büyümeye sağladık. Özellikle son dönemlerde odaklandığımız alanlardan biri olan özel binek araçlarda ise 2022 yılında yüzde 3.7 olan pazar payımızı yüzde 5'e yükseltmeyi başardık. Şimdi elektrikli araçlar özelinde piyasaya sunduğumuz NeoEnerjik elektrikli araç kaskomuzla sağladığımız teminatların müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılayacağını düşünüyorum. Ülkemizin ve dünyanın sürdürülebilir geleceği için çevreci ürünler geliştirmeye ağırlık verecek, geliştireceğimiz inovatif ürün ve süreçlerle sektörümüze değer katmaya devam edeceğiz.”



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



Allianz Türkiye'den kritik hastalıklara özel yeni sigorta

Allianz Türkiye, kritik hastalık, ameliyat ve maluliyet risklerini de 10 yıllık süreyle teminat altına alan Her An Yanında Hayat Sigortası'nı hizmete sundu. Bu yeni ürünle sigortalılar, tedavi süresince gelişen farklı finansal ihtiyaçlarını alacakları tazminatla karşılama imkanına sahip oluyor...

Allianz Türkiye'nin hayati önemdeki birçok riski 10 yıllık süreyle teminat altına alan Her An Yanında Hayat Sigortası, yalnızca yaşam kaybı teminatı sağlayan klasik hayat sigortalarına kıyasla çok daha özellikli, kapsamlı ve uzun süreli bir ürün olmasıyla öne çıkıyor.

20 kritik hastalığın yanı sıra 10 farklı kritik ameliyata karşı da uzun vadeli güvence sağlayan Her An Yanında Hayat Sigortası'nı yaptıran müşteriler, kritik bir hastalık teşhisi aldıklarında, ciddi bir ameliyat geçirmeleri durumunda, hastalık veya kaza sonucunda maluliyet riski yaşamaları halinde tazminat alıyor. Aldıkları tazminatla tedavi süresince gelişen farklı finansal ihtiyaçlarını karşılayarak, bu zorlu süreçte sadece kendi sağlıklarına odaklanabiliyorlar.

TEDAVİ SÜRESİNCE FİNANSAL KAYIPLARA KARŞI GÜVENCE

Allianz Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Fisun Koç Doğan, Her An Yanında Hayat Sigortası'nın özelliklerini ve sağladığı avantajları şöyle anlatıyor:

"Hayati bir sağlık sorunu olasılığında müşterilerimizi ve ailelerini farklı finansal kayıplara karşı uzun süreli güvence altına alan yeni bir hayat sigortası geliştirdik. Ciddi bir hastalık teşhisi konulan veya ciddi bir ameliyat geçiren kişiler, sağlık giderlerinin yanı sıra pek çok farklı finansal zorluk yaşayabiliyor. Böylesine hayati bir süreçte maddi endişeler yaşamadan, ailesini güvence altına alarak, tamamen sağlığa kavuşmaya odaklanabilmek çok önemli. Tam da bu ihtiyaca yanıt vermesi için sunduğumuz yeni hayat sigortası ürünümüzle müşterimiz tedavi sürecinde çalışamaz ve gelir kaybı yaşarsa, alacağı tazminatla kirasını, kredi borcunu veya çocuklarının okul masraflarını karşılayabiliyor. Tamamen tercihleri doğrultusunda finansal ihtiyaçlarını giderme imkanına sahip oluyor."

MALULİYET TEMİNATI

Uzun süreli bir sigorta olarak 10 yıl boyunca devam eden Her An Yanında Hayat Sigortası'nda maluliyet teminatı da yer alıyor. Hastalık veya kaza sonucunda sürekli olarak malul kalma durumunda müşteriler tazminat alabiliyor. Vefat durumunda



Fisun Koç Doğan

ise belirlenen vefat teminatı tutarında tazminat, müşterilerin belirleyeceği kişilere ödeniyor.

Kapsamlı check-up ve online diyetisyen hizmetleri de içeren bu yeni hayat sigortasının sağladığı vergi avantajı sayesinde, poliçe için ödenen primler yüzde 100 oranında gelir vergisi matrahından düşülebiliyor.

Sigortanın teminat tutarları ise zamana karşı değerini koruması için yıldönümlerinde değiştirilebiliyor.

Enflasyon oranına paralel yapılan teminat artışlarında süreç, ek bir risk değerlendirmesi talep edilmeden, kolay ve zahmetsiz bir şekilde ilerliyor.



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.



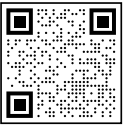
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

TSS'de yaş çıtası en yüksek şirket **Türk Nippon**

Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda yaş sınırını 59'dan 70'e çıkararak Türk Nippon Sigorta, "Sağlığınız Bizde" Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ise 80 yaşa kadar mevcut hastalıkları da kapsam dahilinde değerlendiriyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, önümüzdeki dönemde TSS'ye rağbetin daha da artacağını öngörüyor...

Türk Nippon Sigorta, sağlık branşındaki büyümesini hız kesmeden sürdürüyor. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sağlık branşında iddialıyız. Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) tarafında müşterilerimize sunduğumuz alternatifler ve ürün içeriğindeki avantajlı yapı sayesinde herkese hitap eden bir ürün gamımız var" diyor.

TSS'ye yönelik talep artışına dikkat çeken Pamukçu, şirketinin büyüyen pazardan daha fazla pay alabilmek için yürüttüğü çalışmalarını şöyle anlatıyor:

"Türk Nippon Sigorta Standart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde önemli değişiklikler yaptık. Bu değişikliklerden en önemlisi ise yaş sınırını 59'dan 70 yaşa yükseltmek oldu. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabilecek. Sektörde bu bir ilk. Sağlığınız Bizde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünümüzde ise 80 yaşa kadar mevcut hastalıkları da kapsam dahilinde değerlendirerek poliçe kesiyoruz. Bu ürünümüz de müşterilerimiz için çok fayda sağlayan bir yapıda kurgulandı."

FARK ÜCRETİ YOK

Türk Nippon Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sahipleri, SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile anlaşmalı kuruluşlarda da fark ücreti ödemiyor. Dr. E. Baturalp Pamukçu, teminatlar ve asistans hizmetleriyle ilgili de şu bilgileri paylaşıyor:

"TSS ürünümüzde yaptığımız en önemli değişikliklerden biri de daha önce isteğe bağlı prim karşılığında tercih edile-



Dr. E. Baturalp Pamukçu

bilen check-up teminatının primsiz, standart hizmet teminatı olarak planlarınıza eklenmesi. Son olarak yine tüm planlarımızda geçerli olmak üzere sunduğumuz dış tedavi hizmet içeriğini de genişlettik. Müşterilerimize bütçelerine uygun seçenekler sunuyoruz. Örneğin, belirli yaş grubu çocuklar için tek başına poliçe yapılabilir. Sadece yatarak tedavi, yatarak tedavi + ayakta tedavi 2-10 adetli planlarımız var. Her iki ürünümüzde de farklı network seçenekleriyle daha ekonomik alternatifler sunarak hizmetlerimizi çeşitlendirdik."

YILIN İLK KAMPANYASI TSS İÇİN

Türk Nippon Sigorta, mart ayı içinde yeni bir TSS kampanyası başlattı. Pamukçu, "Acente kampanyalarımıza bu yıl da devam ediyoruz. Yılın ilk kampanyasını TSS için yaptık. Sadece yatarak teminat içeren ve 950 TL primle ulaşabilecek çok avantajlı bir kampanyayı müşterilerimize sunduk. Yıl içinde kampanyalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz" diyor.



Kahvaltılı 8 Mart kutlaması

Türk Nippon Sigorta, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü için kadın çalışanları ve paydaşlarının katıldığı bir kahvaltı organize etti. Genel Müdür Yardımcısı İlkay Akpınar, kadınların her ortama getirdiği empati duygusu ve yaratıcılığı şirket yapılanmasında da hissettiklerini vurguladı. Satış ve Pazarlama Direktörü Yasemin Özel de 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nü kutladı. 🌸

Siz o yollara güvenle çıkın diye

Elektrikli Araç Kaskosu Neova'da!

Aracı yerinde şarj eden
“Mobil Şarj” hizmeti ayrıcalığıyla!



NEOVA
SİGORTA

 **NeoEnerjik**
Kasko



İlk faizsiz karma emeklilik fonu piyasada

Türkiye Hayat Emeklilik, Türkiye'nin ilk faizsiz karma emeklilik yatırım fonunu yatırımcılara sundu. Fon, yabancı hisse senetlerine de yatırım imkanı sağlıyor...

Türkiye Hayat Emeklilik'in geliştirdiği "Türkiye Hayat ve Emeklilik A.Ş. Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu", sektörde katılım temasıyla bu perspektifte yatırım yapma imkânı sunan ilk emeklilik yatırım fonu olarak yatırımcılara sunulmaya başladı.

Söz konusu fon, faiz hassasiyeti olan katılımcılara, uluslararası katılım finans prensiplerine uygun birçok dünya devi şirketin hisseleriyle birikimlerine değer katma olanağı sağlıyor. Aynı zamanda, yabancı hisse senetlerine de yatırım imkanı tanıyan ilk faizsiz karma fon özelliğini taşıyor



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

TÜRKİYE SİGORTA'DAN 2024'E HIZLI BAŞLANGIÇ

Türkiye Sigorta, yılın ilk 2 ayında toplam prim üretimini yüzde 160 artırarak 19.3 milyar TL'ye ulaştırdı. Genel Müdür Taha Çakmak, şirketin performansını şöyle değerlendiriyor:

"2024 yılının ilk 2 ayında da güçlü prim üretimimizin yanında dengeli finansal büyümemizi devam ettirdik. Rekabetçi fiyatlarımız ve müşteri deneyimini önceleyen ihtiyaca uygun ürünlerimizle sektör liderliğimizi sürdürmenin gururunu yaşıyoruz. Özellikle bireysel ürün gruplarından kasko ve sağlık branşlarında pazar payımızı artırarak oyun kurucu rolümüzü sürdürüyoruz. Yangın ve doğal afetler branşında da liderliğimizi devam ettiriyoruz."

Ocak ve şubat aylarında yangın ve doğal afetler branşında yüzde 176 artışla toplamda 4.2 milyar TL prim üretimine eriştik. Kasko branşında ise yüzde 216 artış ile 1.7 milyar TL'lik prim üretimi sağladık. Hastalık/sağlık branşında yüzde 261 gibi yüksek bir büyümeyle 2.3 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdik. Ağırlıklı olarak tarım sigortalarını içeren genel zararlar branşında da yüzde 126 artışla 5.9 milyar TL üretime ulaşarak ülke tarımına destek sunmaya devam ettik."

Taha Çakmak, Türkiye Sigorta'nın kuruluşundan itibaren 3 yıldır temettü dağıtan şirketlerden biri olduğunun da altını çiziyor.

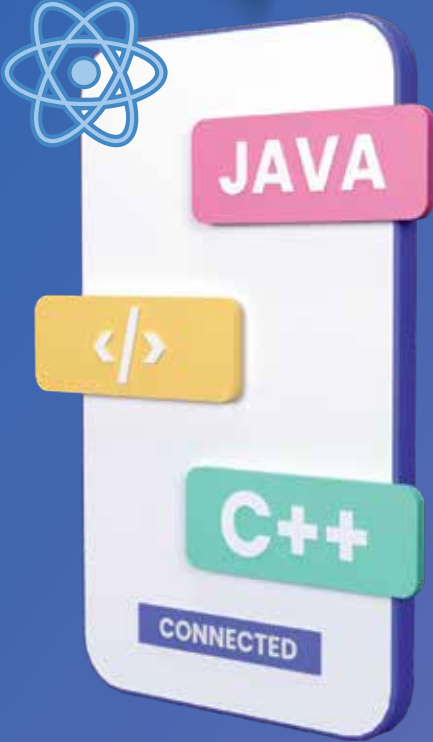


Taha Çakmak

Web ve Mobil Developer Eğitimleri

Aloha Dijital Akademi olarak yenilikçi eğitim modellerimizle, mezun öğrencilerimize istihdam ve staj desteğii sağlayarak genç yazılımcı istihdamı yaratmayı hedeflemekteyiz.

Aloha Dijital,
bir Teknopark
yazılım şirketidir.



EĞİTİMLERİMİZ

- ✓ Full Stack Web Developer
 - Back-End Web Developer
 - Front-End Web Developer
- ✓ Mobil Developer
 - React Native Developer



“Günde 260 bin kişinin hayatına dokunduk”

TSB Başkanı Uğur Gülen, 2023'te sigorta sektörünün üstlendiği teminat ve ödediği tazminatlarla günlük ortalama 1.2 milyar TL ekonomik değer kazandırdığını, günde ortalama 260 bin kişinin hayatına dokunduğunu vurguladı...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, 2023 yılının kur belirsizlikleri, ekonomik dalgalanmalar, asrın felaketi Kahramanmaraş depremlerinin yol açtığı hasarlar ve artan reasürans maliyetleriyle çok zor geçtiğinin altını çizdi. Gülen, sektör geneliyle ilgili kaydedilen gelişmeleri ise şöyle paylaştı:

“Sektörümüz tüm yaşanan zorluklara rağmen istikrarlı büyümesini 2023 yılında da sürdürdü. Toplam aktif büyüklüğü 1.4 trilyon TL'yi geçti. Sektör genelinde toplam prim üretimimiz de önceki yıla göre yüzde 105 oranında artarak 483 milyar TL'ye ulaştı. En öncelikli konumuz olan sigorta penetrasyon oranımız ise son 10 yılda ilk kez yüzde 2.3 seviyesine ulaştı. Yüzde 3'e ulaşma hedefimize doğru hızla ilerliyoruz.”

“GÖREVİMİZİ EKSİKSİZ YAPTIK”

TSB Başkanı Gülen, sigorta sektörünün her zaman olduğu gibi, tüm Türkiye halkına büyük acılar yaşatan 6 Şubat Kahramanmaraş merkezli depremler sonrasında da üzerine düşen sorumlulukları eksiksiz yerine getirdiğine vurgu yaptı. Gülen,



Uğur Gülen

“Artan reasürans maliyetlerine karşılık, verdiğimiz teminat ve ödediğimiz tazminatlarla ülkemizin geleceğe güvenle ve güçlü bir şekilde ulaşma hedefine katkı sağladık” dedi.

“ÖZSERMAYEMİZ YÜZDE 100'ÜN ÜZERİNDE BÜYÜDÜ”

Gülen, tüm olumsuzluklara rağmen sigorta sektörünün 2023 sonu itibarıyla özsermayesinin bir önceki yıla göre yüzde 100'ün üzerinde büyüyerek 166.7 milyar TL'ye ulaştığını vurguladı. Sektörün geçmiş dönemlerde yaşadığı sermaye kaybını telafi etmek adına önemli bir performans gösterdiğini düşünen Gülen, daha güçlü sermaye yapısı için doğru politikalar eşliğinde çalışmaya devam edeceklerini ifade etti.

491 TRİLYON TL TEMİNAT, 327 MİLYAR TL TAZMİNAT

Uğur Gülen, sigorta sektörünün ödediği ve üstlendiği tazminatlarla 2023 yılında günde ortalama 260 bin kişinin hayatına

Çocuğunuzun Geleceği BES'e Emanet!

%30 DEVLET KATKISI

Türkiye Sigorta Birliği

dokunduğuna ve günlük 1.2 milyar TL gibi bir tutarı ekonomiyeye döndürdüğüne işaret etti. Gülen, sektörün üstlendiği teminat ve tazminatlarla ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı:

“Sektörümüzün 2023 sonu itibarıyla üstlendiği teminat tutarı 327 milyar TL olarak gerçekleşti. Ülke ekonomisine gayri safi yurtiçi hasılabın (GSYH) 20 katı yaklaşık 491 trilyon TL değerinde teminat sunarak yatırımların yapılmasını ve korunmasını sağladık. Ödediğimiz tazminatlarla bir yandan kişi ve kurumları korurken diğer yandan devletin üstündeki ekonomik yükü alıyoruz.”

TRAFİKTE ZARAR VE SERBEST TARİFE TARTIŞMASI

Trafik sigortasının 2023 yılında da gündemin en üstünde yer aldığı hatırlatan Uğur Gülen, bu branşta kaydedilen gelişmeleri de şöyle aktardı:

“Trafik branşında 2023 yılı itibarıyla teknik zarar 13.7 milyar TL olarak gerçekleşti. Yatırım gelirleri hariç bırakıldığında, branşta kâr eden şirket yok. Toplam teknik zararın ise 33 milyar TL'ye ulaştığı görülüyor. Bu branşta tahkime intikal eden dosya sayısı 2023 yılında 571 bin adede ulaştı. Bu da yargılama maliyetlerinde ciddi artışlara yol açtı. Zorunlu trafik sigortasında yıllardır yaşanan sorunların çözümünü bizce serbest tarife geçmek. Bu konuda yıl içinde ilerleme sağlayacağımızı düşünüyoruz.”

KASKODA TEKNİK KÂR 7.9 MİLYAR TL

2023 yılında araç değerlerinin hızla artmasına paralel kaskonun da dikkat çeken branşlar arasına girdiğini belirten Gülen, “Araç bedellerindeki artış tazminat ödemelerini artırdı. Bu branşta 2023 yılı itibarıyla 29.7 milyar TL teknik kâr elde edildi. Yatırım gelirleri hariç incelendiğinde ise teknik kârın yaklaşık 7.9 milyar TL olduğu görülüyor” değerlendirmesini yaptı.



SAĞLIK SİGORTASI İÇİN POZİTİF BİR YIL

Uğur Gülen, sağlık sigortası branşında medikal enflasyon ve maliyet artışı kaynaklı sorunlar yoğun olarak hissedilse de pozitif bir yılın geride kaldığını ifade etti. Sağlık sigortası ürünlerinin sağladığı koruma ve güvence konusunda farkındalığın her geçen gün arttığına işaret eden Gülen, “2022 sonunda 3.6 milyon olan tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı 2023 sonu itibarıyla 4.1 milyon kişiye yükseldi. Hastalık-sağlıkta 70 milyar TL prim üretildi ve branş 2023 yılını 11.8 milyar TL teknik kârla kapattı. Sektör olarak 36 milyar TL tazminat üstlenerek kamununun sağlık alanındaki yükü karşılmasına destek olduk” dedi.



BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI

Gülen, depremler sonrası İstanbul'da inşaatların arttığı bir döneme girildiğine dikkat çekerek şu değerlendirmeyi yaptı: “Bina tamamlama sigortasının Orta Vadeli Plan'a da girdiği göz önüne alındığında, önümüzdeki yıllarda bu konunun daha da gündemde olacağını öngörüyoruz.”

“BES YÜZÜMÜZÜ GÜLDÜRDÜ”

Gülen, 2023'te 20'nci yılı kutlanan bireysel emeklilik sistemi (BES) açısından kaydedilen gelişmeleri de şöyle yorumladı:

“BES'te hedefler her geçen gün aşıyor. 2023 sonu itibarıyla OKS dahil toplamda 16 milyon katılımcı sayısına ulaşıldı. Toplam fon büyüklüğünde ise devlet katkısı dahil 760 milyar TL'nin üstüne çıkıldı. 2024 yılının ilk 3 ayında da BES'e ilgi artışı sürdü. Toplam katılımcı sayısı 16 milyon 200 binin, toplam fon büyüklüğü de 900 milyar TL'nin üzerine yükseldi.”

ÖNCELİKLİ 4 KONU: PENETRASYON, DEPREM, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE EĞİTİM

TSB Başkanı Gülen, sektörün önemi hakkındaki görüşlerini ve önümüzdeki dönemde odaklanacakları konuları da şöyle dile getirdi:

“Sigortacılık faaliyetleri, her alanda sürdürülebilirliğin sağlanması için kilit role sahip. Başta olası Marmara depremi üzere katastrofik risklerin oluşturacağı zararları telafi edebilmek için sermaye gücümüzün yüksek olması şart. Bu doğrultuda politikalar geliştirilmesi gerekiyor. Trafik branşında serbest tarife geçilmesinin, bu anlamda yapısal ve sürdürülebilir etkisi olacağı düşünüyor. TSB olarak önümüzdeki dönemde sigortalılık oranının artırılması, deprem, sürdürülebilirlik ve eğitim konularına öncelik vererek çalışmalarımızı sürdüreceğiz.”

Anadolu Sigorta hizmet ağına 441 yeni sağlık kurumu eklendi

Anadolu Sigorta, anlaşmalı sağlık kurumları ağını genişletmeye devam ediyor. Anadolu Sigortalıların Türkiye'nin birçok ilinde hizmet alabileceği anlaşmalı kurum sayısı 561'e yükseldi...

Anadolu Sigorta, müşterilerinin ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda Türkiye genelindeki hastane ağını genişletmeyi ve sigortalıların seçeneklerini artırmayı sürdürüyor. Sunduğu yenilikçi ürün ve hizmet çeşitliliğinin yanı sıra anlaşmalı kurum ağını da sürekli büyüten Anadolu Sigorta, 2023 yılından bu yana 441 yeni kurumla özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında toplam 561 yeni anlaşma yaptı.

Anadolu Sigorta yetkilileri, "Hizmet ağına eklediğimiz yeni sağlık kurumları ve devreye aldığımız yeni kampanyalarla gelecekte de sigortalıların yanında durmaya devam edeceğiz" diyor.



Cinsiyet eşitliği projesine Farkındalık Ödülü

Anadolu Sigorta, #DahaEşit programıyla Toplumsal Cinsiyet Eşitliği kategorisinde Kadın Dostu Markalar 2024 Farkındalık Ödülü'ne layık görüldü.

2021'den bu yana her yıl 8 Mart Dünya Kadınlar Günü haftasında düzenlenen Kadın Dostu Markalar Farkındalık Ödülleri programı, 6 Mart'ta İş Sanat Oditorium Salon'da düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Törende ödülü, Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan aldı.

Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda birçok çalışmayla şirket bünyesinde farkındalığı artırmayı amaçladıklarını aktaran Ergüntan, projeye ilgili şu bilgileri paylaştı:

"#DahaEşit toplumsal cinsiyet eşitliği programımız kapsamında şirketimizde hiyerarşiden uzak ve cinsiyet dengeli bir Eşitlik Komitesi kurduk. İş ve sosyal yaşamlarımızda eşitlikle ilgili taahhütlerimizi içeren Eşitlik Politikamızı yayımladık. Şiddetin ve ötekileştirmenin her türüne karşı sıfır tolerans prensibini kabul ettik ve toplu iş sözleşmemize ekledik. Doğum sonrası 6 ay ücretsiz izin hakkını cinsiyet ayrımı gözetmeyecek şekilde güncelledik. Evlat edinenlerin ve koruyucu aile görevi üstlenenlerin izinlerini genişlettik. Ayrıca tüm çalışma arkadaşlarımızın katıldığı toplumsal cinsiyet eşitliği eğitimleri düzenledik. Şirket içi portalımızda DahaEşit sayfasını açtık. Anadolu Sigorta olarak ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasında toplumsal cinsiyet eşitliğinin ve kadınların iş gücüne katılımının ne denli önemli olduğu bilinciyle gelecekte de bu alanlarda yatırımlara devam edeceğiz."



Berna Semiz Ergüntan

KIDZANIA İSTANBUL'DA ÇOCUKLAR İÇİN SİGORTACILIK SERÜVENİ



Anadolu Sigorta, çocuklarda sigorta farkındalığı yaratmak amacıyla, eğlenceli deneyimlerle öğrenme imkanı sunan KidZania İstanbul'da bölge müdürlüğü açtı. Müdürlükte 6 yaş ve üzeri çocuklar ile ailelerine riskin ne olduğu, riskten korunmaya neden ihtiyaç duyulduğu ve sigortanın önemi gibi konular anlatılacak. KidZania İstanbul ile başlatılan amaç ortaklığıyla "Sigorta kaybettiğini yerine koyar" temalı yeni aktiviteler düzenleniyor. Bu aktivitelerde çocuklar risk mühendisi, hasar tespit yetkilisi ve sigorta satış yetkilisinden oluşan 3 farklı rolü deneyimleyebilecek.



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.



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Şebnem Yalçınkaya TSEV Müdürü oldu



Şebnem Yalçınkaya

Atilla Benli kendi şirketini mi kuracak?



Atilla Benli

Sektörün deneyimli yöneticilerinden Atilla Benli, 1 Eylül 2023 tarihinden bu yana yürüttüğü Bupa Acıbadem Sigorta Genel Müdürlüğü görevinden istifa etti.

İş hayatına Garanti Bankası'nda başlayan Benli, Bupa Acıbadem'den önce Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik şirketlerinin yönetim kurulu başkan vekili ve genel müdürü olarak görev yapıyordu. Benli, Ekim 2019-Ağustos 2023 arasında da Türkiye Sigorta Birliği (TSB) başkanlığı yapmıştı.

Kulislerde Benli'nin yeni bir brokerlik şirketi kuracağı konuşuluyor.

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Yönetim Kurulu, 4 Mart 2024 itibarıyla Şebnem Yalçınkaya'yı Müdür olarak atadı. 1994 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Matematik bölümünde lisans, 1997'de de aynı bölümde yüksek lisansını tamamlayan Yalçınkaya, iş hayatına ODTÜ'de araştırma görevlisi olarak başladı. 1997 yılından 2019 yılına dek Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı Sigorta Denetleme Kurulu'nda sigorta denetleme aktüeri olarak görev yaptı. 2008 yılında Boston Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Yüksek Lisans Programı'nı tamamlayan Yalçınkaya, Marmara Üniversitesi Sigortacılık ve Bankacılık Yüksek Okulu Aktüerya Yüksek Lisans Programı'nda dersler verdi. Şebnem Yalçınkaya, TSEV'in aktüerlik sınavlarına yönelik eğitim programlarının yanı sıra Azerbaycan Aktüerya Akademisi'nde de görev alıyor.

RS Otomotiv Grubu'nda atama

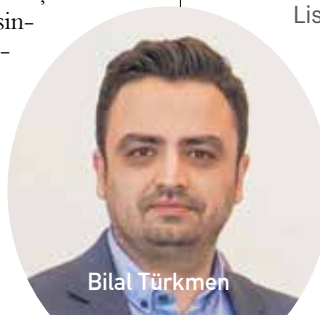
Sigorta sektörünün deneyimli ismi Bilal Türkmen, RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla görevine başladı.

Sigorta sektöründe masanın her iki tarafını da deneyimleme ve hem özel hem de kamu tarafında önemli projelerde yer alma fırsatı bulan Türkmen, teknoloji ve dijital odaklı iş modelleri kurma konusunda elde ettiği tecrübesiyle RS Otomotiv Grubu'nun teknolojik dönüşümüne ve dijitalleşmeye fark yaratan hizmetlerin geliştirilmesine katkı sağlayacak.

Akdeniz Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde lisans, Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi'nde de yüksek lisans eğitimi alan Bilal Türkmen, kariyerine 2010 yılında Almanya'da, yönetim danışmanlık firması Atheneum Partners'ta

analist olarak başladı. Sigorta sektöründeki yolculuğu Aksigorta'da başlayan Türkmen, 2012'de Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde hazine uzmanı olarak görev yaptı. 2018'de ise Eureko Sigorta'da DASK genel sekreter yardımcılığı görevini yürüttü.

2019 yılında Güneş Sigorta'ya strateji, proje yönetimi ve kurumsal iletişimden sorumlu grup müdürü olarak katılan Türkmen, sigorta ve emeklilik şirketlerinin birleşmesi projesinde entegrasyon yönetim ofisine liderlik etti. 2020'den itibaren Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'te strateji, dijital dönüşüm ve pazarlama genel müdür yardımcısı olarak görev yaptı.



Bilal Türkmen

17 ilde bin 500 acenteyele hedefe doğru...



AcnTURK Sigorta'nın 7 bölgede düzenlediği acente toplantılarına 40 ilden bin 500 kişi katıldı. 2024 yılı hedef ve stratejileri de paylaşıldığı toplantılarda "Full Konut Sigortası" gibi inovatif ürünler de tanıtıldı...

AcnTURK Holding bünyesinde faaliyet gösteren AcnTURK Sigorta, 2024 hedefleri doğrultusunda acenteleriyle bir dizi toplantıda bir araya geldi. Şirket, acentelerinin iş birliğine ve gelişimine verdiği önemi vurgulayarak, başarılarını aktardığı il toplantılarını Türkiye'nin 7 bölgesinde gerçekleştirdi.

AcnTURK Sigorta Genel Müdürü Ali Murat Dişci ve Satış Direktörü Meltem Balkanlı'nın katılımıyla 17 ilde yapılan toplantılara, 40 ilden yaklaşık bin 500 acente katıldı. Toplantılarda 2023 yılı değerlendirilirken, 2024 hedef ve stratejileri de paylaşıldı.

Inovatif ürünlerin tanıtımının da yapıldığı toplantılarda, şirketin en yeni ürünü olan "Full Konut Sigortası" detaylı bir şekilde sunuldu ve sektör ihtiyaçlarına yönelik analizler paylaşıldı.

TRAFİK OLMADAN KAZANILAN BAŞARI

AcnTURK Sigorta Genel Müdürü Ali Murat Dişci, toplantılarla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Acenteler bize inanıyor ve bizimle yürümekten mutluluk duyuyor. AcnTURK Sigorta'yı birinci şirket olarak benimseyen acentelerin sayısı her geçen gün artıyor. Bu da trafik sigortası kesmeden satış yapan bir şirket için büyük başarıdır"

AcnTURK Sigorta Satış Direktörü Meltem Balkanlı ise



"Acentelerimizin yanında olmaya ve işlerini kolaylaştıracak çözümler sunmaya, teknik personelin gelişimine ve kazançlarına katkı sağlayacak planlamalar yapmaya devam edeceğiz" yorumunu yaptı.

"YENİLİĞİN ADRESİ"

Toplantıya katılan acenteler, AcnTURK'ün sigortacılık sektöründe yeniliği temsil ettiğinde hemfikir olurken, Türkiye'de sigortacılığın gelişimine katkısının büyük olacağı ifade edildi.

AcnTURK Sigorta'nın 17 ilde düzenlediği toplantılarda 2023 yılı performansı şu başlıklar altında özetlendi:

- 2 bin acente açılışı ve genişleyen acente ağı
- Bölge müdürlükleri ve il temsilciliği oluşturulmasıyla teknik ve hasar kadrolarının güçlendirilmesi
- 2.6 milyar TL üretim hacmi
- Kasko sigortasında sektördeki başarı ve yerleşim
- İhtiyaca yönelik ürün ve şartların geliştirilmesi
- Sektör için yenilikçi ürünlerin pazara sunulması
- Teknik personele yönelik #AcnTURKTeknikKültip planlaması.



İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları başlıyor

TSEV'in "İleri Düzey Reasürans", "İleri Düzey Sorumluluk Sigortaları" ve "İleri Düzey Kaza Sigortaları" eğitim programları online ve yüz yüze olarak bu aydan itibaren başlıyor...

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından sigorta sektöründe çalışan personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere 2009 yılından beri düzenlenen "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Programları" (İSEP) bu ay başlıyor.

Eğitimler hafta içi günlerde saat 18.00 sonrasında ve online ortamda verilecek. Hafta sonları ise TSEV sınıflarında yüz yüze gerçekleştirilecek.



Eğitilmelere, ilgili alanda en az 5 yıl tecrübe sahibi olanlar ya da Temel Sigortacılık Eğitim Programı ilgili branş mezunları kayıt olabiliyor.

Eğitim programı sonunda katılımcıların "Başarı Belgesi" alabilmek için proje hazırlamaları gerekiyor. Alınan teorik derslerin uygulamaya dökülmesi amacı doğrultusunda katılımcılar, ilgilendikleri konuda araştırma yapıyor. Bu projeler, program sonunda eğitmenlere 20-30 dakikalık sürelerde sunuluyor. Sunumların sonunda geçer not alanlar programdan başarıyla mezun oluyor.

SERTİFİKALAR SONBAHARDA SAHİPLERİNİ BULACAK

TSEV, İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları'ndan mezun olanların sertifikalarını, sonbaharda yapılacak geleneksel Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezuniyet töreninde verecek.

İlkbahar döneminde İleri Düzey Reasürans, İleri Düzey Sorumluluk ve İleri Düzey Kaza eğitimleri planlanıyor.

"İleri Düzey Reasürans" 24 Nisan'da, "İleri Düzey Sorumluluk Sigortaları" ve "İleri Düzey Kaza Sigortaları" ise 13 Mayıs'ta başlayacak.

İleri Düzey Yangın ve Mühendislik ile İleri Düzey Hayat branşları sonbahar döneminde başlayacak. Kayıtlar ise yaz döneminde açılacak.

Detaylı bilgi ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.



Doğa
sigorta

İHTİYACA UYGUN

Esnek seçeneklerle kişiselleştirilebilen
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Klasik Ağ

Ekonomik
Hastane Ağı

Yaygın
Hastane Ağı

Klas
Ağ



Türkiye Katılım Sigorta'dan acente ve broker açılımı



Katılım sigortacılığı ekosistemindeki ilk yılında kâr açıklayan Türkiye Katılım Sigorta, bu yıl tabana yayılma sürecini hızlandırmak için acente ve broker satış kanalında aktif şekilde yer alacağını açıkladı...

Geçen yıl sigorta sektörü, dünya genelinde yaşanan savaşlar, depremler ve ekonomik daralmalar gibi zor koşullarla mücadele etti. Türkiye Katılım Sigorta da kuruluş yılı olan 2023'te bu olumsuz koşullar, kuruluş maliyetleri ve yatırımlara rağmen elde ettiği kârlı sonuçlarla dikkat çekti.

Evet, Türkiye Varlık Fonu tarafından kurulan ilk katılım sigorta ve katılım hayat şirketleri Türkiye Katılım Sigorta ve Türkiye Katılım Hayat, kuruluşlarının ilk yılında özkaynak büyüklüğü ve aktif büyüklüğünü artırarak kâr açıklamayı başardı.

İlk yılında toplamda 974 milyon 563 bin TL'lik prim üretimine ulaşan Türkiye Katılım Sigorta'nın brüt kârı 53.6 milyon TL oldu.

Türkiye Katılım Hayat ise ilk yılında 111 milyon 754 bin TL'lik prim üretimiyle 11.7 milyon TL brüt kâr elde etti.

İki şirketin toplam prim üretimi 1 milyar 86 milyon TL olurken, toplam brüt kâr ise 65.4 milyon TL olarak gerçekleşti.

DAĞITIM AĞI GENİŞLİYOR

Türkiye Katılım Sigorta yöneticileri, finansal performans ve gelecek planlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“İlk yılımızda, deneyimli ve dinamik ekibimizle birlikte katılım sigortacılığını tabana yaymak ve hedeflerimizi gerçekleştirmek üzere çalışmalar başlattık. 2024 yılı itibarıyla da genişleyen dağıtım ağıımız, farklı ürünlerimiz ve yetkin insan kaynağımızla beraber geleceğe güvence olmak için istikrarlı çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Hedeflerimiz doğrultusunda büyümeye devam edeceğiz.

Türkiye Katılım Sigorta olarak farklı branşlarda ve kanallarda prim üretimimizi artırmayı hedefliyoruz. Katılım ekosisteminde yatırımları en verimli şekilde değerlendirmeyi amaçlıyoruz. Katılım sigortacılığını tabana yayma sürecini hızlandırmak için iş ortaklarımız olan acente ve broker satış kanalında aktif şekilde yer alacağız. 2024'ün özellikle acente ve brokerler için önemli bir yıl olacağını öngörüyoruz. Onların da katkısıyla sigortayı tüm Türkiye'de sigortalılar için daha ulaşılabilir hale getirme hedefine doğru ilerliyoruz. Butik ve iletişim odaklı stratejimizle hem acen-telerimizin hem de katılım sigortacılığı müşterilerinin geleceğini güvence altına almaya devam edeceğiz.”

Aveon Global, acentelerini Kıbrıs'ta ağırladı

Aveon Global Sigorta'nın geniş katılımıyla düzenlediği KKTC acenteler toplantısında, yeni yatırımlarla büyüme mesajı öne çıktı. Genel Müdür Kemal Gül, acentelerin kalkınması için daha çok işler yapacaklarını vurguladı...



Aveon Global Sigorta, acenteler toplantısını 4-6 Mart tarihleri arasında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde geniş bir katılımıyla gerçekleştirdi. 600 acente, broker ve iş ortağıyla bu çaptaki ilk büyük toplantısını yapan şirket, global sermaye gücünü temsil eden European Merchant Bank UAB, OpenPayd, Ozan Business, Monochat gibi alanında güçlü şirketlerinin liderlerini de sahnede ağırladı. Aveon Global Sigorta Genel Müdürü Kemal Gül, toplantıda şu mesajları verdi: "Başarılarımızın siz acenteler nezdinde tam puan almasından büyük heyecan duyuyoruz. Üretim ve projeler konusunda sizlerle yakın temas halinde çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Aveon Global ve bağlı olduğu grubumuz yeni yatırımlarla büyümeye devam edecek. Acentelerimizin kalkınması için daha çok işler yapacağız."

Aveon Global'in KKTC'deki toplantısına üst düzey yönetim tam kadroya yakın şekilde katıldı: Genel Müdür Kemal Gül ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kerim Bağdaş; Genel Müdür Yardımcıları Melek Yılmaz, Oya Yıldız, Nilgün Kandemir ve Handan Demir; İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Yaşar, Hukuk Müşaviri Ümit Eren, Grup Müdürleri Turgay Özkan, Ercan Görmüş, Gül Topçuoğlu, Fatma Uzun ve Ömer Şahin; Bölge Müdürleri Serkan Delil, Erhan Özkan, Mehmet Karakoç, Eren Gürakar, Beyza Uslu, Mürşit Kafkas, Ali Bülent Atmalı, Murat Ersöz ve Alper Kartum...

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kerim Bağdaş, etkinlikle ilgili "Üst yönetimde bulunan arkadaşlarımızın ortalama tecrübe süresi 20 yılın üstünde. Hepsinin katılımıyla acente ve misafirlerimizi en iyi şekilde ağırlamaya çalıştık" değerlendirmesini yaptı.



Kemal Gül

AVEON GLOBAL ACENTELERİNİN Bİ'FİKRİ VAR!



Emrah Yaşar

Aveon Global Sigorta, acente dostu misyonu çerçevesinde geliştirdiği BI'FİKRİM platformunu kullanıma açtı. Acente ve müşterilerin 7x24 fikirlerini almaya açık olan platformun, özellikle yeni ürün, hizmet ve kampanya geliştirme süreçlerine kaynak oluşturması hedefleniyor.

Aveon Global CMO'su Emrah Yaşar, gelen her fikrin eş zamanlı olarak ilgili bölüm üst yöneticisinin görüşüne gönderildiğini, ilk tespitin olumlu olması durumunda ürünleştirme ya da hizmetleştirme sürecinin devreye alındığını vurguluyor.

Platforma gelen fikirlerin ve değerlendirme sonuçlarının dönemsel olarak şeffaf şekilde acentelerle paylaşılacağını belirten Yaşar, "Yeni açılmasına rağmen acentelerimizden gelen yoğun fikir önerileri, BI'FİKRİM platformunun ne denli doğru bir proje olduğunun ispatı" diyor.



İşte trafik sigortasında **prim artıran unsurlar**

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, trafik sigortasında alınan prime karşılık sektörün yüzde 170'lere varan hasar ödemesi yaptığına dikkat çekti. Geçen yıl sigorta şirketlerinin 25 milyar TL teknik zarar ettiğini vurgulayan Özsoy, "Bu da prim maliyetlerini yükseltiyor" dedi...

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, konuk olduğu bir televizyon programında, zorunlu trafik sigortasındaki prim artışlarına yol açan unsurları masaya yatırdı. Özsoy, "Hemen her hafta başında 'trafik sigortasında yeni düzenleme' diye bir haber çıkıyor" diyerek başladığı sözlerini şöyle sürdürdü:

"Trafik sigortasındaki belirsizlik her araç sahibinin derdi. 28 milyon aracın maalesef yüzde 80'i sigortalı. Yüzde 20 sigortasız kesimin geçirdiği kazalardaki bedeni zararlar da Güvence Hesabı dediğimiz sistemle yine sigortanın içinde. Kısacası sigortasız araçların zararlarını da sigortalılar ödüyor."

PRİM HAVUZUNDA 95 MİLYAR TL VAR

2023 sonu itibarıyla sigortalı araçların sağladığı prim havuzunda yaklaşık 95 milyar lira civarında prim biriktiğini hatırlatan Özsoy, prim/hasar dengesiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:


"Buna göre her sigortalının cebinden ortalama 5 bin 183 lira çıkmış. Buna karşılık sigorta şirketlerinin 2023 sonu itibarıyla dosya başına ödediği hasar ortalaması 48 bin lira. Aldığımız prime karşılık ne kadar hasar ödüyoruz diye baktığımızda, yüzde 170'lere varan bir orandan bahsediyoruz. Yani 100 lira prime karşılık 170 lira hasar ödüyoruz. Aradaki fark bir şekilde alınan primin fonlamasıyla sağlanıyor. 2023'te mali gelir hariç, sigorta şirketlerinin cebinden 25 milyar civarında para çıkmış. Buna biz 'teknik zarar' diyoruz. Sigorta şirketlerinin maddi hasarlı dosyalar için maliyetleri büyük ölçüde yedek parça ve işçilik kaleminden oluşuyor. Bunları da döviz kuru, enflasyon ve asgari ücretteki artışlar etkiliyor. Bir de araç bedellerindeki artış var. Son dönemdeki araçlar teknoloji ağırlıklı üretildiği için, hasar frekansı aynı kalmasına rağmen buradaki maliyet artışları da var. Bedeni hasarlı dosyalara baktığımızda da asgari ücrette beklenenin üzerindeki artışlar maliyetlerimizi artırıyor. Sigorta teminatı dediğimiz poliçelerle verilen teminatların artması da maliyetleri yukarı çekiyor."

DEĞER KAYBI ZARARI

Eyüp Özsoy'un değer kaybıyla ilgili değerlendirmesi de şöyle oldu: "Sektörde zarar yaratan unsurların başında, değer kaybı



Eyüp Özsoy

dosyalarında standart bir hesaplama olmaması geliyor. Sigorta Tahkim Komisyonu verilerine baktığımızda, trafik sigortasından kaynaklanan müracaatların oranı yüzde 90. Bunların da yüzde 70'i değer kaybından oluşuyor. Önceden herkes kendi eksperini atardı ama artık Sigorta Bilgi Merkezi'nden üzerinden eksper ataması otomatik olarak gerçekleşiyor. Eksper raporu doğrultusunda sigorta şirketleri ödeme yapıyor. Ödeme yeterli bulunmazsa Sigorta Tahkim Komisyonu'na gidiliyor. Tekrar bir eksper ve bilirkişi ataması yapılıyor. Bilirkişi değerlendirmelerinde yaklaşık yüzde 20 gibi orana sigorta şirketi haklı görülüyor. Yüzde 80 dosya için mutlaka ek bir maliyet çıkarılıyor. Bu da maliyetlerimizi ciddi anlamda artırıyor. Eksper ve bilirkişi ücreti, Sigorta Tahkim Komisyonu dosya masrafı, karşı tarafın avukatlık parası gibi masraflar kalem kalem artmaya devam ediyor." 



“Trafik sigortasında serbest tarifeyi destekliyoruz”

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, sigorta şirketlerinin risk profiline göre fiyatlandırma yapabilmesi için serbest tarifeye geçilmesi gerektiğini düşünüyor. Hancıoğlu, “Bu sayede hem sektörün sürdürülebilirliği sağlanacak hem de daha adil bir fiyatlandırma imkanı oluşacak” diyor...

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

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, zorunlu trafik sigortası poliçelerinden çoğu firmanın teknik olarak zarar ettiğini hatırlatıyor ve serbest tarifeye geçişin önemini vurguluyor. Hancıoğlu, serbest tarifenin sağlayacağı faydaları şöyle dile getiriyor:

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

“SEPET ARTIŞ SİSTEMİ ÖNEMLİ BİR AŞAMA”

Ceyhan Hancıoğlu, vatandaşa yönelik zorunlu bir sigorta olduğu için sistemin para kazanmaktan ziyade para kaybetmek üzerine kurgulandığını belirtiyor. “Tam da bu yüzden



Ceyhan Hancıoğlu

serbest tarifeyi savunuyoruz” diyor Hancıoğlu, SEDDK’nın (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) da serbest tarifeye geçiş konusunda istekli olduğunu anımsatarak şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Sektör açısından sürdürülemez bir durum söz konusu. Yakın gelecekte trafik sigortalarında serbest tarifeye geçileceğine inanıyoruz. Mevzuat koyucununun 1 Mayıs 2024 itibarıyla poliçelere uygulayacağı yeni sepet artış sistemi olayı bir matematiğe oturtacak ve bu da sektörümüz için çok yararlı olacak. Böylece artış oranlarında bir şeffaflık sağlanacak ve artış vatandaşlara daha kolay anlatılabilecek.”

Sigorta sektöründe dijital dönüşüme paralel olarak, iç kontrolün şirketler içerisindeki rolü de önemli ölçüde değişiyor. Artık sadece operasyonel ve mevzuata uyum işlemlerini doğrulamakla sınırlı kalmayan; aynı zamanda teknolojik süreçleri, yazılım/raporlama risklerini gözden geçiren, kullanılan sistemin kendisini yine BT tabanlı uygulamalar kullanarak kontrol eden yapılara dönüşüyor...



EMRAH BERKE
QNB Sigorta İç Kontrol Müdürü

Dijitalleşmeyle değişen iç kontrol dinamikleri

Sigorta sektörü, teknoloji tabanlı büyüme stratejileri, müşteri beklentilerinin artması, sert rekabet ortamı, veri güvenliği, mevzuat değişikliklerine hızlı şekilde adapte olma gerekliliği gibi nedenlerle, bilgi teknolojilerini (BT) de kapsayan “kontrol” ihtiyacını her zamankinden daha fazla hissediyor.



Bilgi teknolojilerinin şirketlerin merkezine yerleşmesi, iç kontrol yapılarını ve iç kontrolcülerin yetenek ve kabiliyet gereksinimlerini de değiştiriyor. Dolayısıyla bugünün sigorta dünyasındaki gelişmeler iç kontrolcülerin ve iç kontrol rolünün evrimine işaret ediyor.

İşlemler karmaşıklıkla teknoloji bağımlılığı da artıyor. Sigorta şirketleri de neredeyse birer teknoloji şirketi olma yolunda hızla ilerliyor. Hasar ödeme sistemlerinde, underwriting (risk kabul) süreçlerinde, risk değerlendirmelerinde ve daha birçok alanda yapay zeka temelli robotik teknolojiler yaygın bir şekilde kullanılıyor veya kullanılması planlanıyor.

Ek olarak önceki dönemlerde hayatımızda olmayan, bu nedenle kontrolünün nasıl yapılacağı konusunda tam olarak bilgi sahibi olunmayan teknolojik ürünler (kendi kendine öğrenen sistemler, veri gizliliği uygulamaları, bulut hizmetinin yaygınlaşması gibi) de günümüz şirketlerinde kullanılmaya başladı.

VERİ İHLALLERİNİN MALİYETİ REKOR KIRIYOR

Günümüz iş dünyasında ortaya çıkan ve nispeten yeni sayılabilecek “veri güvenliği” riskine ilişkin CEO’ların bakış açısını ve bu riskle bağlantılı olan veri ihlallerinin şirketlere maliyetini gösteren iki raporun sonuçları şöyle:

■ PwC Türkiye’nin 2023 yılında yayınladığı “26. Küresel CEO Araştırması” raporunda, “Önümüzdeki 12 ayda karşınıza çıkabilecek jeopolitik çatışmalarla baş edebilmek için şirketinizin almayı düşündüğü önlemler var mı? Varsa, bu önlemler nelerdir?” sorusuna CEO’ların yüzde 48’i “Siber güvenlik ve veri güvenliğine yönelik yatırımları artırmak” cevabını verdiği görülüyor.



■ IBM'in 2023 yılı "Veri İhlalinin Maliyeti Raporu"na göre de kuruluşlar için bir veri ihlalinin küresel düzeyde ortalama maliyeti, tüm zamanların en yüksek değeri olan 4.35 milyon dolara ulaştı. Rapora göre veri ihlalinin Türkiye'de ortalama maliyeti ise 1.11 milyon dolar.

“ Dijital dönüşümde en kritik nokta, yönetim ve iç kontrolçüler arasındaki güvenilirlik ve iş birliği... ”

İÇ KONTROLÇÜLERİN SORUMLULUK VE YETKİLERİ ARTMALI

Dijital dönüşüme paralel olarak iç kontrolün şirket içerisindeki rolü de önemli ölçüde değişiyor. Artık sadece operasyonel ve mevzuata uyum işlemlerini doğrulamakla sınırlı kalmayan, aynı zamanda teknolojik süreçleri, yazılım/raporlama risklerini gözden geçiren, kullanılan sistemin kendisini, yine BT tabanlı uygulamalar kullanarak kontrol eden yapılara dönüşüyor. Diğer bir deyişle iç kontrol sisteminin şirketlerin teknoloji bağımlılığına yanıt verebilmesi isteniyor. Bu nedenle iç kontrolçülerin de en azından teknoloji alanında farkındalığı olan profesyoneller olmaları gibi yeni sorumlulukları ortaya çıkıyor.


Bu dönüşümün başarısı için en kritik nokta ise yönetim ve iç kontrolçüler arasındaki güvenilirlik ve iş birliği. İç kontrolçüler, özellikle BT ve yönetim alanında beceri ve bilgi düzeylerini göstererek yönetime güven vermeli, organizasyonun teknolo-

jik süreçleri ve dönüşümlerinde destekleyici şekilde rol almaları, yönetimle devamlı ve sınırsız şekilde iletişimde olmaları ve şirketin karar mekanizmalarında belirli düzeyde söz sahibi olmaları gerekiyor.

İç kontrolçüler yönetim kararlarında daha fazla rol aldıkça, doğal olarak sadece bir sorun tespit edici veya proaktif bir sorun çözücü olmakla yetinmeyip, ileride doğabilecek riskleri de öngörmeleri ve bunun için yönetimi uyarmaları bekleniyor.

Geleneksel kontrol ve denetim yaklaşımının günümüz iş dünyasında şirketleri ileriye taşıma noktasında yetersiz kaldığı, hatta çoğu zaman oyaladığı veya geriye götürdüğü ortaya çıkmış durumda. Özellikle BT alanında uzmanlaşmış, şirketin yarılarını kafasında canlandırabilen, pazarlama ve yönetim alanlarında uzman, multi-disiplin sahibi kontrolçülerin önemi giderek artıyor.

İç kontrol ve iç denetim profesyonellerinin, şirketin mali işler, satış, üretim gibi süreçleriyle birlikte yazılım, büyük veri analizi, proje yönetimi gibi BT alanlarındaki karmaşıklıkları kavrayabilmeleri, şirketin tüm alanlarda etkin bir şekilde kontrol yapabilmesi için temel bir gereksinim haline geldi. Bunun nedeni ise artan dijitalleşmeyle birlikte şirketlerin tüm karar alma süreçleri ve operasyonel faaliyetlerinin büyük ölçüde bilgi teknolojileri temelinde oluşturulması.

Sonuç olarak iç kontrolçülerin, organizasyonların sert rekabet ortamında teknolojik dönüşümlerine uyum sağlayabilmek için, kendi yeteneklerini geliştirmeleri ve risk yönetimi anlamında daha etkin rol üstlenmeleri, karmaşık BT süreçlerini anlayabilmek için en azından farkındalık seviyesinde bu alanda bilgi sahibi olmaları gerekiyor. 

Sigortacılıkta güvenin rolü yeniden şekilleniyor

EY'in Küresel Sigorta Görünümü raporunun 2024 versiyonuna göre, sektörün mevcut performansı ve geleceğe yönelik beklentileri açısından güven ve şeffaflık en önemli kriterler arasında yer alıyor...

Uluslararası danışmanlık, denetim ve vergi hizmetleri şirketi EY (Ernst & Young), bu yıl karşı karşıya kalabilecekleri zorluklar ve fırsatlar karşısında sigorta şirketlerine rehberlik etmesi amacıyla EY Küresel Sigorta Görünümü raporunun 2024 versiyonunu yayımladı.

Buna göre, ekonomik belirsizlikler ve risklerin hâkim olduğu bir çerçevede sigorta şirketlerinin teknolojik ilerlemelere ayak uydururken, zorlu koşulların üstesinden gelebilmek için güven, şeffaflık, kişiselleştirilmiş deneyimler ve bütünsel çözümlerle daha fazla değer sağlaması gerekiyor.

Raporda, sigorta şirketlerinin güvenlik ve tasarruf açıklarını azaltmak ve yeni müşteri taleplerini karşılamak için üretken yapay zekâdan (Gen AI) yararlanabileceği belirtiliyor. Ancak bu noktada güven unsuru ön plana çıkıyor. Bu güveni sağlayan sigorta şirketleri, daha sadık müşteriler kazanmanın yanı sıra kârlılıklarını artırarak paydaşlar ve yasal düzenleyicilerle verimli ilişkiler yürütebilir.

GELENEKSEL OLMAYAN RAKİPLER

Raporun sonuçları, müşterilerin ödediği ücretin karşılığını alma ve zor zamanlarda sigortacılara güvenme konusunda şüphe duyulmadığını gösteriyor. Yatırımcılar da sigorta şirketlerinin stratejik önceliklerini biliyor ve rapor edilen sonuçları güvenilir buluyor. Düzenleyici kurumlar ise sigortacıların kritik toplumsal zorluklarla baş etme konusunda iyi bir konumda olduğuna iniyor.

Sigortacılık alanında geleneksel olmayan rakiplerin artması da

önemli bir husus olarak öne çıkıyor. Dijital çözümler, basit satın alma süreçleri ve müşteri ihtiyacına göre kolayca ayarlanabilen isteğe bağlı özellikler sunan InsurTech şirketleri, teknoloji platformları ve diğer sigorta dışı kuruluşlar müşterileri, özellikle de genç kitleyi çekiyor.

Her temas noktasında güven sağlayan yeni oyuncular, markalarını güven üzerine inşa eden belli bir olgunluk seviyesindeki şirketlerden pazar payı alıyor. Sigortacıların her paydaş nezdinde güveni perçinlemek için ürün tasarımı ve fiyatlandırma kararlarından teknoloji ve veri kullanımına öncelik vermesi gerekiyor. Finansal raporlama ve mevzuat açıklamalarına kadar her konuda daha fazla şeffaf olmaları da şart.

YAPAY ZEKÂ İÇİN İYİMSERLİK VE TEMKİN BİR ARADA

Tüketiciler, düzenleyici kurumlar ve üst düzey iş liderleri, yapay zekâ konusunda iyimser beklentilere sahip. Ancak bazı endişelerini dile getirmeden de geçemiyorlar. Pek çok sigortacı, üretken yapay zekâ (Gen AI) uygulamalarını süreçlerine entegre etme konusunda hızlı hareket etme baskısı hissediyor. Ancak bu süreçte yapay zekânın sigortacılıkta güvenli ve güvenilir uygulanabilmesi için gerekli güçlü yönetim modellerini oluşturmaya da zaman ayırmaları gerekiyor. Ayrıca yapay zekâ odaklı süreçlerde (özellikle de hassas müşteri verileri söz konusu olduğunda) müşteriler, ortaklar ve düzenleyiciler arasında güven oluşturmak için şeffaflık kavramı büyük önem taşıyor.

Konut sigortasının sonu mu geliyor?

DASK kapsamının genişletilmesiyle primlerde artış öngören Enuygun Sigorta Genel Müdürü Çiğdem Özdoğan, bu yeni düzenlemeden konut sigortalarının olumsuz etkilenmeyeceğini düşünüyor...

2024'ün ikinci yarısında sigorta sektörünü hareketli bir dönem bekliyor. Kapsamı genişletileceği duyurulan zorunlu deprem sigortası (DASK), yerini zorunlu afet sigortasına bırakacak. Enuygun Sigorta Genel Müdürü Çiğdem Özdoğan, DASK kapsamının genişletilmesiyle ilgili gelişmeleri değerlendirdi.

1999 Marmara depremi sonrası konut sahipleri için zorunlu hale getirilen DASK'ın konutları sadece deprem riskine karşı güvence altına aldığını hatırlatan Özdoğan, "2024 yılının ikinci yarısı itibarıyla DASK poliçesinin kapsamına diğer afetler de eklenecek. Tek poliçeyle sel baskını gibi bir riske karşı da güvence sağlanırken, konut sahibi dilerse bu risklerin oluşmasına karşı eşyalarını da güvence altına alabilecek" dedi.

SİGORTALANMA ORANI ARTACAK

Henüz prim ve teminat tutarları net olarak açıklanmasa da kapsamı genişleyen bir poliçeyle DASK primlerinde bir artış beklenebileceğini öngören Özdoğan, değerlendirmelerini şöyle sürdürdü:

"Halen zorunlu deprem sigortasında yüzde 57 olan penetrasyon oranının, bu yeni gelişmeyle birlikte artacağını sektör olarak umut ediyoruz. İsteğe bağlı olarak ek primle eşya teminatının da poliçe kapsamına alınması elbette önemli gelişme olacaktır."

Hatırlanacağı üzere, Ocak 2024 itibarıyla DASK poliçesinin konutlar için sağladığı teminat tutarı metrekare başına 6 bin



Çiğdem Özdoğan

TL'den başlıyor. Söz konusu tutar, aylık ÜFE artışı doğrultusunda nisan ayında metrekare başına 6 bin 556 TL'ye yükseldi. Çiğdem Özdoğan, "Buna göre 100 metrekarelik bir konutun nisan ayı itibarıyla 656 bin TL'lik teminatı bulunuyor. Diğer afet riskleri de poliçe kapsamına girdiğinde teminat tutarında güncelleme olup olmayacağı netleşecektir" dedi.

"KONUT SİGORTALARI İÇİN ENDİŞEYE MAHAL YOK"

Diğer yandan, DASK'ın kapsamının genişletilmesinin konut sigortalarını nasıl etkileyeceği de öngörülmeye çalışılıyor. Özdoğan'ın bu konudaki yorumu ise şu şekilde:

"Konut sigortalarının sonu mu geliyor gibi bir düşünce olabilir. Ancak kesinlikle böyle bir endişeye mahal olmadığı kanaatindeyim. Zira konut sigortaları pek çok riski poliçe kapsamında değerlendiriyor. Konutu ve poliçe sahibinin eşyalarını afet dışında su basması, dahili su hasarları, yangın, fırtına, hırsızlık, elektronik cihazların ani beklenmedik hasarları gibi pek çok farklı riske karşı güvence altına almaya yine devam edecek. Bilinçli tüketiciler yine bunun farkında olacak ve elbette biz sigortacılara da bu ayrımı ve konut poliçesinin faydalarını çok net anlatmak düşüyor."

Kentsel dönüşüm için yüzde 40 indirimli **KREDİ HAYAT SİGORTASI**



Olayinkolay.com, kentsel dönüşüm kredisi için başvurup da ödemelerini kendileri ve yakınları için güvence altına almak isteyenlere yüzde 40'a varan indirimlerle kredi hayat sigortası yaptırma fırsatı sunuyor...

Türkiye'de kentsel dönüşümle yenilenmesi gereken yüz binlerce konut bulunuyor. Söz konusu yapılarda oturanlar, binalarını güvenli hale getirmek istese de pek çoğunun bütçesi buna el vermiyor.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı öncülüğünde geliştirilen ve ilk etapta pilot şehir olarak İstanbul, İzmir, Manisa, Kahramanmaraş ve Tekirdağ'da uygulamaya giren düşük faizli, uzun vadeli kentsel dönüşüm kredisinin, riskli binaların yenilenme sürecini hızlandırması bekleniyor.

Binalarını kentsel dönüşüm kredisiyle depreme karşı güvenli hale getirmek isteyen vatandaşların önünde, hayat sigortalı ve hayat sigortasız olarak iki farklı seçenek bulunuyor.

KREDİ HAYAT SİGORTASI

Kentsel dönüşüm kredisi borçlarını kendileri ve yakınları için güvence altına almak isteyenler, kredi hayat sigortası poliçelerini, oturdukları yerden kolayca ve üstelik bankalara göre neredeyse yarım fiyatına satın alabiliyor.



Yüzde 0.69 faiz oranı ve 180 ay vadeyle 2 milyon 500 bin liraya kadar kullanılacak kentsel dönüşüm kredisine başvuracak tüketiciler, dilerlerse borçlarını kendileri ve yakınları için güvence altına almalarını sağlayan kredi hayat sigortalarını bankalara göre yüzde 40'a varan indirimlerle yaptırabilecek.

KOLAY VE HIZLI SATIN ALINABİLİYOR

Fiyat avantajlı Kentsel Dönüşüm Kredi Hayat Sigortası, Vianalife Emeklilik ve Hayat'ın dijital platformu olayinkolay.com üzerinden, sadece 6 kısa bilgi girilerek online ortamda kolaylıkla satın alınabiliyor. Platform yetkilileri, hizmetle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "2018 yılından bu yana milyonlarca ziyaretçimize konut, kredi ve sigorta süreçleri için destek oluyoruz. Olayinkolay.com olarak kredi hayat sigortası konusunda sadece hayatın beklenmeyen sürprizlerine karşı kredi borcunu avantajlı fiyatlarla güvence altına almakla kalmıyor, aynı zamanda sunduğumuz ücretsiz asistan hizmetleriyle tüketicilerin kredi yolculuğundaki birçok sorusuna da yanıt veriyoruz." 🌐

Cesaretin Ödülün Olsun!

Sigorta sektöründe inovasyon kazandırıyor!
Fikrinle dönüşümü tetikle...

Sigortacılıkta Cesur Yeni Ufuklar

Yarışma Takvimi

Başvurmak için Son Gün
30 Nisan 2024

Proje Uygulama Dönemi
1 Nisan 2022-30 Nisan 2024

Ödül Töreni
12 Haziran 2024

İş Kuleleri Oditoryumu, Levent İstanbul

Ayrıntılı Bilgi ve Başvuru için
smartiawards.com | psm@psmmag.com

**smart
awards**

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'den ulaşabilirsiniz.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.