



HABER

Bilal Türkmen;
Sigortaacentesi.com,
sektöre ve
acentelere
değer katacak!



SİGORTA POSTASI

SİGORTACILIĞIN YENİ HALİ

SAYI 5

Aylık Sigorta ve Finans Gazetesi

Türk Nippon Sigorta Acenteleri Dubai'de bir araya geldi

Türk Nippon Sigorta düzenlediği yıl sonu kampanyasında ödül kazanan acentelerini Dubai Seyahati ile ödüllendirdi.

Acentelerine düzenlediği kampanyalarla acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta 2024 yılının

üçüncü gezisini Dubai'ye gerçekleştirdi. Acenteleri için motivasyon kampanyalarına 2025 yılında da devam edecek olan Türk Nippon Sigorta yeni yılda da dünyanın çeşitli destinasyonlarında acenteleriyle buluşmaya ve yeni yerler keşfetmeye devam edecek.

s11



Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç: Türkiye'nin En Yaygın Sigorta Ağına Sahibiz!

Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, genç olmalarına rağmen en yaygın sigorta şirketi olduklarını vurguladı. Sigorta sektörüne dair önemli açıklamalar Sigorta Postası'nda!

RÖPORTAJ

s09

s02, s03



s08

TSB Başkanı Uğur Gülen: 2030 hedefimiz için yol haritamızı belirledik

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün istikrarlı bir şekilde büyüdüğünü ve sermayesini de her geçen gün güçlendirdiğini belirterek, "2030 yılında üretimini 2 kat artırarak yaklaşık 44,3 milyar USD'lik brüt primle %4,8 oranında penetrasyon seviyesine ulaşmış bir sigortacılık hedefliyoruz." dedi.

HDI Sigorta, ikinci kez "İş'te Eşit Kadın Sertifikası" almaya hak kazandı

Alman sigorta devi HDI International AG bünyesinde Türkiye'nin her noktasında hizmet sunan HDI Sigorta, iş dünyasında sürdürülebilirlik ve toplumsal cinsiyet eşitliği konularındaki hassasiyetini bir kez daha tescilledi. Şir-

ket, kadınlara sunulan eşit hak ve fırsatları belgeleyen "İş'te Eşit Kadın" sertifikasını Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek iş birliğiyle yürütülen bağımsız denetimlerin ardından ikinci kez almaya hak kazandı.



s05

GÜNDEM



Turan Gürses

"Garanti, otomobillere distribütör vasıtasıyla değil, üretici vasıtasıyla veriliyor."

Sayfa 04

Ersin Tüvar

"Her durumda müşterilerimizin en güvenilir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz"

Sayfa 04

Buket Erşan

"Müşteri memnuniyetini yeni bir boyuta taşıyoruz"

Sayfa 07

Yavuz Ölken

"Tecrübelerimizi paylaşmak, ortak hedeflerde buluşmak ve Türkiye'nin vizyonunu yansıtarak onların ilham kaynağı olmak bizler için çok kıymetli."

Sayfa 10

MANŞET

• Sayı 5 - 2024

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar'dan Sigorta Sürecine Dair Çarpıcı Analizler

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta sektörüne dair önemli değerlendirmelerde bulundu. Ahmet Yaşar'ın gündeme ilişkin görüşleri ve sektörün geleceğiyle ilgili keyifli sohbeti, Sigorta Postası sayfalarında.

Sektör sizi tanıyor ama Ahmet Yaşar kimdir? Kısaca yeniden tanıtabilir misiniz?

Sigortacılığa 35'inci yılım. Gazeteci olmak için yola çıkmıştım. İlkokuldan şu ana kadar Türkiye'nin en büyük süreli yayın koleksiyoncularından bir tanesiyim ve öğrencilik yıllarımda uzun süre yerel gazete yayıncılığı ve Ankara Temsilciliği yaptım. Öğrenciyken kendime o şekilde bir gelecek planlıyordum. Enteresan bir şekilde sigortacılığa giriş yaptım. 1989 yılında Gazi Üniversitesi İktisat Fakültesinden hocam olan Prof. Dr. İsmail Bulmuş'un kurduğu bir sigorta acenteliği sebebiyle sigortacılığa tesadüfen tanıştım. Derinleşme hastalığım sebebiyle geçici olarak bakarken hocamın, "Sen bu işi çözdün, benim başkasını aramama gerek yok" demesiyle sigortacılığa kariyer basamaklarını tırmanmaya başladım. O süreçte, Merkez Sigorta Acenteliği, Merkez Sigorta Adana Bölge Müdürlüğü derken Universal Sigorta, EGS Sigorta, HDI Sigorta Bölge Müdürlüğü ve Genel Müdür Yardımcılığı ile 2015'ten bu yana da Quick Sigorta'nın kuruluş süreci ve Corpus Sigorta'nın da satın alınması süreçlerini yürüttüm. Halen Maher Holding Sigorta Grubu ve diğer iştiraklerinde yöneticilik görevini üstleniyorum.

Merkez Sigorta Acenteliği yaptığımız dönemde aynı zamanda Gothaer Alman Sigorta, Türkiye'de faaliyetine başladı. 1989'dan önce 25-30 yıl Türkiye'de sigorta şirketinin kurulmasına izin verilmedi. O tarihte peş peşe sigorta şirketleri kuruldu. Biz de o süreçte Merkez Sigorta Acenteliğinin yanında ikinci bir acentemiz olsun diye Gothaer Alman Sigorta'dan acentelik talebinde bulunduk. Bizi fazla genç bulmuş olacaktı ki nazıkçe acentelik veremeyeceklerini söylediler. Daha sonra o şirket, Gother Demir Sigorta sonrasında Demir Sigorta, daha sonra ise TURKLAND Sigorta oldu. Şirketin şimdi ki adı ise Corpus Sigorta. Ben sigortacılığa acente olarak başladım daha sonra Sigorta Şirketi Bölge Müdürlükleri yaptım. Sigorta sektöründe hemen hemen her departmanda yönetici olarak görev aldım. Bir dönemde Sigortayeri'nin Kurucu Genel Müdürlüğünü yaptım dolayısıyla brokerlikte yaptım. Hasar Genel Müdür Yardımcılığı yaptım. Bölge Müdürü olmadan önce zaten Merkez Sigorta'da Hasar Uzmanı olarak başlamıştım. Sektörün neredeyse bulunmadığım yeri kalmadı. Aynı zamanda iyi bir sigortalıyım. Hem sigortalı hem sigortacı hem broker hem de acente olarak süreçlere hâkim, sorunları bilen bir yaklaşımdayım. Bu süreç içerisinde sivil toplum tarafını hiç ihmal etmedim. Genç Sigortacılar Derneği'nin Ankara Şubesi Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yaptım ve yapıyorum. Sigorta Tatbikatçılar Derneği'nin ki sektörümüzün en eski derneğidir ve Türk sigorta sektörüne çok önemli ve nitelikli uzmanlar yetiştirmesine katkı sağladım ve bu uzmanların oluşturduğu bir dernektir, orada Yönetim Kurulu Üyesiyim. Türkiye Sigorta Birliği'nde uzun dönemdir görev almaktayım ve son olarak Hayat Dışı Sigortalılar Başkanlığı ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini sürdürüyorum. Sigorta Tahkim Komisyonu'nda Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıyım. Sigortacılık, sadece bir iş değil benim için bir yaşam biçimi. Sigortacılıktan besleniyorum ve sigortacılık yapmaktan mutluyum. İnşallah ömrümün sonuna kadar da bu şekilde devam edecek.

Sigorta sektörü açısından genel olarak 2024 yılını değerlendirebilir misiniz?

Türk sigorta sektöründe 2024 yılı, yüzde 124'lük bir büyüme ile başladı. Enflasyonla mücadele programlarına ve enflasyona paralel olarak en son Eylül ayında bir önceki yıla göre, yüzde 74'lük bir artışla yani büyüme oranında, oransal olarak bir azalışla devam ediyor. Bizde buna paralel olarak 2024 yılını sektörün, 890 - 900 milyar civarında bir üretimle kapatacağını öngörüyoruz. Türkiye Sigorta Birliği, son hesaplamalarla bunu 834 milyar olarak açıkladı. Tüm sektörün Eylül sonu rakamı 574 milyar lira. Bunun yaklaşık 500 milyarı hayat dışı sigortalardan, 74 milyarı da hayat sigortalardan gerçekleşiyor. Bizim burada Türk sigorta sektörü olarak (Kasım ayında gerçekleştirdiğimiz basın toplantısında da konuştuk) hedefimiz Türk sigorta sektörünü, Türkiye ekonomisinin bulunduğu yere getirmek. Türkiye ekonomisi, bugün dünyada 18'inci büyük ekonomi. Bizim de Türk sigorta sektörünü en azından ülkemizin bulunduğu yere, 18'inci sıraya getirme hedefimiz var. Böyle baktığımızda bugün 30'uncu sırada yer alan Türkiye'yi 18'inci sıraya getirmek için toplam üretimi ikiye katlamak gerek. Türk sigorta sektörü 2023 sonu itibarı ile 20 milyar dolar civarda bir üretim gerçekleştirmişti. 2024 rakamlarıyla baktığımız zaman bunu ikiye katladığımız zaman biz, Türk sigorta sektörünü, Türkiye ekonomisinin bulunduğu yere getireceğiz. Üretimi, en azından önümüzdeki yıllarda ikiye katlamak bir sigorta sektörü kadar daha sigorta üretimini bu sektörün üzerine koymak bizim hedefimiz. Böyle baktığımız zaman hem büyüme rakamları itibarı ile hem ürün çeşitliliği itibarı ile Türk sigorta sektörü aslında altyapısını tamamlamış, artık penetrasyonu artırmaya hazır bir sektör. Bunun için özellikle hem yaşanan Kahramanmaraş depremleri hem beklenen

Marmara depremi bizim bir yandan ülkemizin koruma açıklarını ortaya koyarken bir yandan da sigortacılık alanındaki potansiyelini ortaya koyuyor. Dünya ile karşılaştırdığımızda, ekonomik hasarın karşısında sigortalı hasara baktığımızda yüzde 40 ortalamaları görüyoruz. 2023 yılında Şubat ayında meydana gelen depremlerimize baktığımız zaman, dünyada aynı yıl sigortalı hasarın ekonomik hasar karşılama oranı Türkiye'nin hariç olduğu rakamlarda yüzde 40 civarındayken Türkiye'de bu rakam yüzde 5-6'lar civarındaydı. Bizim daha gidecek çok yolumuz var. Doğal afetleri ve beklenen Marmara depremini dikkate aldığımızda bizim en azından bunu ikiye katlamamız lazım. Kahramanmaraş bölgesinde, depremden etkilenen 11 il den farklı olarak Marmara'da penetrasyon yüzde 10'larda, orada yüzde 5'di. Bunu en azından 2'ye katlamamız lazım. Gideceğimiz çok yolumuz var. Bu durum hem koruma açıklarımızı kapatmamız için hem de Türk sigorta sektörünün prim hedeflerine ulaşmada önemli bir aşma kaydetmemizi sağlayacak. Zorunlu sigortalar konusunda atılması gereken bazı adımlar var. Levent Uluçeçen Bey'in dediği gibi zorunlu sigortaların bile zorla satıldığı bir ülkeyiz. Trafik sigortasında bile yüzde 20 penetrasyon açığı var. İki gün önce İçişleri Bakanlığı'nın dikkat çekici bir açıklama yaptı. Yedemin depolarında bekleyen 2 milyon civarında araçtan söz ediliyor. Bu durumu ben de daha önceki konuşmalarımda ve tespitlerimde gündeme getirmiştim, hatta bu konuda birtakım fotoğraflar da hep gittiğim yerlerde çekiyordum. Yedemin depolarında bekleyen çok fazla sayıda motosiklet başta olmak üzere tescilli araç var. Bu araçlar, fiilen trafikte olmayan ama bu penetrasyonu aşağıya çeken araçlar hem de ülkemizin heder olan varlıkları. Bir aylık bekleme sürecini tamamlayan bu tür araçların satışa çıkacağına dair yasal düzenlemeden bahsediliyor. Açıkçası bu uygulamayı da doğru buluyorum. Hem ülke varlıklarını heder olmasını engellemek hem de Türk sigorta sektörünün penetrasyon artışında doğru rakamlara ulaşmasını sağlamak açısından önemli.

Grup açısından 2024 yılı nasıl geçti? 2025 yılı için hedefleriniz neler?

Quick Sigorta, 12 Mayıs 2017'de ilk poliçesini keserek faaliyete başladı. 2018 yılı Kasım ayında da az önce de bahsi geçen TURKLAND Sigortayı grubun bünyesine katarak adına Corpus Sigorta olarak değiştirdi ve grubun iki tane önemli sigorta şirketi ile faaliyete başladı. Hemen arkasından Quick Finans'ın kuruluşunu gerçekleştirdik çünkü o arada banka dışı finans alanda büyüyeceğimizi söyledik. Finansal sigortalarla ilgili Türkiye'de ilk defa bir alan açtık. Yepyeni ürünler ortaya koyduk ve o ihtiyaç bize Quick Finans'ın kuruluşunu hissettirdi. Biz orada kuruluş süreçlerine başladık ve faaliyet izni alarak Quick Finans'ı faaliyete geçirdik. Hemen arkasından Öpay Ödeme Sistemleri şirketimizi kurduk. Pandemiye herkesin evlere çekildiği bir dönemde, plazaların mezarlık olacağı söylenildiği bir dönemde Anadolu grubundan bugün içinde bulunduğumuz bu binayı, şehrin yıldızı Quick Tower'ı o zamanki adıyla AND Tower'ı satın aldık. AND Gayrimenkul Şirketi'nin adını MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'na çevirdik. Geçen sene Ekim ayında halka arzını gerçekleştirdiğimiz MHR Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı şirketimiz oluştu. Bina Tamamlama Sigortaları ile ilgili faaliyet göstermeye başladığımız için QC İnşaat şirketimizi kurduk. QCAR Mobilite şirketimizi kurduk. Türkiye'nin en çok tercih edilen trafik sigortacılarıyız. Oto mobil sigortalardan en önemli sigortacılarıdan bir tanesiyiz. Bizim kendi sunduğumuz ürün ve hizmetleri de destekleyecek şekilde QCAR mobilite şirketine ihtiyacımız vardı. Bizim şirketlerimiz biraz varlık yönetim şirketi. Hem finansal alanda hizmet veren hem de varlık yönetimi yapan bir şirketler grubu haline geldik. Quick Tower bina yönetimi yapan bir şirketimiz var. Grubumuzda var olan başka şirketlerimiz de var. Temmuz 2024'de faaliyet ruhsatını alan ve faaliyete başlayan Quick Hayat Sigorta şirketimizi kurduk. Aslında bir ekosistemi tamamlamış olduk. Bu, "Quick Finansall" dediğimiz bir ekosistem. Bütün şirketlerimiz aslında bir makinanın dişleri gibi birbirleriyle bağlantılı hareket eden ve birbirini tamamlayan yapı. Dünyada bu tür finansal gruplar bulunuyor. Biz bir Türk modeli olarak hem Türkiye için hem dünya için örnek ve model olacak şirketler topluluğu yarattık diyebiliriz. Bunların da tabii hepsinin çatısında Maher Holding var. Biz de Maher Holding Sigorta Grubu olarak faaliyetlerimizi bu ekosistem içerisinde sürdürüyoruz.



ŞİMDİ
TÜM ARAÇLAR
yepyeni

ÜSTELİK ÇOK ÖZEL
AVANTAJLARLA!

"Tam Senlik" yepyeni araçlar, çok özel avantajlarla tüm QCAR ofislerinde seni bekliyor.

- ATAŞEHİR
- KURTKÖY SABİHA GÖKÇEN
- GAZİANTEP ŞEHİTKAMİL
- ANKARA ESENBOĞA HAVALİMANI
- MİLAS - BODRUM HAVALİMANI
- İZMİR ADNAN MENDERES HAVALİMANI
- ERZİNCAN YILDIRIM AKBULUT HAVALİMANI

QCAR.COM.TR

QCAR
MOBİLİTE



Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye

ÖNLEYİCİ SIGORTACILIK
CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngörüklerini önlemek, önleyemediklerini ise edenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün. Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde. Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!

CORPUS
SIGORTA
corpussigorta.com.tr

TSE 12047 Belgeli özel servislerde araçların garantisi bozulmuyor!

Sıfır kilometre veya birkaç yaşın-da otomobil satın alan tüketiciler, araçları için sunulan garantinin bozulmaması için yetkili servislerde bakım yaptırıyor. Ancak 2002 yılında Avrupa Birliği tarafından çıkarılan ve 2007 yılında Türkiye'de de yürürlüğe giren Blok Muafiyeti Yasası, otomobillerin özel servislerde de garanti bozulmadan bakım yapılmasına olanak tanıyor.

Tüketicilere faydalı tavsiyelerde bulunan Garantili Oto Servis Başkanı Turan Gürses, "Garanti, otomobillere distribütör vasıtasıyla değil, üretici vasıtasıyla veriliyor. TSE 12047 Belgesi'ne sahip özel servislerde, orijinal veya eş değer parçayla yapılan ve faturayla resmileştirilen işlemler sonucunda aracın garantisi bozulmaz. Yetkili servise oranla aynı bakımı TSE belgeli özel serviste, garantisi bozulmadan yüzde 50-60 daha uygun fiyata yaptırma avantajı var. Garantili Oto Servis platformunda orijinal parça, eş değer premium parça ve ekonomik muadil parça olarak 3 farklı bütçe dostu paket sunabiliyoruz." diyor.



Turan Gürses
Garantili Oto Servis Başkanı

Uyumsuzluk durumunda Rekabet Kurulu devreye giriyor

2007 yılından bu yana ülkemizde de yürürlükte olan Blok Muafiyeti Yasası'ndan birçok araç sahibinin haberdar olmadığını aktaran Gürses, tüketicilerin bu anlamda herhangi bir çekince yaşamaması gerektiğini, olası uyumsuzluk durumlarında Rekabet Kurulu'na başvurulabildiğini ve objektif biçimde değerlendirildiğini hatırlattı.

400 serviste işçilik ve parça garantisi sunuyor

Üç farklı alternatif paketle üretici garantisi mevcut olan otomobillere, garanti bozulmadan bakım avantajı sunan Garantili Oto Servis, yapılan bakım ve onarımda, kullanılan parça ve gerçekleştirilen işçilik işlemleri için garanti sunuyor. Platform, dijital altyapısıyla da özel oto servislerinin standartlarını yükseltiyor. Araç sahipleri ülke çapında 400 servis noktasında, bakım ve onarım için diledikleri yedek parçayı da seçebiliyor.

Ankara Sigorta, Yeni Nesil Kasko ile kasko anlayışına yeni bir boyut kazandırıyor!

Ankara Sigorta, sektörde eşsiz teminatlar sunarak otomobil sahiplerinin ihtiyaçlarına eksiksiz cevap veren yeni ürünü "Yeni Nesil Kasko" ile güvence kapsamını genişletiyor.

Müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik sektöre sunduğu doğru ürünlerle adından sıkça söz ettiren Ankara Sigorta, kasko yelpazesine bir yeni ürün daha ekledi. Ankara Sigorta'nın yenilikçi, müşteri odaklı yaklaşımı ve "Kaskonun tanımını yeniden yazıyoruz" sloganı ile sunulan Yeni Nesil Kasko ürünü, araç sahiplerinin sadece kaza gibi olumsuz koşullarda değil aracının tüm kullanım sürecinde yanında olarak, onlara güven dolu bir sürüş deneyimi sunuyor. Üstün hizmet yaklaşımı ile tasarlanan Yeni Nesil Kasko, araç değerini korumayı hedefleyen kapsamlı ve yenilikçi teminatları ile fark yaratıyor. Geleneksel kasko sigortalarının ötesine geçen Yeni Nesil Kasko ürünü; sigortalılarına mekanik arıza onarımı, periyodik bakım hizmeti ve oto yıkama gibi destekleri tek bir policede sunuyor. Mekanik Arıza Onarımı Teminatı, ani mekanik arızaların getireceği stres ve mali yükten kurtararak, araçların performansını koruyor ve beklenmedik arızalarda en hızlı ve güvenilir çözümleri sunuyor. Periyodik Bakım Hizmet teminatı, aracın sağlıklı çalışması için gerekli tüm rutin işlemleri profesyonel servislerde

güvence altına alarak aracın performansını optimize etmeyi amaçlıyor. Yılda iki kez sunulan oto-yıkama teminatı ise, sadece aracın dış görünüşünü değil, iç hijyenini ve kullanım kalitesini de düşünerek her zaman temiz ve bakımlı bir araç ile güvenle yola çıkmanın keyfini müşterilerine yaşatmayı hedefliyor. Arabasına özen gösterenler için her ayrıntıyı düşünen Yeni Nesil Kasko ürünü, sürüş deneyiminin her anında sigortalılarının yanında olmayı amaçlıyor.

"Her durumda müşterilerimizin en güvenilir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz"

Yeni Nesil Kasko ile ilgili önemli bilgiler veren Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar, müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak tasarladıkları ürünler ile her durumda yanlarında olmayı hedeflediklerini belirterek "Ankara Sigorta olarak, aracına değer veren müşterilerimizin ihtiyaçlarını derinlemesine anlıyor ve aracın değerini yıllarca koruyacak benzersiz bir kasko çözümünü sunuyoruz. Sigortalılarımızı geleneksel bir kasko hizmetinin ötesinde, kaza dışında ihtiyaç duydukları her an destek olacak kapsamlı ve eş olmayan teminatlara sahip Yeni Nesil Kasko ürünümüz ile buluşturduk. Bu üründe mekanik arıza onarımından periyodik bakıma ve oto yıkamaya kadar, bir araç sahibinin tüm ihtiyaç duya-

bileceği hizmetleri tek policede topladık. Müşteri odaklı ve yenilikçi ürünümüz ile, hem araç güvenliğini sağlıyor hem de müşterilerimizin beklentilerini aşmayı hedefliyoruz. Bu yeni yolculuğa çıkarken nihai amacımız, yalnızca kaza anlarında değil, her durumda müşterilerimizin en güvenilir çözüm ortağı olmak." dedi.

"Kaskonun tanımını yeniden yazıyoruz"

Ürünün mesajını ve iddiasını "Kaskonun tanımını yeniden yazıyoruz" sloganı ile net olarak ortaya koyduklarını ve ürüne çok güvendiklerini ifade eden Tüvar, "Mekanik arıza onarımı ve periyodik bakım hizmeti aracına gözü gibi bakan ve değer koruması adına tüm detayları düşünen sürücüler için çok önemli iki teminat. Biz de sektörde bu kapsamda bir ürün olmadığımızı fark ederek bu alanda müşteri ihtiyacını en doğru şekilde karşılamayı hedefledik. Kaskonun tanımını yeniden yazıyoruz diyerek Yeni Nesil Kasko ile geleneksel kasko anlayışını dönüştürmek için önemli bir adım attık. Müşteri odaklı ve üstün hizmet hedefi doğrultusunda yeni ürünlerimizle sektöre değer katarak sigortalılarımızın her anında yanında olmaya devam edeceğiz." ifadelerini kullandı.

Open Yazılım ile rakiplerinizden daima önde olun



Sigorta acenteleri için özel olarak geliştirilen Open Yazılım, hızlı ve kazançlı sorgulama ile çalıştığı şirketleri rakiplerinin önünde olmaya çağırıyor.

Türkiye'deki tüm acentelere en iyi hizmeti sunarak daha fazla çalışana istihdam sağlamak ve ülkemizin farklı sektörlerine yenilikçi yazılım çözümleri sunmayı amaçlayan Open Yazılım, çeşitli ülkelerde de yazılım hizmetleri vererek global arenada etkin bir rol oynamayı hedefliyor.

Open Yazılım, "Open Asistan Yol Yardım Hizmetleri" ile vatandaşların yolculukta karşılaşılabilecekleri her türlü sorunda güvenli, hızlı ve ekonomik yol yardım hizmeti ile fark yaratıyor. Open Asistan Yol Yardım Hizmetleri içinde bulunan Lite Otomobil Yol Yardım paketi, Elite Otomobil Yol Yardım Hizmetleri Paketi, Lite Ticari Yol Yardım Hizmetleri Paketi, Elite Ticari Yardım Hizmetleri Paketi ve Modüler Yol Yardım Hizmetleri Paketi ile hızlı çözümlerle vatandaşlara yardım etmek için çalışıyor.

Ersin Tüvar

Ankara Sigorta
Genel Müdürü



TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN TRAFİK SİGORTACISINDAN...

QUICK KASKO'DA SINIRSIZ İKAME ARAÇ

QUICK KASKO'NUZ VARSA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ

Quick Sigorta'dan Kasko poliseniz varsa İkame araçsız kalmazsınız. Hasar durumunda aracınızı QCAR Mobilité subelerine teslim eder, sınırsız İkame aracınızı hemen alırsınız. Aracınız Quick Sigorta anlaşmalı özel servislerinde orijinal parçalarla ve 2 yıl garantili onarımlarla siz onarım süresi boyunca süre sınırı olmadan QCAR konforunu yaşarsınız.

QCAR MOBİLİTE QCAR'LA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ.

*Kullanım koşulları için detaylara www.quicksigorta.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.



QUICK
SIGORTA

Cep telefonunuzu böyle koruyamazsınız!

Fibasigorta kolay çözümleriyle yanınızda...

- Ekran Kırılma Sigortası
- Tam Koruma Sigortası
- Uzatılmış Garanti Sigortası

*Sıfır cihazlar için geçerlidir.

Cep telefonunuzu kırılmalara, ıslanmalara, çalınmalara karşı içiniz rahat kullanmanın bi kolayı burada! Fibasigorta Cep Telefonu Sigortası teklifinizi hızlıca alın, güvenenizi hemen başlatın!



Fibasigorta

444 52 02

Çağrı Merkezi



Teklif İçin Kare Kodu Hemen Okutun!

fbasigorta.com.tr



Trafik sigortasında yeni dönem: Önce Trafik Poliçesi, Sonra Ruhsat

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), İkinci El Araç Alımında Zorunlu Trafik Sigortası için 15 günlük sürenin 5 Aralık 2024 tarihi itibarıyla kaldırıldığını hatırlattı.

Araç satışında "Önce Trafik Poliçesi Sonra Ruhsat" dönemi başlıyor ve 15 günlük trafik sigortası dönemi sona eriyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 5 Aralık 2024 tarihi itibarıyla başlayan "İkinci El Araç Alımında Zorunlu Trafik Sigortası İçin 15 Günlük Sürenin" kaldırılmasına yönelik açıklamada bulundu. TSB, ikinci el araç alımlarında artık araç alıcılarının satış işleminden önce, kendi adlarına geçerli bir zorunlu mali sorumluluk sigortası yaptırmış olmalarının zorunlu hale geldiğini duyurdu.

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıklaması şöyle:

"5 Aralık 2024 tarihi itibarıyla yürürlüğe girecek Anayasa Mahkemesi'nin (AYM) kararı ile, Karayolları Trafik Kanunu'nun yürütücüsü olan İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından yayımlanan 'Araçların Satış, Devir ve Tescil Hizmetlerinin Yürütülmesi Hakkında Yönetmelik'te bir değişiklik yapılmıştır. 4 Aralık 2024 tarihinde yayımlanan bu değişiklik ile, araç alıcılarının satış işleminden önce, kendi adlarına geçerli bir zorunlu mali sorumluluk sigortası yaptırmış olmaları zorunlu hale getirilmiştir.

Anayasa Mahkemesi'nin kararına dayanan bu düzenleme ile, 2. el araç alıcılarının satış işleminden önce, geçerli bir trafik sigortası yaptırmaları gerektiği belirtilmiştir. Sigorta poliçesi sisteme işlenmeden noterler tarafından satış işlemi gerçekleştirilemeyecektir. Bu düzenleme, sigorta sektörüne önemli katkılar sağlanacağı öngörülmektedir.

Yeni düzenleme ile eski araç sahiplerinin, aracın satışından sonra 15 gün geçerli olan trafik sigortasından kaynaklanan ilave prim maliyetleri ortadan kaldırılacaktır. Ayrıca, yeni alıcıların sigortasız trafikte olma olasılığı ortadan kaldırılacak ve eski araç sahibinin hakları korunacaktır.

5 Aralık'ta yürürlüğe girecek olan Anayasa Mahkemesi kararının gerekçesinden hareketle, İçişleri Bakanlığı ve Adalet Bakanlığı tarafından 'Araçların Satış, Devir ve Tescil Hizmetlerinin Yürütülmesine Dair Yönetmelik'te değişiklik yapılmıştır. 4 Aralık 2024 tarihinde yayımlanan bu değişiklikle, araç satışından önce alıcı adına geçerli bir zorunlu mali sorumluluk sigortasının olup olmadığı kontrol edilecektir.

Araçların satış, devir ve tescil hizmetlerinin yürütülmesine dair yönetmelikte yapılan bu düzenleme ile, araç devri yapılacak kişilerin adına, satış ve devir tarihi itibarıyla geçerli bir trafik sigortası bulunduğuunun tespiti zorunlu hale getirilmiştir. Sigorta poliçesinin geçerli olup olmadığı noterler tarafından kontrol edildikten sonra satış işlemi gerçekleştirilebilecektir.

Bu düzenleme, sigorta sektörüne çok sayıda olumlu katkı sağlayacaktır. Eski poliçelerdeki 15 günlük ek koruma süresi kalkacak, yeni araç sahibinin sigortasız olarak trafiğe çıkması engellenecek ve böylece sigortasız araç kullanımı azalacaktır. Sigorta sektörüne olan güvenin artması beklenmektedir."



Doğa Sigorta Yönetimi, 15 Kasım 2024 Cuma günü, İstanbul Mövenpick Bosphorus Otel'de Acente Temsilcileriyle buluştu.

Tüm Doğa Sigorta Bölge Müdürlüklerinden katılım sağlayan Acente Temsilcilerinin buluştuğu toplantıda açılış konuşmasını Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar gerçekleştirdi. Hem Doğa Sigorta'nın hem de sektörün Ekim sonuçlarına ve 2024 yılının geneline değinen Gölpınar, yılın

son iki ayındaki beklentilerinden de bahsetti.

Toplantının devamında, Yangın ve Mühendislik Sigortaları Grup Müdürü Selçuk Pazar ile Yangın ve Mühendislik Sigortaları Müdür Yardımcısı Bahar Güven, Sağlık Sigortaları Bölüm Müdürü Emine Köse, Sorumluluk Sigortaları Birim Müdürü Nilüfer Akbaş kendi alanlarındaki konulara değinerek, teknik detaylar içeren eğitimler verdiler.

Toplantı, Satış ve Bölgelerden sorumlu Genel Müdür yardımcısı Arda Tuncay'ın sunum ve bilgilendirmeleri ile tamamlandı.

Doğa Sigorta acente temsilcileri, bir araya gelerek genel müdürlük yöneticilerinin görüşlerini almanın ve verilen teknik eğitimlerin kendilerine ve işlerine büyük ölçüde fayda sağlayacağını ifade ettiler.

HDI Sigorta, ikinci kez İş'te Eşit Kadın Sertifikası almaya hak kazandı

Alman sigorta devi HDI International AG bünyesinde Türkiye'nin her noktasında hizmet sunan HDI Sigorta, iş dünyasında sürdürülebilirlik ve toplumsal cinsiyet eşitliği konularındaki hassasiyetini bir kez daha tescilledi. Şirket, kadınlara sunulan eşit hak ve fırsatları belgeleyen "İş'te Eşit Kadın" sertifikasını Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek iş birliğiyle yürütülen bağımsız denetimlerin ardından ikinci kez almaya hak kazandı.

İnovatif yaklaşımıyla sigortacılık sektörüne öncü olacak çözümler ve ürünler geliştiren HDI Sigorta, kadınlara sunulan eşit hak ve fırsatları belgeleyen "İş'te Eşit Kadın" sertifikasını 3 yıl geçerli olacak şekilde yenilemeye hak kazandı. İlk olarak 2020 yılında bu sertifikayı alan HDI Sigorta, bu yılki zorlu değerlendirmelerden de başarıyla geçerek sertifikasını yeniledi. Denetim, Yönetim Sistemi, İstihdam Uygulamaları, İş Sağlığı ve Güvenliği & Çalışma Saatleri, Tedarikçi Zinciri ve Sosyal Etki olmak üzere 5 başlık üzerinden gerçekleşti. Denetimlerde özellikle iş hayatında cinsiyet eşitliği, kariyer gelişimi ve iş güvenliği konularında gösterilen hassasiyet ön plana çıktı.



Firuzan İşcan
HDI Sigorta Genel Müdürü

Kadınlara iş yaşamındaki rolü güçleniyor

İş dünyasında toplumsal cinsiyet eşitliğini teşvik eden adımlarıyla HDI Sigorta, yalnızca kendi sektöründe değil, Türkiye genelinde de örnek teşkil ediyor. Şirket, iş gücünün çeşitliliğini artırarak, kadınların her alanda etkin bir rol üstlenmelerine olanak tanıyor. Kadın istihdamını ve cinsiyet eşitliğini desteklemeye yönelik güçlü adımlar atıldıklarını altını çizen HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, "HDI Sigorta olarak, her zaman tüm departmanlarımızda bütün çalışanlarımıza eşit fırsatlar sunmayı ilke edindik. Kadın çalışanların potansiyellerini en iyi şekilde değerlendirebilmeleri için de adil, güvenli ve destekleyici bir çalışma ortamı yaratmaya büyük özen gösteriyoruz. Kadınların iş hayatında daha fazla yer almasının, ekonomik ve sosyal sürdürülebilirlik açısından kritik bir öneme sahip olduğuna inanıyoruz. Bu sertifikayı bir kez daha almaya hak kazanmak, bu konuda attığımız adımların ne kadar doğru olduğunu gösteriyor. Çalışma arkadaşlarımıza huzurlu ve güvenli iş ortamları yaratarak büyümeye devam edeceğiz" dedi.

Küçük kontroller büyük fark yaratır.
Sağlık Sigortası fark yaratır.



tsb.com.tr #SigortasızOlmaz

Son zamanlarda sigortacılık sektöründe yenilikçi ve farklı ürünleri ile adından sıkça söz ettiren Magdeburger Sigorta, ikinci bölge ofisi İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü, büyüme stratejisine paralel olarak acentelerine birinci elden ve daha iyi hizmet verebilmek adına Ankara'da açtı.

İç Anadolu Bölge Müdürlüğü açılışı, Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Atilla, Doğu Bölgeler Koordinatörü Nihan Bakmaz, İstanbul Bölgeler Direktörü Murat Vergili ve İç Anadolu Bölge Müdürü Murat Kaygısız ile bölgeye bağlı Ankara ve çevre illerden gelen Magdeburger Sigorta acentelerinin katılımıyla gerçekleşti.

Şirket, yeni ofisiyle birlikte İç Anadolu Bölgesi'ndeki iletişim kalitesini güçlendirmeyi ve bölgedeki acenteleri ile daha yakın bir ilişki kurmayı amaçlıyor.

Açılış töreninde şirket adına bir konuşma yapan Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "İç Anadolu Bölge Müdürlüğümüzü hizmete açmaktan ve bu vesileyle değerli acentelerimizle bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Deneyimli satış ekibimiz, Ankara ve çevre illerine hizmet verecek ofisimizde iş ortaklarımızın tüm ihtiyaçlarını karşılayacak ve bölgedeki sigortalılık bilincine olumlu anlamda katkı sağlayacaktır." ifadelerini kullandı.

Bölge ofisi açılışları devam edecek

2.200'ün üzerinde yetkili acentesi ile hizmet veren Magdeburger Sigorta, Ekim ayında Ege Bölge Ofisini İzmir'de açmıştı. Şirket, 2024 yılı içerisinde Adana ve Antalya'da da yeni bölge ofislerini hizmete sunacak.

Magdeburger Sigorta'nın İç Anadolu Bölge Ofisi Ankara'da Hizmete Girdi



QCAR Mobilite'nin yeni adresi Mardin

Türkiye genelindeki hızlı büyümesini sürdüren QCAR Mobilite, 14 Aralık'ta Mardin'in Midyat ve Kızıltepe ilçelerinde geniş bir katılımı ile yeni şube açılışı gerçekleştirdi. Bu açılışlarla birlikte QCAR Mobilite, Türkiye genelinde 15'inci şubesine ulaşırken Akgül Sigorta'nın sahibi Furkan Akgül Mardin'in ilk acente şubesi sahibi oldu.

Açılış törenlerine, Maher Holding CEO'su Levent Uluççen, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Genel Müdürü Barış Sezen, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un yanı sıra Mardin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hatip Çelik ve AK Parti Mardin Milletvekili Mehmet Halit Demir ile tüm ülkeden çok sayıda acente, yönetim ekibi ve basın mensubu da katıldı.

Açılışların ardından 150 acentesi ile Mardin'in en keyifli mekanlarından biri olan Bağdadi'de acentelerini ağırlayan Quick Sigorta bölgenin mistik ve etnik atmosferinde 2024 yılı değerlendirmesi ile yeni yıl stratejilerini paylaştı.

"Bir iklim oluşturduk"

Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Levent Uluççen, QCAR'ın büyüme hikayesinin arkasındaki güçlü yapıyı şu sözlerle ifade etti: "Bugün çok mutlu günlerimizden birini yaşıyoruz. Çünkü bir iklim oluşturduk; her yeni açılışımız, bu iklimin meyvesi. Bugün 8 bin acentemiz var ve bu sayıyı her kasabaya yaymak gibi bir hedefimiz bulunuyor."

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, açılış konuşmasında QCAR Mobilite'nin yalnızca Türkiye'de değil, Mardin gibi eşsiz bir şehrin turizmine de katkı sağlayacağını vurgulayarak şunları kaydetti: "QCAR Mobilite, Quick Finansall ekosisteminin en önemli parçalarından biri. Şimdi mobilite alanında Mardin'de çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Yepyeni araçlarımızla Mardin halkına ve bu güzel şehri keşfetmek isteyen ziyaretçilere hizmet vereceğiz. Bu vesileyle ülkenin dört bir yanından gelip bu açılışa katılan herkese teşekkür ediyor, hayırlı olsun diyorum."

AK Parti Mardin Milletvekili Mehmet Halit Demir ise "Teknolojinin de etkisiyle artık çok daha hızlı hayatlar yaşıyoruz. Bu hızlı sürece ayak uydurmak adına turizm, lojistik ve diğer tüm alanlarda kendi payına düşeni almaya çalışan bir şehir Mardin. Ziyaretçi sayısı da günden güne artıyor. Tüm bu artışlarla beraber çeşitli altyapı ihtiyaçları da söz konusu. Ulaşım da bu ihtiyaçların başında geliyor. Bu noktada QCAR'a attığı bu adım için teşekkür ederiz. Bundan sonra biz de onların takipçisi olacağız. İnanıyorum ki bu yatırımla beraber bu süreci daha da şekillendirip sürekli geliştireceğiz hep beraber. Hayırlı uğurlu olsun."

QCAR Mobilite ile genişleyen ekosistem

QCAR Genel Müdürü Barış Sezen, Quick Sigorta acentelerinin QCAR ekosistemindeki rolüne değinerek, şu ifadeleri kullandı: "Sigorta acentelerimiz şube olma yolunda önemli adımlar atıyor. Biz de daha fazla şube açarak bu bölgenin tu-

rizmne katkı sağlamak istiyoruz. En büyük gücümüz de Quick Sigorta acenteleri. Onlarla yıllardır sürdürdüğümüz bir iş ilişkisi var. Bundan sonra da QCAR Mobilite ile bu ilişkiyi geliştirerek devam ettiriyoruz. Acentelerimiz bize rezervasyon da yönlendirebiliyorlar ya da sisteme araç da katabiliyorlar. Dolayısıyla farklı finansal yöntemleri kullanarak birlikte bir yol buluyoruz acentelerimizle. Bugün de Midyat ve Kızıltepe ofisimizi açıyoruz. Hatta dükkün teslimatları da yapılmış. Dolayısıyla hızlı bir giriş yaptı Mardin ofislerimiz. Hayırlı uğurlu olsun."

Yolumuz açık olsun

Midyat şubesinin sahibi olan Furkan Akgül ise açılıştaki mutluluğunu şu sözlerle ifade etti: "Bu mutlu günümüzde bizi yalnız bırakmayan herkese teşekkür ediyorum. Bu yolda daha da ileri gideceğimize inanıyorum. Yolumuz açık olsun."

Yıl sonuna kadar açılacak yeni şubeler yolda

Geçtiğimiz ay Ankara'da üç yeni şube açılışı gerçekleştiren QCAR Mobilite, yıl sonuna kadar Konya ve İstanbul'da yeni açılışlarla büyüme devam edecek. Midyat ve Kızıltepe'den sonra Prof.Dr. Aziz Sancar Havalimanı yıl sonuna kadar hizmete açacak olan QCAR Mobilite yeni şubelerle birlikte, Türkiye genelindeki hizmet noktalarını yıl sonuna kadar 20'ye çıkaracak. Bu güçlü büyüme, Quick Finansall ekosistemiyle sinerji oluşturarak mobilite sektöründe yeni bir model ortaya koyuyor.

Sompo Sigorta 'Samuraylar Kulübü' acenteleri Güney Afrika'da bir araya geldi

Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü üyesi acenteleri için 13-19 Kasım tarihleri arasında Cape Town ve Kruger Ulusal Parkı'nı kapsayan özel bir seyahat düzenledi. Bu keyifli yolculuğa katılan 37 kişilik ekip, bölgenin büyüleyici doğasını keşfederken, aynı zamanda kültürel zenginliklerini yakından deneyimleme fırsatı buldu.

Sompo Sigorta, acentelerini destekleyen etkili motivasyonu ve iletişim stratejilerini sürdürmeye devam ediyor. Şirketin 2019 yılından beri acentelerinin eşsiz seyahat deneyimleri ve ayrıcalıklarla buluşturan 'Samuraylar Kulübü', 2024 yılının son seyahatini gerçekleştirdi.

13-19 Kasım tarihleri arasında Cape Town ve Kruger Ulusal



Parkı'nda gerçekleştirilen geziye, Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur'un yanı sıra Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Çetinkaya ve Kurumsal Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer katıldı. Samuraylar Kulübü üyeleri, muhteşem doğa ve vahşi yaşamın modern şehir hayatı ile birleştiği bu eşsiz coğrafyada yeni bir kültürü keşfetme fırsatı buldu.

Acenteler, Güney Afrika'nın nefes kesici manzaralarını keşfetti

Güney Afrika'nın en gözde turistik şehirlerinden biri olan Cape Town'da gerçekleştirilen tur; Ümit

Burnu Kalesi, Malay Mahallesi ve Table Mountain ziyaretleriyle başladı. Teleferik ile çıkılan Table Mountain'da katılımcılar, olağanüstü manzaraları seyretti ve Cape Town'un ünlü noktalarını keşfetme şansı yakaladı. Kruger Ulusal Parkı'ndaki safari deneyimi ise vahşi hayvanları doğal yaşam alanlarında gözlemleme imkanı sundu.

Cape Town'un renkli sokaklarında yapılan şehir turları ve safari gezisi ile Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü acentelerine unutulmaz anılarla dolu bir gezi deneyimi yaşattı.



OPEN HIZLI TEKLİF

YILIN SON FİYAT TEKLİFİNİ KAÇIRMAYIN

"Hızlı ve kazançlı teklif sorguları ile sektörde rakiplerinizden daima önde olun."

→ Trafik Sorgusu
→ Kasko Sorgusu
→ TSS Sorgusu
→ Konut Sorgusu
→ Dask Sorgusu
→ İMM Sorgusu

TÜM TEKLİFLER SADECE 2 DK

☎ 0850 800 07 60 🌐 www.openyazilim.com

OPEN ASİSTANS

YENİ NESİL YOL YARDIM HİZMETLERİ

"Beklenmedik anlarda yol arkadaşınız olarak hızlı çözümlerle yanınızda olmaya hazırız."

→ Lite Otomobil Yol Yardım Paketi
→ Elite Otomobil Yol Yardım Paketi
→ Modüler Yol Yardım Paketi

→ Lite Ticari Yol Yardım Paketi
→ Elite Ticari Yol Yardım Paketi

☎ 0850 800 2 444 🌐 www.openasistans.com



Quick Finans ile Carvak, önemli bir iş birliğine daha imza attı

Meksika'nın ilk unicornu ve dünyanın lider ikinci el otomobil platformlarından Kavak'ın, Türkiye markası olan Carvak ile Türkiye'nin bir Sigorta Grubu tarafından kurulan ilk finansman şirketi olan ve yeni nesil finansman şirketi vizyonundaki 2. el otomotiv sektöründe sunduğu istikrarlı finansman çözümleri ile sektörün güçlü markası Quick Finans, önemli bir iş birliğine daha imza attı.

Carvak Genel Müdürü Çağdaş Yıldırım, Carvak İş Geliştirme Direktörü Mehmet Ali Özışık'ın ve her iki şirket yetkililerinin katılımı ile 7 Kasım 2024'te Quick Tower'da gerçekleştirilen imza töreninde konuşan Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ: "Bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olan ve yeni nesil finansman şirketi vizyonunda kredi ve sigorta ürünlerinin bütünlüklü, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatındaki geniş yelpazede kredilendirme hizmetleri sunan Quick Finans, faaliyetteki 2 yılı içerisinde geliştirdiği stratejik iş birlikleri, distribütörleri ve bayi satış ağı ile ülke sathında geniş bir kapsayıcılığa ulaştı. Belirtilen mis-

yon ve stratejilerimiz ile ulaşmış olduğumuz kapsayıcı ve istikrarlı finansman olanaklarımız, sektörde şirketimize karşı çok güçlü bir yönelim sağlamış olup, daha önce birçok farklı ülkeden ve sektörden global lider markalarla gerçekleştirdiğimiz iş birliklerine bir başka global lider markanın daha katılması bu yönelimin güçlenerek artmasını desteklemektedir.

Araba alma ve satma sürecini güvenli, şeffaf ve hızlı bir deneyime dönüştürmeyi amaçlayan ve yenilikçi hizmetlerini teknoloji kullanımı ile destekleyen Carvak ile benzer vizyon ve tercihleri paylaşıyor olmamız, başlatılan iş birliğimizin çok güçlü sonuçlara dönüşeceğiinden emin olmamızı sağlamakta ve bundan mutluluk duymaktayız.

Carvak ve Quick Finans iş birliğinin hayırlı olmasını ve tüm taraflar ile finansal ekosistemimizde yer alan tüm bayilerimize katkı sağlamasını, yeni fırsatlar sunmasını diliyorum." açıklamalarını yapmıştır.

2. el araba alım satımında, hızlı ve cazip krediye ulaşmanın kurumsal galeriler açısından önemini vurgulayan Carvak Genel Müdürü Çağdaş Yıldırım şunları dile getirdi: Carvak olarak çok güçlü bir kurumsal galeri ağıımız bulunuyor. Beraber çalıştığımız galerilerin Carvak'tan satın almak istediği arabalarda kullanılmak üzere hızlı krediye ulaşması bu iş birliğinin tüm paydaşlarının ticaret hacmini arttıracaktır. Aynı zamanda galerilerin, kendi müşterilerine daha geniş araç yelpazesi sunma imkanı verecektir."

Çağdaş Yıldırım sözlerine şöyle devam etti: "Finans sektöründe Yeni nesil finansmanın öncülerinden Quick Finans ile 2. el araba alma satma deneyimini dönüştüren Carvak'ın iş birliğinin; gelecekteki büyük projelerin de ilk adımı olduğunu düşünüyorum. Faaliyet gösterdikleri sektörlerle getirdikleri yenilikler ile fark yaratan iki şirketin; birbirlerine güç ve müşterilerinin hayatlarına kolaylık katacağını inanıyorum tam." dedi.



Doğa Sigorta Ailesi 10. Yılını Görkemli Bir Gece ile Kutladı

Doğa Sigorta Yönetimi, Bölge ve Genel Müdürlük çalışanları, 16 Kasım Cumartesi akşamı Mandarin Oriental Bosphorus Otel'deki organizasyonda bir araya gelerek, 10. kuruluş yıllarını görkemli bir gece ile kutladılar.

Hoş Geldiniz Kokteyli ile başlayan geceye Açılış Seremonisi ile devam edildi.

Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı ile Genel Müdür Coşkun Gölpinar şirketin kuruluşu, bugünlere gelişi ve 10. yılının önemi ile ilgili, tüm çalışanları gururlandıran, duygulu konuşmalar gerçekleştirdi.

Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı 10. yıl konuşmasında kurum çalışanlarına şu şekilde seslendi;

"Bu yolculuğa başladığımızda elimizde en büyük sermayemiz, büyümeye olan inancımız ve başarılı olma arzumuzdu. Bugün geriye dönüp baktığımızda, Kavacık'taki küçük bir ofiste başlayan bu hikayenin ülke genelinde 2000'den fazla acente, 8 bölge müdürlüğü ve 350'yi aşan çalışanıyla adeta bir başarı öyküsüne dönüştüğünü görmekten gurur duyuyorum. Bu başarının ardında her birinizin büyük emeği ve özverişi yatıyor.

Doğa Sigorta'nın en değerli kaynağı sizlersiniz. Emeklerinizle, dayanışmanızla ve Doğa Sigorta ailesine olan bağlılığınızla bu başarıyı mümkün kıldınız. Her gün, attığımız her adımda, en zor zamanlarda bile sergilediğiniz azimle hem Doğa Sigorta'yı büyüttünüz hem de Türkiye sigorta sektöründeki yerini sağlamlaştırdınız. Bu süreçte, sadece işimizi değil; birbirimize olan güveni, dayanışmayı ve kurumsal değerlerimizi

de büyüttük. Sürdürülebilirlik anlayışını benimseyen, yeniliklere açık, fırsatları değerlendiren ve değişen koşullara hızla uyum sağlayabilen bu güçlü ekiple çalışmaktan gurur duyuyorum. Nice 10 yıllar diliyorum."

Genel Müdür Coşkun Gölpinar ise kurumun 10 yıl içinde gerçekleştirdiği başarıları hatırlattığı konuşmasında zor günlere de değinerek, "Bugüne kadar birlikte ülkemizin çok zorlu süreçlerinden de geçtik. Dünyanın ilk kez karşılaştığı Covid 19 salgını sebebi ile çok uzun bir süre ofislerimizden ayrı kaldık, salgından etkilendik hasta olduk, yakınlarımızı kaybettik. Normalleşme sürecine geçiş de kolay olmadı. Bu süreçlere rağmen hepimiz görevimizin başında olduk, yılmadan hedeflerimize ulaşmak için çaba gösterdik.

Ülkemiz hiçbir zaman unutmayacağımız elim doğal afetler yaşadı. Büyük acılar, kayıplar yaşandı. Biz tüm gücümüzle zarar görenlerin yardımına koştuk, hasar ödemelerini en hızlı şekilde tamamladık. Kurumsal olarak yardım turlarımızı bölgelere ulaştırdık. Bu süreçte de yine hepimiz önemli bir performans gösterdiniz, birlik olmanın gücünü, kurumsal birliğimizi bir kere daha ortaya koydunuz.

Bu gece başarı ile dolu 10. yılınızı kutluyoruz. Kurumumuzu bugünlere taşıyan, emeğini, vizyonunu, aklını, fikrini bu yolda ortaya koyan, en iyi hizmeti vermeye, görevini en layıkıyla yapmaya kendini adanmış siz çalışanlarımıza teşekkür ederiz." şeklinde konuşmasını tamamladı.

Şarkılar eşliğinde bölge ve genel müdürlük anonsları ile renklenen gecede, 5. ve 10. Kıdem Yılıni dolduran 17 kişiye kıdem ödülleri takdim edildi. Ardından gerçekleştirilen hediye çekilişiyle 37 talihliye de hediyeleri sahnede teslim edildi.

Kurumsal İletişim Departmanı tarafından organize edilen geceyi, Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler sundu. 10. yıl kutlamasında sahne alan Altay dillerden düşmeyen şarkılar ile tüm Doğa Sigorta Ailesi'ne unutulmaz bir gece yaşattı.



Fibasigorta, cep telefonu sigortasını Başarı Servisleri'nde müşterilerine sunuyor

Müşterilerine yenilikçi bir yaklaşımla sigorta çözümleri sunan Fibasigorta, cep telefonu sigortasını daha geniş kitlelere ulaştırmak için Apple yetkili servis sağlayıcısı Başarı Servisleri ile güç birliği yaptı.

Dijital sigortacılığın öncü ismi Fibasigorta, cep telefonu sigortasını Başarı Servisleri'nde tüketicilere sunmaya başladı. Güç birliği kapsamında Fibasigorta, Başarı'nın hasar servislerinde telefon onarımı için teknik destek alan müşterilerin tam da ihtiyaç duydukları anda gömülü sigortacılık hizmetiyle hızlı, kolay ve avantajlı bir şekilde cep telefonu sigortasına ulaşmasını sağlıyor.

"Yeni nesil hizmetlerimizle müşterilerin hayatını kolaylaştırıyoruz"

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı Buket Erşan, Apple yetkili servis sağlayıcısı Başarı ile yaptıkları güç birliğinden memnuniyet duyduklarını dile getirerek şunları söyledi: "Yeni nesil hizmetlerimizle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz. Fibasigorta'nın kişiye özel sigorta çözümlerini Başarı'nın

cep telefonu tamir alanındaki geniş servis ağı ve tecrübesiyle bir araya getirerek müşterilere en çok ihtiyaç duydukları anda pratik bir şekilde cep telefonu sigortası ürünümüzü sunuyoruz. Müşteriler Fibasigorta'dan ekran sigortası yaptırıldığında yılda iki kez ekran değişimi yapabiliyorlar. İster sıfır ister ikinci el olsun, cep telefonlarının orijinal ekranlarını korumaya alıyor, sigorta güvencesi altında ekran kırılması veya ekran kırılmasından kaynaklı hasar durumunda hızlı ve güvenilir bir onarım süreci sağlıyoruz. Üstelik dünyada da yoğun örnekleri olan tüketici dostu gömülü sigortacılık ile daha kısa bir sürede dijital ortamda cep telefonunuzu sigortalatabiliyorsunuz. Yenilikçi sigortacılık hizmetlerimizle toplumda sigorta bilincini yükseltmeye ve sektörün dijitalleşmesine katkı sağlamaya devam edeceğiz."

"Müşteri memnuniyetini yeni bir boyuta taşıyoruz"

Başarı Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Buğra Bayram ise Fibasigorta ile yapılan güç birliğinin tüketiciler için önemli avantajlar sunduğunu belirtti:

"Başarı olarak yüksek müşteri memnuniyeti ve kaliteli tamir hizmetimizle sektörde özel bir yere sahibiz. Şimdi Fibasigorta ile müşteri memnuniyetini yeni bir boyuta taşıyoruz. Apple kullanıcıları için özellikle ekran hasarlarında yılda iki kez değişim hakkı ve onarılamayan ekranlarda bedelin yüzde 70'ine kadar ödeme avantajı sağlıyoruz. Servis talep eden müşterilerimizin büyük çoğunluğu ekran hasarı başvurusu yapıyor. Her Apple kullanıcısının Fibasigorta cep telefonu sigortası poliçesi ile cihazını korumasını öneriyoruz. İki güçlü şirketin yan yana gelmesi nedeniyle, emeği geçen herkese teşekkür ediyorum." dedi.

Bayram ayrıca, Başarı'nın Apple yetkili servis sağlayıcısı olması nedeniyle, tüm onarımların Apple sertifikalı teknisyenler tarafından ve orijinal yedek parçalarla yapılacağını da vurguladı.

EN İYİSİ NEOVA'YA LİMİTSİZ İMM SİGORTASI YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



Aman ihmal etmeyin.

NEOVA
SİGORTA

Limitsiz İMM Sigortası

neova.com.tr | 444 1 636



TSB Başkanı Uğur Gülen: 2030 hedefimiz için yol haritamızı belirledik

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, sigorta sektörünün istikrarlı bir şekilde büyüdüğünü ve sermayesini de her geçen gün güçlendirdiğini belirterek, "2030 yılında üretimini 2 kat artırarak yaklaşık 44,3 milyar USD'lik brüt primle %4,8 oranında penetrasyon seviyesine ulaşmış bir sigortacılık hedefliyoruz." dedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu basın mensuplarıyla buluştu. TSB Başkanı Uğur Gülen, yönetim kurulu üyeleri ile birlikte sigorta sektörünün yılın ilk 9 ayına yönelik sonuçlarını ve gündemdeki konuları değerlendirdi. TSB'nin önümüzdeki döneme yönelik hedeflerini paylaştı. Buluşmaya, TSB Başkanı Uğur Gülen, Başkan Yardımcıları Ahmet Yaşar ve Taylan Türkölmez, Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken ile TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı katıldı.

TSB Başkanı Uğur Gülen, sigorta ekosisteminin çok büyük bir yapı olduğunun altını çizerek, "Sektör olarak ilkimizde teminatlı varlık, güvencesiz ve sigortasız birey olmaması için yoğun şekilde çalışıyoruz. Sigortalının güven ve huzur içinde risk transferini yapabildiği, her türlü riskini teminat altına alabildiği, kolay ulaşılabilir bir sektör olunması ve sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırılması en önemli hedeflerimiz. Bu yolda en başta sektörümüzün düzenleyici kurumumuz SEDDK olmak üzere tüm paydaşlarımızla birlikte ortak akıl çalışmalarıyla adım atacağımız alanları hep birlikte belirlemeye başladık. Stratejimizin temelini de sektörümüz için önceliklendirdiğimiz sigortalılık oranlarının artırılması, deprem, sürdürülebilirlik ve eğitim konuları üzerine oluşturuyoruz." dedi.

Uğur Gülen: 2030 yılı hedefimiz için yol haritamızı belirledik

Sigorta sektörü olarak 2030 yılında prim üretimini iki kat artırarak 22 milyar USD'den 44,3 milyar USD'ye (yaklaşık 5,3 trilyon TL), penetrasyonu ise mevcutteki yüzde 2,3'ten yüzde 4,8'e taşımak olduğuna dikkat çeken Gülen, "Bu hedefe ise zorunlu branşlarda penetrasyon yüzde 100'e çıkarak, kaskoda sigortalılık oranını yüzde 25'ten yüzde 40'a yükselterek, BES'te yeni inisiyatiflerle sözleşme sayısını yüzde 68 artırarak, hayat branşında anüite, yatırım fonlu sigortalıların yaygınlaştırılarak adedinde yüzde 30 artış sağlayarak ve TSS, ÖSS, finansal sigortalıların teşvikleri ve yeni ürünlerle yaygınlaştırmak yapacağız." diye konuştu.

Sektörün 9 aylık sonuçlarını değerlendiren Gülen, sektörün 2024 yılı Ocak-Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemi ile mukayese edildiğinde prim üretimini yüzde 74 oranında artıran 570 milyar TL'yi aştığını ifade ederek sözlerini şöyle sürdürdü: "Toplanan primin yüzde 50'sini tazminat olarak ödeyen sektörümüzde 9 ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10'luk artışla 232,2 milyar TL tutarında tazminat ödemesi gerçekleştirildi. Aktif şirket sayımızın 72 olduğu ve birleşme ve satın almaların devam etmesini beklediğimiz sektörümüzün aktif büyüklüğü ise 9 ayda 2,1 trilyon TL'yi geçti. Özellikle altını çizmek isteriz ki, sigorta ve emeklilik sektörümüz ekonomiyi sağladığı 1,5 trilyon TL'lik fon tutarı ile Türkiye'nin en büyük kurumsal yatırımcısı durumundadır."

Sigorta sektörünün genel mali yapısının güçlü olduğunun da altını çizen Gülen: "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumumuzun (SEDDK) son dönemde sektörümüzdeki istikrarı ve güvenliği artırma yolunda attığı adımların da bizler için ne

kadar büyük önem taşıdığını ve bu yolda son sermaye düzenlemesinin de şirketlerimizin finansal dayanıklılığını güçlendirdiğini ve olası risklere karşı kalkan görevi gördüğünü de belirtmemiz gerekir." şeklinde konuştu.

Ahmet Yaşar: Türkiye Sigorta piyasasına güven var ve artıyor

TSB olarak bu yıl ikinci kez katıldıkları Baden-Baden Reasürans görüşmeleri hakkında bilgiler veren TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, Birlik olarak sigorta piyasasını ve Türkiye dinamiklerini anlatmak amacıyla geçen sene olduğu gibi uluslararası reasürörlerle 3 gün boyunca yaklaşık 17 toplantı gerçekleştirildiğine dikkat çekti.

"Görüşmeleri ihtiyatlı, olumlu havada geçti. Türkiye sigorta piyasasına güven var ve artıyor." diyen Yaşar, sözlerini şöyle sürdürdü: "İyi haberler var. Kapasite sorunu kesinlikle olmayacak, teminat bulunacak. Fiyatlama trendinin geçen yıllara benzer bir seyir izlemesini bekliyoruz. Belki düşüş dahi olabilir. Reasürörler piyasayı özellikle riskli bölgeleri bir süre daha gözlemleme eğilimindedir. Özellikle Körfez bölgesinde faaliyet gösteren reasürörlerin Türkiye ile iş yapma konusunda daha istekli olduğu, TARSİM gibi kurumlarla da iletişime geçme yönünde isteklerinin olduğunu gördük."

Sektörün gündeminde olan Zorunlu Afet Sigortası konusunda değerlendirmeler de bulunan Yaşar, "Deprem dışındaki yaşanan diğer doğal afetler başarılı bir örnek olan zorunlu deprem sigortası zorunlu afet sigortasına dönüşümünde tetikleyici oldu. ZDS'nin yalnızca depremi kapsayan bir sigorta olmaktan çıkıp diğer afetleri de kapsayacak şekilde genişlemesi, sigorta kapsamının artırılmasını sağlayacak." dedi.

Yavuz Ölken: Trafik sigortası ile anılmaktan çok yorulduk

Sigorta penetrasyonunu artırmak için sigortacılığı yeniden yaşamak gerektiğinin altını çizen TSB Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, bu yolda biz çok kararlı oldukları mesajını verdi.

Sigorta sektörü olarak trafik sigortası ile anılmaktan çok yorulduklarına dikkat çeken Ölken, "Trafik sigortasını sektörün gündeminde çıkarmak istiyoruz. Bu yolda öncelikli olarak trafik sigortasında hasar maliyetini artıran unsurların bertaraf edilmesi gerektiğine inanıyoruz. Trafik sigortasındaki temel sorun maliyetlerin sektörün elinde olmayan asgari ücret, yedek parça fiyatları, araç değerlerinin değişimlerine çok açık olması ve her maliyet artışı karşısında tarife bariyerine takılan bir branş olması. Özellikle hiç kaza yapmayan sigortalılar için çok daha adil ve sağlıklı primlendirme yapılabilmesi için, en sağlıklı yöntem olması nedeni ile serbest tarife geçilmesi gerekiyor. Çünkü tüm araçlara bakıldığında, trafikte 100 araçtan sadece 4 adedi kaza yapıyor. Sigorta sektörümüzün önündeki trafik sigortası sorununu çözersek, gerçekten büyük bir zaman açığa çıkacak, başka konuları düşünmeye başlayacağız." şeklinde konuştu.

Ölken, 2030 hedefleri yolunda daha çok sahada olan, daha çok sanayiciyi, sigortalı bireyleri, kurumları anlayan ve onlara hizmetler üreten ve riskleri de gerçeğeşmeden önlemeye çalışan bir sektör olarak bütünlük bir hizmet sunmaya çalışacaklarının da altını çizdi.

Taylan Türkölmez: Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi 21.yüzyılın projesi

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin mükemmel bir 21 yılı geride bıraktığını ve mükemmelliğini sektörün bütün hedeflerini bugüne kadar tutturmasından görülebileceğini belirten TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez ise gerek ulaştığı katılımcı sayısı gerek fon performansları itibarıyla gerçek bir başarı öyküsünün yazıldığı 21 yılda sektöre örnek olacak işler yapıldığını ve bugün tasarruf denildiğinde BES'in ilk akla gelen araç haline geldiğini ifade etti.

"1 trilyon TL'nin tasarruf sahipleri üzerindeki etkisi var. Fon birikimi büyüdükçe sistemdeki kişilerin getirileri de artıyor." diyen Türkölmez sözlerini şöyle sürdürdü: "Son yıllarda BES getirileri her daim enflasyonun çok üzerinde olurken, BES'te teşvik bu sisteme güven ve başarıyı getiriyor ve tüm toplumda da yaygınlaşıyor. Fakat bu başarının sürmesi için BES'in müşteri ihtiyaçlarına yönelik fon çeşitliliğini zenginleştirilmesi başarılı yolculuğun devamı için önemli bir adım olacaktır. Bugün 1,3 milyonu aşan gencimizin katıldığı sistemde kalıcılığı ve gençlerin BES'e daha fazla girmesini istiyorsak BES fonlarında çeşitliliği sunmamız gerekiyor. Bu yolda TSB olarak yoğun şekilde çalışıyoruz."

Gündemin en önlerinde yer alan ve OVP'de de yer alan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) ise sosyal güvenlik için 21. yüzyılın projesi olduğuna vurgu yapan Türkölmez, "Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES), emeklilikte oluşacak gelir kaybını telafi edecek, çalışma dönemindeki yaşam standartlarını korumayı sağlayacak, ek emeklilik gelirinin oluşmasını ve hane halkı tasarruflarının artırılmasını sağlamayı amaçlayan bir sistem olarak kurgulandı. İşveren ve çalışanlara asgari yük getirecek şekilde uygulanmasının amaçlandığı sistemin temel yapısı üzerinde kamu tarafında çalışmalar devam ediyor. Sektörümüz değişen demografik yapıya uygun model önerilerini kamuya paylaşıyor." dedi.

Özgür Obalı: Tüm iş yerleri doğru teminat ile depreme hazır hale gelsin istiyoruz

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı'da sigorta sektörünün önündeki en öncelikli konuların başında gelen Deprem Reform Ajandası üzerine değerlendirmede bulundu. 6 Şubat tarihinde yaşanan Kahramanmaraş merkezli iki büyük deprem ile doğal afetlere yönelik risk algısı ve hassasiyetinin arttığına dikkat çeken Obalı, "Bu durum, özellikle deprem ile ilişkili sigorta branşlarında olmak üzere, sigortacılığa yönelik farkındalığı da artırdı. Toplumda artan farkındalık aracılığıyla, deprem öncesi ve sonrası süreçler için tespit edilen ihtiyaçlara yönelik önerilecek yeni reform maddeleri ile hem sigorta sektörünün etki alanının hem de ülke için yaratacağı katma değer artacağı değerlendirildi. Bu doğrultuda, belirlenecek yeni inisiyatifleri, karar vericilerin ajandalarına uygun zamanda dahil etmeyi hedefleyen bir çalışma üzerinden yol haritasına dökülmesi amaçlanırken, tüm iş yerleri doğru teminat ile depreme hazır hale gelsin ve deprem teminatı tüm hanelere girsin istiyoruz." diye konuştu.



SASDER Kongresi'nin altın sponsoru bu yıl da Sompo Sigorta oldu

Hayat dışı sigorta sektörünün öncü markası Sompo Sigorta, Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği'nin (SASDER) "Sınırların Ötesinde" teması ile Antalya'da düzenlenen 11. Ulusal Kongresi'ne bu yıl da altın sponsor olarak katıldı. Sektörün önemli oyuncularını bir araya getiren kongrede, sağlık ve sigorta sektöründeki önemli gelişmeler değerlendirildi.

Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği tarafından 7-10 Kasım tarihlerinde Antalya'da düzenlenen SASDER 11. Ulusal Kongresi, sağlık ve sigorta sektörlerinin birçok paydaşını bir araya getirdi. Sompo Sigorta'nın altın sponsor olarak destek verdiği etkinlik, sağlık hizmet sağlayıcılarından teknoloji firmalarına kadar geniş bir katılımcı kitlesine ev sahipliği yaptı.

T.C. Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu, TSB Başkanı Uğur Gülen'in, OHSAD Başkanı Dr. Reşat

Bahat, Türk Tabipler Birliği Başkanı Prof. Dr. Alpay Azap, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanı Prof. Dr. Asım Hocaoglu ve birçok paydaşın yanı sıra; Sağlık Bakanlığı, sigorta şirketleri, hastaneler, TSB, TTB, OHSAD, TOBB, asistans, ilaç, medikal malzeme ve teknoloji şirketlerinden üst düzey yöneticiler ve akademisyenlerin yoğun katılımıyla gerçekleşen kongre, katılımcılar tarafından büyük beğeni ve takdirle karşılandı.

Sağlık sigortacılığında dijital dönüşüm ve geleceğin trendleri ele alındı

"Sağlık Sigortacılığında Sınırların Ötesi" paneli ise küresel sağlık trendlerini, dijital dönüşümün sigorta sektöründeki etkilerini ve teknolojinin sigortacılıkta yeni nesil çözümler yaratmadaki rolünü ön plana çıkardı.

Programda yer alan diğer oturumlar, sağlık ve sigorta ilişkisini sadece yerel değil, küresel perspektiflerden de ele aldı. Katılımcılar; pandeminin sigorta sektörü üzerindeki uzun vadeli etkileri, dijitalleşmenin sağlık sigortacılığındaki uygulamaları ve tüketici beklentilerindeki değişimler gibi konularda bilgilendirildi. Bu sayede katılımcılar sektördeki en yeni trendler ve uygulamalar hakkında derin bir bakış açısı kazanarak, gelecekteki stratejilerini bu bilgiler doğrultusunda şekillendirmeye imkanı buldu.

Sompo Sigorta sponsorluğunda düzenlenen etkinlikte; Sompo Sigorta Sağlık Sigortalı Başkanı Çağatay Çınar, "Yeni Dünya, Yeni Tüketici, Yeni Şirket" başlıklı oturum sonrası, moderatör Serdar Kuzuloğlu'na plaketi takdim etti.

AXA Sağlıkım Tamam Sigortası

AXA ile Sağlıkım Tamam

Özel Sağlık Kuruluşlarından Alınan Hizmetlerde Fark Ücreti Ödemeye Son!

- Aylık avantajlı ödemeler
- En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
- Üstelik salgın hastalıklar da kapsam dahilinde

Detaylı bilgi ve hızlı teklif almak için web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç: Türkiye'nin En Yaygın Sigorta Ağına Sahibiz!

Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, genç olmaları-na rağmen en yaygın sigorta şirketi olduklarını vurguladı. Sigorta sektörüne dair önemli açıklamalar Sigorta Postası'nda.

Şenol Bey sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Evli ve iki kız babasıyım. Birkaç ay sonra sektördeki 30'uncu yılım dola-cak. Sektördeki birçok arkadaş gibi ben de spontane bir şekilde girdim ama sektörde olmaktan mutluyum. 30 yıl içinde çok önemli dostluklar ve iş birlikleri yaşadım.

Hepiyi Sigorta'nın kuruluşundan bugüne kadar olan hikayesini özetler misiniz?

Hepiyi, çok genç bir sigorta şirketi. İlk poliçesini Haziran 2022'de kesti, 2 buçuk yaşında diyebiliriz. Birbirini tanıyan, daha önce beraber çalışmış bir ekip tarafından kuruldu. Farklı olan yönümüz, şirketin yüzde 10'u kurucu ekibe ait. Ana sermayenin yüzde 90'ı Doğan Holding'e ait. Özellikle bireysel alanda çok kuvvetli kasları olan, genç, dinamik, teknolojiyi kullanmayı seven, farklı ve ezber bozan bir sigorta şirketi-yiz diyebilirim.

Hepiyi Sigorta için hem bu zamana kadar olan süreç hem de 2024 yılı nasıldı?

Bizim için fırtına gibi geçti. Projelerle, 'farklı neler yapabiliriz' tartışmalarıyla ve onları hayata geçirmekle geçti bu süreç. Bir yandan da çok hızlı büyüdük. 2024, bizim için büyüme yılı da oldu. Müşteri sayımızı 2 milyonu aştı. Kaskodayaklaşık %5, trafikte de %6'lık bir pazar payına ulaştık. Bizim yaşımızda ve yenileme portföyü olmayan bir şirket için güzel rakamlar. Yılı yaklaşık 15 milyar ciro ile kapatacağız ve güzel de bir kâr elde edeceğiz. Hedefler tuttu diyebilirim.

Müşterilerinize en çok hangi ürünleri sunuyorsunuz?

Bireysel ürünlerde kasları kuvvetli bir şirketiz. Başta kasko ve trafik olmak üzere, tamamlayıcı sağlık, seyahat sağlık, konut gibi bireysel ürünlerde varız. Bizim farklı bir özelliğimiz de Türkiye'nin en yaygın sigorta şirketi olmamız. 8 bine yakın acentemiz var. Türkiye'nin sadece her ilinde değil, hemen hemen her ilçesinde bir Hepiyi acentesi var.

Dijitalleşmeye bakış açınız nedir? Dijitalleşmenin avantajlarından bahsedebilir misiniz? Yapay zekayı hizmetlerinizde kullanıyor musunuz?

Hepiyi Sigorta, genç olmanın getirdiği avantajla teknolojiyi yoğun kullanıyor. Satış aşamasından hasara kadar teknolojiyi her alanda çok yoğun bir şekilde kullanıyoruz. Türkiye'nin en verimli sigorta şirketlerinden biriyiz. Gelir-gider oranı en düşük sigorta şirketiyiz diyebilirim. Bu bizim bir miktar iş yapış tarzımızla, bir miktar da yeni kurulmanın getirdiği avantajla teknolojiyi yoğun kullanmaktan geliyor. Özellikle müşteri ile buluştuğumuz her alanda hem makine öğren-mesi hem de yapay zekayı kullanmaya çalışıyoruz. Tarife çalışmalarımızda makine öğrenmesinin önemli katkıları var. Hasar anında, hasar ile ilgili tüm süreçlerde yapay zekayı yoğun kullanıyoruz.

"Hep İyi Teklif, Hep İyi Fiyata" mottosuyla çıktığınız bu yolda müşterilerinize sunduğunuz hizmetler nelerdir?

Reklamlarımızda da dediğimiz gibi, uygun fiyatla müşteriye çok iyi hizmet veren bir sigorta şirketi olmak istiyoruz. Türkiye'nin en hızlı hasar ödeyen sigorta şirketi olmak istiyoruz ve bununla ilgili çalışıyoruz. Bizim ölçeğimizin ve verimliliğimizin verdiği gücün de neredeyse tamamını müşteriye yansıtmak istiyoruz. O da bizim müşteriye uygun fiyatla, iyi hizmet vermek için elimizde bir silah oluyor. Gelir/gider oranımız çok uygun, ölçek sorunumuz yok hatta tam tersi. Yaklaşık 200 çalışanımız var ve biz 200 kişi ile 2 milyon poliçe üretiyoruz. Sermayedarımız Doğan Holding de güçlü bir grup. Hem sigortacılığa hem de finansı bilen, dijitalde çok önemli başarıları olan bir holding. Onların gücü de hep yanımızda, beraber kol kola çalışıyoruz. Ben burada tanıştım Doğan Holding ile ama ekip olarak onlarla çalışmayı çok sevdik. Çalışması hem kolay hem de keyifli bir grup. Ben daha önce birkaç farklı sermaye grubu ile çalıştım. Hepsinin farklı özellikleri var ama bunlar içerisinde belki de en rahat, en özgür çalıştığım grup Doğan Holding oldu. Bizim başarımızın üzerinde bunun da etkisi var bence.

Sizi rakiplerinizden ayıran özellikler nelerdir?

Sigorta, müşteri tarafından bakıldığında satılması zor bir ürün. Kimse sigorta poliçesi aldım diye sevinmiyor. Sigorta, ucuz bir ürün değil, hizmeti hemen almadığımız, hasar anında devreye giren, biraz da karmaşık bir ürün. Biz bu işi biraz daha basitleştirmek istiyoruz. İnsanların sigortayı aldığı anda ve onu kullanmaya ihtiyaç duyduklarında hayatlarını kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Teknolojiyi bu alanda kullanıyoruz. Teklif almayı da hasar hizmetlerimizi de hem hızlı hem de basit ve anlaşılabilir hale getirmeye çalışıyoruz. Daha gidecek çok yolumuz var. Sigorta poliçesini halka indirebildiğimizde, doğru anlatabildiğimizde hem sigorta penetrasyonu yükselecek hem de insanların daha mutlu olabilecekleri bir ortam olacak. Biz bunun için çalışıyoruz.

Hepiyi Sigorta olarak şu an mevcut olan ya da planladığınız bir sosyal sorumluluk projeniz var mı?

Aydın Doğan Vakfı ile özellikle kız çocuklarının eğitime yönelik farklı sosyal sorumluluk projelerinde bulunuyoruz. Onlara destek vermeye çalışıyoruz. Grubun o alanda önemli yatırımları ve projeleri var, ona hem maddi hem de manevi destek vermek için elimizden geleni yapıyoruz.

Sektörle ilgili bir yorumunuz var mı? Reasürans görüşmeleri nasıl geçiyor?

Reasürans konusunda bu sene bir kapasite sorunu yaşamayacağız. Sadece biz değil sektörün tamamının bir kapasite sorunu yaşayacağını düşünmüyorum. Bir miktar fiyatlar yükselecek olabilir ama geçtiğimiz yıl depremin etkisi ile yaşanan problemlerle kıyaslandığında önümüzdeki yılın reasürans ile ilgili problemlili olacağı söylenemez. Sigorta sektörünü olumlu görüyorum. Şirketler kâr elde etmeye başladı. Bunun bir kısmı finansal kâr bir kısmı da şirketlerin kendi yetileri ile gerçekleşen kâr. Sigorta sektörü büyüyor. Bundan 5-6 yıl öncesine bakıldığında, hayat dışında 10 milyar dolarlık bir sektör vardı, bu hızla 20 milyar dolara gidiyor. Avrupa'daki diğer ülkeler ile kıyaslandığında hiç de

az olmayan bir ölçek. Saygınlığı ve önemli her geçen gün artıyor. Yakın zamanda finansal güçlenmenin müşteriye de yansığını göreceğimizi düşünüyorum. Güçlenen sigorta şirketleri, daha kaliteliye insan kaynağı yatırımı yapıyor. Yapılan yatırım da eninde sonunda müşteriye, hizmet ve ürün olarak dönüyor. Sektör, pandemide ve sonrasında yaşanan depremlerde çok büyük ve önemli bir sınav verdi. Sadece hasar ödeme değil, poliçe yenileme, tahsilat, hasar, acente, dağıtım kanalı gibi konularda da sektör çok başarılı bir dönem geçirdi. Her geçen gün daha iyiye gittiğimizi düşünüyorum.

2025 yılı için hedefleriniz neler?

Oto sigortalarındaki payımızı, muhtemelen devam ettireceğiz. Diğer ürünlerimizde de bir miktar daha büyümeyi öngörüyoruz. Hasar hizmetimizde fark yaratmak istiyoruz. Çok yakın zamanda farklı iş yapış şekillerini görmeye başlayacak müşterilerimiz. Sektörün en hızlı hasar ödeyen sigorta şirketi olmak istiyoruz ve bununla ilgili sürekli çalışıyoruz. Sigorta sektörü gibi Hepiyi Sigorta da karlılık açısından oldukça pozitif bir yılı geride bıraktı. Önümüzdeki senenin de özellikle kendi şirketim adına benzer sonuçlar doğuracağını düşünüyorum.

KISA KISA...

Şenol Bey, çalışma hayatınızda olmazsa olmazınız nedir?

Bu olmazsa olmaz dediğim aslında pek bir şey yok. Hem kendi adına hem de ekibim adına yaptığımız işin sonuç üretmesini seviyorum. Sonuç bazen kâr bazen verimlilik oluyor. Hesaplı ve kitaplı iş yapmayı seven bir ekibiz. Şirketin; kâr etmeyi bilen, farklı olmayı seven ve ezber bozan bir kültürü var. İş hayatında önem verdiğim alanlar bunlar olabilir.

Çalışma arkadaşlarınızda hangi özelliklere dikkat ediyorsunuz?

Hepimizin farklı, kuvvetli olduğu kasları var. Doğru olan herkesin o kuvvetli olduğu kasları ortaya çıkarabilmek. Farklı özellikleri olan bir ekibiz. Hepsi beraber toplandığında ve herkesin o kuvvetli kasını ortaya çıkarıp bundan yararlanabildiğinde başarı gelebilir. İllaki özellik söyleyeceksem adil olmak ve empati yapabilmek diyebilirim. Ekip arkadaşlarına, müşterilerine ve sermayedarına adil olmak ve onlarla empati kurabilmek çok önemli. Daha önce de söylediğim gibi, doğru olanın ekipteki herkesin kuvvetli yanlarını ortaya çıkarabilmek olduğunu düşünüyorum.

Şenol Bey, eğer bu mesleği yapmasaydınız hangi mesleği yapardınız?

Eğer bu mesleği yapmasaydım eğlence sektöründe ya da spor alanında yer almak isterdim. Basketbol koçu olmak isterdim. Orada da yöneticiliğin, takım kurmanın ve takıma amında mücadele etmenin çok önemli olduğunu görüyorum. Farklı olarak da tiyatroya da sinema ile ilgili bir iş yapmak isterdim. Özel hayatımda da iş hayatımda da farklı şeyler yapmayı, ezberleri bozmayı seviyorum. Farklılık yaratabileceğim bir sektörü seçerdim.

Hobileriniz nelerdir?

Hobilerimde ilk sıraya kayak sporunu koyabilirim, sporu çok seviyorum. Basketbol da hobilerim arasında. Tiyatroyu seviyorum. Eşimle birlikte ayda birkaç defa tiyatroya gitmekten ve değişik tarzda oyunları izlemekten çok keyif alıyorum. Çiçekleri severim ve onlarla konuşurum. Benim için çok değerli olan ve 30-35 yıldır sürekli baktığım çiçeklerim var. Çiçeklerle konuştuğumda onların tepki verdiği-gine inanırım. Kitap okumayı da çok severim.



RS Otomotiv Grubu

15 yıl



Sektördeki 40 yılı aşkın tecrübesiyle bugün 15. yaşını kutlayan RS Otomotiv Grubu; otomotiv sektöründe satış sonrası hizmetleri veren lider markalarıyla kaliteli ve güvenilir hizmet sunmaya devam ediyor.

RS Servis
HIZLI - EKONOMİK - PROFESYONEL
www.rservis.com.tr

RS Boyasız Onarım
YENİ NESİL MINİ ONARIM
www.rsboyasizonarim.com

RS Oto Ekspertiz
YENİ NESİL EKSPERTİZ
www.rsotoekspertiz.com

TUR ASSIST
TÜRKİYE'NİN ASISTANSI
www.turassist.com

MET teknik
EĞİTİM USTASI
www.met-teknik.com

OtoKonfor
SİZ KEYFİNİ SÜRÜN..
www.otokonfor.com

GARANTİLİ OTO SERVİSİ
GARANTİYİ BOZMAYAN GARANTİLİ SERVİS
www.garantiliosotoversis.com

CARSHINE
OTO BAKIM ve KORUMADA PROFESYONEL DOKUNUŞ
www.carshine.com.tr

RS Assurance
360° GÜVENCE ÇÖZÜMLERİ
www.rsassurance.com.tr

RS Mobility
ELEKTRİĞİN GÜCÜYLE GELECEĞE..
www.rmobility.com.tr

SigortaAcentesi
SIGORTA ACENTENİZ ALINIR
www.sigortaacentesi.com



f @ in v | rsotomotivgrubu
www.rsotomotivgrubu.com
0850 777 40 77

Sigorta Postası
SIGORTACILIĞIN YENİ HALİ

✕ 📄 📱 🌐 📧 ≡ sigortapostasi

ISSN 3023-8897
İmtiyaz Sahibi
Genel Yönetici
Genel Yayın Yönetmeni
Recep Serhat Hingöl
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Üveys Altun

Grafik Tasarım
Üveys Altun
Reklam ve İletişim Direktörü
Gözde Özkan
İktisadi Danışman
Av. Enes Balık
Yürürlük Yeri ve Yürürlük Adresi
Akademi Cad. Sarıyer Avm Kat: 8
16-38 Nispetiye / BEŞİKTAŞ

Bu gazetede yazan makalelerdeki fikirler yazarlarınadır. Yazarların ifadeleri sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayımlanan yazı ve görseller kesin ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Sigorta Postası, insan medik ilaçlarına ilişkin yayımları tasdihi eder.

Baskı Yeri
İlhan Gazetecilik A.Ş.
29 Nisan Cad. No: 11 Beşiktaş İstanbul
Abonelik
iletisim@sigortapostasi.net
iletisim
0212 431 53 22 | Mobil: 0532 867 83 43
iletisim@sigortapostasi.net
sigortapostasi.net



Neova Sigorta, ConnectSure Projesiyle ödül kazandı

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Neova Sigorta, müşteri odaklı teknolojik yatırımlarıyla sektördeki konumunu pekiştirmeye devam ediyor. IDC Future Enterprise Ödülleri'nde, tüm dijital entegrasyonu tek bir çatı altında toplayan ConnectSure projesiyle "Sektör Ekosisteminde Geleceğin En İyisi" kategorisinde ikincilik ödülünün sahibi oldu.

En son teknolojiler ve en iyi uygulamaları kullanarak müşterilerine yenilikçi hizmetler sunan Neova Sigorta, sektörde teknoloji odaklı başarılarına bir yenisini daha ekledi. Neova Sigorta, geleceğin şirketlerini dijitalleşme çalışmalarını kapsamında değerlendiren IDC Future Enterprise Ödülleri'nde "Sektör Ekosisteminde Geleceğin En İyisi" kategorisinde ConnectSure projesiyle ikincilik ödülü almaya hak kazandı.

Hızlı ve güvenilir hizmet yapısı ile rekabet avantajı sağlıyor

Neova Sigorta'nın ConnectSure projesi, gelişen teknolojiye de-ğişikliklere hızlı uyum sağlayabilmek için çalışanlar, müşteriler ve acentelerin içinde bulunduğu tüm paydaşlara sunulan uçtan uca dijital sigortacılık deneyimini geliştiren bir API teknoloji platformu görevi görüyor. ConnectSure, tüm

paydaşlara sağlanan hizmetin kolay, anında ve güvenilir bir şekilde tek bir noktadan kontrol edilebilmesine imkân sağlayarak hizmet kalitesini artırıyor. Bunun yanı sıra müşterilere daha hızlı ve esnek hizmet verebilmek için broker, dijital banka, mobil uygulamalar gibi dijital kanal entegrasyonlarını esnek ve güvenilir hale getiriyor.

"Teknoloji odaklı liderliğimizi pekiştiriyoruz"

Ödül ile ilgili görüşlerini belirten Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyon'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslıhan Çandır, "Sigortacılık sektöründe müşteri odaklı dijital gelişim süreçlerine yaptığımız yatırımlarla sektördeki liderliğimizi pekiştiriyoruz. İşletmeleri, dijitalleşme ve sağladığı faydalar bazında değerlendiren IDC Future Enterprise'ta ConnectSure projemizle kazandığımız bu ödül, teknolojik altyapımızın gücünün yanı sıra müşteri ve paydaş odaklı yaklaşımımızın da önemli bir göstergesi niteliğinde. Müşterilerimize ve paydaşlarımıza daha hızlı ve esnek çözüm avantajı sunan projelerimizle, sektörümüzdeki dijital odaklı dönüşümün öncüsü olmaya devam edeceğiz." dedi.



AXA Türkiye, AXA International Markets CEO'larını konuk etti

AXA Türkiye'nin de içinde bulunduğu AXA International Markets (IMA) temsilcileri İstanbul'da bir araya geldi. AXA CEO Circle Forum'un ilk toplantısı farklı ülkelerden gelen 30'dan fazla AXA global yöneticisinin katılımıyla gerçekleşti.

Bu yıl ilk kez düzenlenen AXA International Markets CEO Circle, AXA Türkiye ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleşti. 2024 yılı ülke performanslarının değerlendirildiği ve 2025 yılı perspektiflerinin paylaşıldığı toplantıda sosyal sorumluluk etkinlikleri yer aldı.

Türkiye'nin AXA Grup içinde bağlı bulunduğu IMA (International Markets) ülkeleri içinde en gelişmiş pazar olarak öne çıkması, etkinlik boyunca büyük bir ilgi gördü. Katılımcılar,

Türkiye'nin dijitalleşme ve büyüme odaklı yaklaşımlarını kapsamlı örneklerle gözlemleme fırsatı buldu. AXA Türkiye olarak sigorta sektöründe farklı alanlarda farklı zorluklarla mücadele ettiklerine ancak hepsinden çıkarılacak bir öğreti olduğuna dikkat çeken AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken IMA bölgesindeki etkileşimi artırmak amacıyla yapılan organizasyon konusunda şunları söyledi: "AXA Türkiye olarak, bu yıl ilkini gerçekleştirdiğimiz AXA IMA CEO Circle gibi prestijli bir organizasyona ev sahipliği yapmaktan gurur duyuyoruz. "Daha Güçlü Etki İçin Birlikte" ortak hedefimizle geleceğe birlikte hazırlanmak amacıyla 17 CEO, AXA Fransa ve diğer ülke yöneticileriyle bir araya geldik. Bu buluşma, Türkiye'nin yalnızca büyüyen ekonomilerde değil, aynı zamanda belli başlı konularda çözümlerle de küresel ölçekte

bir etki yarattığını gösteriyor. Tecrübelerimizi paylaşmak, ortak hedeflerde buluşmak ve Türkiye'nin vizyonunu yansıtarak onların ilham kaynağı olmak bizler için çok kıymetli. Tecrübe ve birikimlerimizi paylaşarak AXA Grubu'nun IMA bölgesinde daha da güçleneceğine olan inancımız tam."

Etkinliğin sosyal sorumluluk bölümünde CEO ve yöneticilerden oluşan kalabalık bir gönüllü grubu Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği için tekerlekli sandalyeler, AXA Türkiye'nin Hatay'da inşa ettiği Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu için bisikletler yaptı. Daha sonra ise Taksim Gezi Parkı'nda Çorbada Tuzum Olsun Derneği ile birlikte sokakta yaşayanlara sıcak yemek dağıtıldı.



Uğurlu Glass, Ürün Yelpazesini Sürekli Genişletiyor!

Uğurlu Glass, oto cam üretimiyle başladığı faaliyetlerini, bugün toplamda 8 farklı kategoride sürdürüyor.

Uğurlu Glass Oto Cam A.Ş., 1971'den bu yana vatandaşlara hizmet vermeye devam ediyor. İlk olarak oto cam üreterek başladıkları çalışma hayatına bugün, otomotiv camlar, otobüs ve ticari araç camları, iş ve tarım makineleri camları, deniz taşıtları camları, raylı sistem camları, mimari camlar, kurşuna dayanıklı camlar ve tencere cam

kapakları ile toplam 8 kategoride faaliyetleriyle tüketicilerin yanında yer alıyor.

Uğurlu Glass, Denizli'de oto cam montaj servisi olarak başladıkları ticari hayatlarına, üretimden montaja ve ihracata uzanan geniş ürün yelpazesini her geçen gün geliştirerek çalışmaya devam ediyor.



Unico Sigorta, İç Anadolu Acenteleriyle bir araya geldi

İş ortaklarıyla güçlü bir iş birliği kültürü oluşturan Unico Sigorta, acente iletişim günleri kapsamında "Güçlü İletişim, Sürekli Gelişim" mottosuyla 19 Kasım Salı günü İç Anadolu Bölgesi acenteleriyle Ankara'da bir araya geldi.

Unico Sigorta, 2024 yılında düzenlediği Karadeniz, Orta Anadolu, Batı Marmara, Doğu Marmara ve Ege Bölge toplantılarından sonra "Güçlü İletişim, Sürekli Gelişim" yaklaşımıyla İç Anadolu Bölge acenteleri ile Ankara Sheraton Hotel'de bir araya geldi. İş ortaklarıyla bağlarını daha da güçlendirmek ve sektörün dinamiklerini değerlendirmek amacıyla organize edilen toplantıya Ankara acentelerinin yanı sıra çevre illerden de geniş bir katılım sağlandı. 120 acentenin katılımıyla gerçekleşen etkinlikte, Türkiye ve dünyadaki gelişmeler, gelecek öngörülerini ile Unico Sigorta'nın 3 yıllık iş planı ve

önümüzdeki yıllarda odaklanacağı stratejik alanlar paylaşıldı.

Unico Sigorta yöneticilerinin ve acentelerin bir araya gelerek birebir iletişim kurma fırsatı bulunduğu etkinlikte; acentelerin sorularına yanıtlar verildi ve sektörel bilgi alışverişi yapıldı. Etkinliğin akşam bölümünde ise katılımcılar sanatçı performansı ile keyifli bir atmosferde müziğin tadını çıkardı.

Unico Sigorta Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Birol Balık, Ankara'da düzenlenen Acente İletişim Günleri'ne ilişkin görüşlerini şu şekilde dile getirdi: "Unico Sigorta olarak işlerimizi uzun vadeli planlıyoruz. Bu kapsamda 2025-27 dönemi için şirketimiz 3 yıllık stratejik iş planını hazırladık. İş planımızı hazırlarken global gelişmeler, müşteri davranış trendleri, makro ekonomik veriler, sektör konjektörü gibi pek çok gelişme-

yi göz önünde bulundurarak şirket yol haritamızı belirledik. Ankara'da düzenlediğimiz toplantımızda geleceğe dair öngörülerimizi, iş planımızı paylaştık ve acentelerimizle birlikte büyüyüp gelişmek için iş birliği fırsatlarını görüşme imkânı bulduk. Türkiye'nin dört bir yanında düzenlediğimiz Acente İletişim Günleri ile iş ortaklarımızla daha sık bir araya gelmeye devam edeceğiz." dedi.

Acentelerin geri bildirimlerini dikkate alarak, hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için sürekli olarak kendini yenileyen Unico Sigorta, sektörün ihtiyaçlarına uygun stratejiler geliştirmeyi sürdürüyor. Böylece hem acenteleri hem de son kullanıcılar için daha etkili ve yenilikçi çözümler sunuyor.

UĞURLU GLASS® OTO CAMLARI / AUTO GLASS

ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİMİZ

AcnTürk
SİGORTA

AKSigorta

Allianz

ANADOLU
SİGORTA

ANA SİGORTA
"En İyi Servis"

Ankara
Sigorta

AREX
SİGORTA

ATLAS MUTUEL
SİGORTA

AXA SİGORTA

BEREKET
SİGORTA

CORPUS
SİGORTA

DOĞA Sigorta
güven değişimci var

emaa
sigorta

ethica sigorta

eureko
sigorta

Fibasisigorta

GENERALI

Gulf
sigorta
Turkey

HDI
SİGORTA

HDI
KATILIM
SİGORTA

hepiji
sigorta

KORU SİGORTA
Koruyucu

Magdeburger
Sigorta

MAPFRE Sigorta

NEOVA
SİGORTA

orient
orient sigorta a.ş.

PaySigorta

PRIVE
Sigorta

QUICK
SİGORTA

RAY SİGORTA
RAYNA INSURANCE GROUP

SOMPO SİGORTA

Şeker Sigorta

TÜRK NİPPON
SİGORTA

TÜRKİYE
KATILIM
SİGORTA

TURKİYE SİGORTA
ULUSAL SİGORTA

UNICO
SİGORTA

ZURICH
SİGORTA

*Alfabetik sıralanmıştır.

SigortaAcentesi

RS Otomotiv Grubu'ndan Acentelere Dijital Destek: Sigortaacentesi.com Kullanıma Sunuldu

RS Otomotiv Grubu, acentelerin dijital dünyada güçlenmesini sağlamak amacıyla Sigortaacentesi.com portalını kullanıma sundu. Konuya ilişkin açıklamada bulunan Sigortaacentesi.com Genel Müdürü Bilal Türkmen, portalın acentelere sunacağı dijital çözümlerle sektördeki önemli bir ihtiyacı karşılayacağını ifade etti.

Sigorta Postası okurlarına özel olarak yapılan bu bilgilendirmede, platformun acentelere dijitalleşme yolculuğunda rehberlik etmesi, müşteri kazanımından hasar yönetimine kadar birçok sürece katkı sağlaması hedeflendiği ifade ediliyor. RS Otomotiv Grubu, sektördeki bu dönüşümle acentelerin dijital dünyada hak ettikleri yeri almalarına destek olmayı amaçlıyor.

Sigorta Sektöründe Dijital Dönüşüm: Sigortaacentesi.com ile Acentelere Büyük Destek

RS Otomotiv Grubu'nun liderliğinde geliştirilen Sigortaacentesi.com, sigorta acentelerine özel dijital çözümler sunarak hem satış hem de hasar yönetimi gibi önemli süreçlerde verimliliği artırmayı amaçlıyor. Platform, dijitalleşmenin sadece satışla sınırlı kalmadığı, sektördeki tüm iş süreçlerini kapsayan bütüncül bir dönüşüm vizyonunu benimsiyor. Sigortaacentesi.com'un, acentelerin dijitalleşme sürecinde yaşadığı zorluklara çözüm sunarak sektördeki önemli bir boşluğu doldurması bekleniyor.

Sigortaacentesi.com ile Acentelere Dijitalleşme Desteği: Sektörde Yeni Dönem Başlıyor

Sigortaacentesi.com Genel Müdürü Bilal Türkmen, projenin başlamadan önce iki aylık detaylı bir değerlendirme sürecinden geçtiklerini ve her adımı titizlikle planladıklarını belirtti. Projeye duyduğu heyecanı dile getiren Türkmen, acentelerin dijitalleşmesinin sigorta sektörüne katkı sağladığını vurgularken, sigorta hizmetlerinde insani dokunun önemini koruduğuna dikkat çekti.

Bilal Türkmen, "Dijitalleşme önem-



li, ancak sigortalılar, özellikle hasar anında uzman desteğine ihtiyaç duyuyor. RS Otomotiv Grubu'nun sektördeki köklü deneyimi bu projeyi güçlendiriyor. Sigortaacentesi.com, sektöre ve acentelere değer katarken, otomotiv ve sigorta ekosistemine entegre olan RS Otomotiv Grubu da bu süreçte acentelere önemli katkılar sunacak. Doğru planlama ve uzman bir ekiple yola çıktık. Umuyoruz ki başarılı bir sonuç elde edeceğiz" dedi.

Sigortaacentesi.com ile Dijitalleşme Atağı: Acenteler İçin Yeni Fırsatlar

Sigortaacentesi.com Genel Müdürü Bilal Türkmen, platformun sigorta acentelerine sunacağı dijital çözümlerle sektörde önemli bir boşluğu dolduracağını belirtti. Türkmen, acentelerin dijital müşteri edinme konusunda geride kaldığına dikkat çekerek, "Günümüzde acentelerin yalnızca %'i dijital ortamda müşteri kazanma faaliyetlerinde bulunuyor. Buna karşılık, büyük sigorta şirketleri bu alana önemli yatırımlar yaparak dijitalleşme süreçlerini hızlandırıyor. Ancak acenteler, pazarlama bütçeleri ve teknolojik altyapıları büyük kuruluşlara kıyasla daha sınırlı olduğu için bu yarışta geri kalıyor" ifadelerini kullandı.

Dijital kanalların sektörde etkisinin her geçen gün arttığını vurgulayan Türkmen, "2030-2040 yıllarında dijital platformlardan elde edilen pazar payının %40-50 seviyelerine ulaşması bekleniyor. Bu büyüyen pazarla acentelerin de yer alabilmesi için dijitalleşme yatırımlarını yapmaları gerekiyor. Sigortaacentesi.com, acentelerin bu değişime ayak uydurması için önemli bir fırsat sunuyor" dedi. Sigortaacentesi.com, acentelerin dijitalleşme süreçlerine destek olarak,

müşteri kazanımından hasar yönetimine kadar birçok iş sürecini daha verimli hale getirmeyi hedefliyor.

Hasar Süreçlerine Dijital Destek

Acentelerin yalnızca satış süreçlerinde değil, aynı zamanda hasar süreçlerinde de müşterilerle sigorta şirketleri arasında bir köprü görevi üstlendiğini belirten Bilal Türkmen, bu süreçlerin dijital çözümlerle desteklenmesi gerektiğini ifade etti. Türkmen, "Bu süreçler etkin dijital çözümlerle desteklenmeli. Sigorta şirketlerinin çoklu şirket yapısına uygun dijital teklif süreçleri geliştirilmeli. Sektörde yapılacak çok iş var. Sigortaacentesi.com olarak biz, dijitalleşmeye yalnızca satış odaklı değil, acentelerin tüm iş süreçlerini kapsayacak bütünsel bir bakış açısıyla yaklaşıyoruz" ifadelerini kullandı.

Sigorta Sektöründe Birleşme Noktası: Sigortaacentesi.com

Sigortaacentesi.com Genel Müdürü Bilal Türkmen, platformun müşteri, acente ve sigorta şirketlerini ortak bir zeminde buluşturmayı hedeflediğini belirtti. Sigorta şirketlerinin de zamanla platformda yer alacağına inandıklarını ifade eden Türkmen, dijitalleşmenin sigorta sektörünün gelişimi için kritik bir adım olduğunu altını çizdi.

Türkmen, sektörde tarafsız ve mevzuata uygun bir dijital platforma ihtiyaç duyulduğunu vurgulayarak, bu vizyon doğrultusunda yatırımlarına devam ettiklerini söyledi. Ekibin sektörün gereksinimlerini ve önceliklerini yakından bildiğini belirten Türkmen, "Doğru stratejiyle ilerlersek, tüm paydaşların bu platformda bir araya geleceğine inanıyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta Acenteleri Dubai'de bir araya geldi



Türk Nippon Sigorta düzenlediği yıl sonu kampanyasında ödül kazanan acentelerini Dubai Seyahati ile ödüllendirdi.

Acentelerine düzenlediği kampanyalarla acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteren Türk Nippon Sigorta 2024 yılının üçüncü gezisini Dubai'ye gerçekleştirdi. Acenteleri için motivasyon kampanyalarına 2025 yılında da devam edecek olan Türk Nippon Sigorta yeni yılda da dünyanın çeşitli destinasyonlarında acenteleriyle buluşmaya ve yeni yerler keşfetmeye devam edecek.

Türk Nippon Sigorta'nın Dubai'ye gerçekleştirdiği acente gezisiyle ilgili bilgilendirmelerde bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu: "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalı olan acentelerimiz için gerçekleştirdiğimiz seyahat kampanyalarımızın üçüncü durağı olan ve şu an da dünyanın en çok

merak edilen rotaları arasında yer alan Dubai gezimizi gerçekleştirdik. Dolu dolu geçen seyahatte Asya kıtasının gözde ticaret ve seyahat merkezi olan Dubai'de yeni yerler görme ve keşfetme imkânımız oldu. 2024 yılı içerisinde gerçekleştirdiğimiz Belgrad, Karadağ ve son olarak Dubai gezilerimizle acentelerimizle birlikte yüz yüze buluşma ve 2025 yılı için yeni hedeflerimiz konusunda fikir alışverişi yapma imkânı yakaladık." şeklinde konuştu.

Acente sayılarını 1.200'ün üzerine çıkardıklarını ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu sözlerine şöyle devam etti: "Şirketimizin temel satış kanalı acentelerimiz oluşturuyor. Üretimimizin en büyük payını iş ortaklarımızın katılımı ile sağlıyoruz. "Acentelerimize özel olarak hazırlanan kampanyamızda izleyeceğimiz hedefimiz, şirketimiz ve acentelerimiz arasındaki bağı daha da güçlendiriyor. Önümüzdeki dönemlerde de iş ortaklarımızla keyifli

seyahatlerimizin olacağını müjdesini veriyoruz." dedi.

14 -17 Kasım tarihleri arasında Dubai'de gerçekleştirilen seyahat kapsamında Türk Nippon Sigorta acenteleri keyifli anlar yaşadı. Dubai şehir turları ve The View at the Palm gezisi ile başlayan tur ile şehri yakından gözlemleme imkânı bulan Türk Nippon Sigorta acenteleri, ardından gerçekleştirilen geleneksel çöl safari turları ile keyifli bir deneyim yaşadılar.

Üçüncü günde ise dünyaca ünlü olan ve herkesin ilgi odağı haline gelen Museum of Future gezisi gerçekleştirilirken aynı günün akşamı Türk Nippon Sigorta acenteleri izledikleri La Perle gösterisi ile gezinin en keyifli anlarını yaşadılar.



Magdeburger Sigorta, başarılı acenteleriyle KKTC'de buluştu

Sigorta sektöründen yenilikçi çözümleriyle adından sıkça söz ettiren Magdeburger Sigorta, son zamanlarda başarılı acenteleriyle gerçekleştirdiği yurt içi ve yurt dışı programlarıyla gündem olmaya devam ediyor.

Bu yılın ikinci yarısında "Ferdî Kaza Teminatı" kapsamında düzenlenen kampanyada başarı elde eden 100'e yakın acentenin temsilcileri ile 6-8 Kasım tarihleri arasında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde (KKTC) bir araya gelen firma, iş ortaklarıyla birlikte uçtan uca bir sektör analizi gerçekleştiren, 2025 yılı vizyonunu da paylaştı.

KKTC'deki programa, Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu, Batı Bölgeler Satış Koordinatörü Uğur Atilla, Doğu Bölgeler Koordinatörü Nihan Bakmaz, İş Geliştirme ve Strateji Koordinatörü İlknur Öz-

türk, Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Direktörü Gökhan Özden ve Kanal Yönetimi Direktörü Damla Esin eşlik etti.

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, keyifli bir kahvaltıyla başlayan programın devamında iş ortaklarına sektörün ve şirketin genel durumu üzerine bir sunum gerçekleştirdi. Sunum sonrasında, Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu ile birlikte katılımcıların soruları yanıtlandı.

'Kazan kazan' yaklaşımıyla iş ortaklarımızın yanında olmaya devam edeceğiz"

Ceyhan Hancıoğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, 2024 yılının son seyahat kampanyası kapsamında 100'e yakın iş ortağıyla bir araya geldikleri KKTC'de çok verimli zaman geçirdiklerini ifade ederek, 3 günlük seyahatte hem iş hem de sosyal ya-

şantıları hakkında konuşma fırsatı bulduklarını belirtti.

Hancıoğlu, program süresince samimi bir ortamda yapılan görüşmelerde ortak hedeflere doğru ilerleneceği konusunda mutabık kaldığını belirterek, "Misyonumuz ve vizyonumuz doğrultusunda sürdürülebilir bir büyümeyi önceliklendiren bir şirketiz. Sürdürülebilir büyüme yolunda dengeli bir 'kazan kazan' yaklaşımıyla her zaman iş ortaklarımızın yanında olmaya devam edeceğiz." ifadelerini kullandı.

Katılımcılar, geniş bir perspektifte ele alınan "Sigorta Sektörü Sohbetleri" toplantısında hep birlikte interaktif bir şekilde sektörü konuştular, kalan zamanlarında ise KKTC'nin halen devam eden bahar havasında dinlenme fırsatı elde ettiler.



- 7/24 Araç Kabulü
- Vale & Çekici Hizmeti
- Anında İkamet Araç
- Servis Yönlendirme
- Onarım Süreci Takibi

TUR | ASSIST

Hasar Destek Merkezi ile Ankara'da hizmetinizdeyiz!



0850 755 53 72

Tur Assist Hasar Destek Merkezi:
Bahçekapı Mah. Sanayi Bulvarı Cad. No:24/1
Şaşmaz / Etimesgut ANKARA



SBM ve TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, zorunlu trafik sigortası uygulamasına ilişkin soruları cevapladı



Hayat Sigortalarında Büyük Atılım: İlk 6 Ayda 23,4 Milyar TL'yi Geçti

2023 yılında 56,6 milyar TL prim üretimi gerçekleştiren hayat sigortaları, 2024 yılı ilk yarısında 23,4 milyar TL prim üretimine ulaştı. Sene sonunu önemli bir prim üretimi ile kapatması beklenen hayat branşının geçtiğimiz yıl ilk yarısında ulaştığı birikim primleri hariç prim üretimi 13,3 milyar TL bandında.

Sigorta sektöründe önemli bir penetrasyona sahip olduğu bilinen ve uzun yıllardır gelişmesi gerektiği dile getirilen hayat branşı, 2017 yılında ulaştığı yüzde 35'lik büyüme ivmesini 2018 yılında koruyamamış, 6,9 milyar TL prim üretimi gerçekleştirmişti. 2019 yılında son yılların rekor büyümesine imza atan branş, toplam prim üretimi olan 69,2 milyar TL'nin yüzde 16,4'ünü gerçekleştirerek 11 milyar 358 milyon TL prim üretimine ulaşmıştı. Branş, 2020 yılında ise pandeminin getirdiği zorlu süreçlere karşın yüzde 26,87 oranındaki büyümesiyle 14,4 milyar TL'lik prim üretimine ulaşmıştı. 2021 yılında büyümesini sürdüren hayat sigortaları 17,7 milyar TL'lik prim üretimiyle başarısını sürdürmüştü. 2022 yılında hayat branşında prim üretimi 30,8 milyar TL oldu. Bu üretim 2023 yılında 56,6 milyar TL'ye ulaştı. 2023 yılı ortasında yalnızca 13,3 milyar TL prim üretilen branşta, bir sonraki yılın aynı döneminde prim üretimi 23,4 milyar TL oldu. Sene sonunda üretimin güçlü bir ivme yakalayacağı öngörüldü.

Birikim primleri hariç toplam prim üretimi 23,4 milyar TL oldu

Hayat sigortalarında birikim primleri hariç toplam prim üretimi 2024 yılı ilk yarısında 23 milyar 459 milyon 248 bin 652 TL oldu.

Yürürlükteki sözleşmelerin birikim primleri hariç teminat bazındaki dağılımına baktığımızda 14,3 milyar TL'lik prim üretimini ile en yüksek payın vefat teminatlarından geldiğini görüyoruz.

Vefat teminatı primlerinin 1,4 milyar TL'lik kısmı kredi harici yıllık vefat sigortalarından, 5,5 milyar TL'lik kısmı kredi kapsamındaki yıllık vefat sigortalarından oluşurken; 343,3 milyon TL'si kredi harici uzun süreli vefat sigortalarından ve 3,3 milyar TL'si kredi kapsamındaki uzun süreli vefat sigortalarından geliyor. Hayat sigortası primlerinin 1,3 milyar TL'si birikimli sigortalardan, 2,1 milyon TL'si hayatta kalma şartına bağlı sigortalardan, 9,1 milyar TL'si karma sigortalardan, 39,4 milyon TL'si gelir sigortalardan ve 20,9 milyon TL'si diğer sigortalardan oluştu.

Hayat sigortası primlerinin 3,9 milyar TL'sini maluliyet teminatı oluşturdu

Hayat sigortası primlerinin 3,9 milyar TL'sini maluliyet teminatı oluşturuyor. Maluliyet teminatının 272,5 milyon TL'si kredi kapsamında olmayan yıllık vefat sigortalarından, 1,6 milyar TL'si kredi kapsamında ki yıllık vefat sigortalarından, 23,1 milyon TL'si kredi harici uzun süreli vefat sigortalarından, 1,1 milyar TL'si kredi kapsamındaki uzun süreli vefat sigortalarından, 312,4 milyon TL'si birikimli sigortalardan, 532,1 milyon TL'si karma sigortalardan ve 5,4 milyon TL'si diğer sigortalardan geldi.

Borç ödeme sigortalarında 5,1 milyar TL prim üretimi

2024 yılı ilk yarısında borç ödeme sigortası kapsamında toplam 5,1 milyar TL prim üretimine ulaşıldı. Borç

ödeme sigortası teminatları arasında kredi ödeme güvencesi 4,4 milyar TL prim üretimine sahip olurken kredi kartı ödeme güvencesi 730,3 milyon TL'lik hacme ulaşan teminat oldu. Gelir güvencesi prim üretimi 26,1 milyon TL'ye yükselirken diğer teminatların prim üretimi 11,7 milyon TL olarak görüldü.

2024 yılı ilk yarısında hayat sigortalarında 5,9 milyar TL net tazminat ödemesi yapıldı

TSB verilerine göre, hayat sigortalarında 2024 yılı ilk yarısında toplamda 5,9 milyar TL net tazminat ödemesi yapıldı. 2023 yılı ilk yarısında bu rakam 4 milyar TL seviyesinde idi. 2024 yılı ilk yarısında hayat sigortalarında 8,7 milyar TL'lik toplam ödenen net tazminat tutarının en yüksek aralığı 3,5 milyar TL'lik net tazminat ödemesi ile iştirat tazminatları oluşturdu.

Muallak tazminat 3,5 milyar TL

2024 yılı ilk yarısında tahakkuk eden muallak tazminatları baktığımızda ise net muallak tazminatın 3,5 milyar TL'ye ulaştığını görüyoruz. Vefat tazminatlarındaki net muallak tazminat 2,9 milyar TL iken; maluliyet tazminatlarında net muallak tazminat 63 milyon TL olarak görüldü. 2024 yılı ilk yarısındaki diğer muallak tazminatlar; tehlikeli hastalıklar teminatında 69,4 milyon TL, işsizlik teminatında 32,8 milyon TL, geçici iş görmezlik teminatında 491,4 bin TL ve vade gelimi tazminat teminatında 216 bin TL olarak ortaya çıktı.

Derleyen: İlminur Atçı

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) ile TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, araç devir işlemlerinde zorunlu trafik sigortası uygulamasına ilişkin sıkça sorulan sorulara yanıt verdi.

SBM ve TOBB Sigorta İcra Komitesi, 5 Aralık tarihinde yürürlüğe giren araç devir işlemlerinde zorunlu trafik sigortası uygulamasına ilişkin sıkça sorulan soruları, TOBB Sigorta İcra Komitesi'nin sosyal medya hesabından yaptığı bir paylaşım ile cevapladı.

Araç devir işlemlerinde zorunlu trafik sigortası uygulamasına ilişkin sıkça gelen sorular ve cevapları şu şekilde:

1. Aracı devir ya da satın alacak kişi trafik sigortasını ne zaman yaptırmalıdır?

Cevap: *Noter satış işleminin sorunsuz bir şekilde yapılabilmesi için; aracı alacak kişi, satışı yapacak kişiye ait mevcut ruhsat (tescil) bilgileri ile acenteye başvurup zorunlu mali sorumluluk (trafik) sigortasını yaptırmalı, akabinde de satış işlemi için notere başvuru yapmalıdır.*

2. Aracı alan kişi adına düzenlenecek poliçe tanzimi esnasında ruhsat seri no ne girilmelidir?

Cevap: *Sigorta şirketi ruhsat seri no bilgisi istiyor ise mevcut ruhsatın seri nosu girilmelidir.*

3. Noterde plaka değişecekse plaka ne girilmelidir?

Cevap: *Poliçeyi düzenleyecek şirket mevcut ruhsat üzerinden plaka kontrolü yapmalıdır. Bu kapsamda, mevcut plaka ile poliçe düzenlenmelidir.*

4. İkinci el araca eski sahibinin ruhsatıyla mı poliçe kesilecektir?

Cevap: *Mevcut ruhsat ile poliçe ile tanzim işlemi yapılacaktır. Ruhsat bilgileri sisteme aynen girilecek farklı olarak sadece alıcının TCKN/VKN'si kullanılacaktır.*

5. Poliçe tanzimi esnasında tescil tarihi ne girilecek? Eski ruhsattan tescil tarihi alınsa, %50 zammı nasıl sıfırlanacak? %50 sürprim olacak mı?

Cevap: *Poliçeyi düzenleyecek şirket mevcut ruhsat üzerinden tescil kontrolü yapmalıdır. Gecikmeden dolayı sürprim için ise; aracı satan kişiye ait yürürlükte poliçe olduğu durumda "O" hesaplanarak poliçe yapılabilir. Satıcı adına poliçe yoksa mevcut ruhsata göre gecikme sürprim sistem tarafından hesaplanacaktır. Bu nedenle satıcı adına poliçe yoksa öncelikle bu poliçenin düzenlenmesi ya da poliçe sistem üzerinden onaylanmadan önce ilgili sigorta şirketinden sürprimin kaldırılması için otorizasyon talep edilmesi gerekmektedir.*

6. Otuz yaşındaki araca YK (yeni kayıt) poliçe kesilebilir mi?

Cevap: *Tescilli olan araca YK poliçe düzenlenemez, hata alınır. Gerçek plaka ile poliçe düzenlenmelidir.*

7. Varisilerde eski seri no, plaka yazıldığı gibi bu durumda da yazılabilir mi?

Cevap: *Evet, yazılabilir.*

8. Tescilli araca YK plakalı şekilde poliçe düzenlenirse, satıştan sonra plaka zeyili yapılabilir mi?

Cevap: *Tescilli olan araca YK poliçe düzenlenemez, hata alınır. Gerçek plaka ile poliçe düzenlenmelidir.*

9. İki kişi araçlarını değiştirecek; ikisi de 7. basamak. Alıcı önce sigorta yapacağı için 4. basamak olacak. Bu durumda ne yapılmalıdır?

Cevap: *İkisi de 4. basamaktan poliçelerini düzenleyecek. Satış sonrası eski poliçelerini satıştan dolayı iptal edecek ve son olarak yeni poliçelerde referans düzeltme zeyili yaparak 7. basamaktan devam edecek.*

10. Aynı anda birden fazla araç alımı durumunda sıkıntı olur mu?

Cevap: *Her bir araç için sıradan uygun referans bilgisini sistem tarafından otomatik olarak bulunmaktadır.*

11. Belge seri no TCKN bilgileri uyusmayacak; bu durum sıkıntı oluşturur mu?

Cevap: *Satış öncesi poliçe yapılabilmesi için kişi eşleşme kontrolünü kaldırılmıştır. Bu kapsamda Belge Seri No - Ruhsat sahibi TCKN uyusmaması nedeniyle herhangi bir sorun oluşmayacaktır.*

12. Sigortası olmayan araç alınırken aracı alacak kişinin poliçe yaptırması yeterli mi? Satanın poliçesinin güncel trafik poliçesi de sorgulanacak mı?

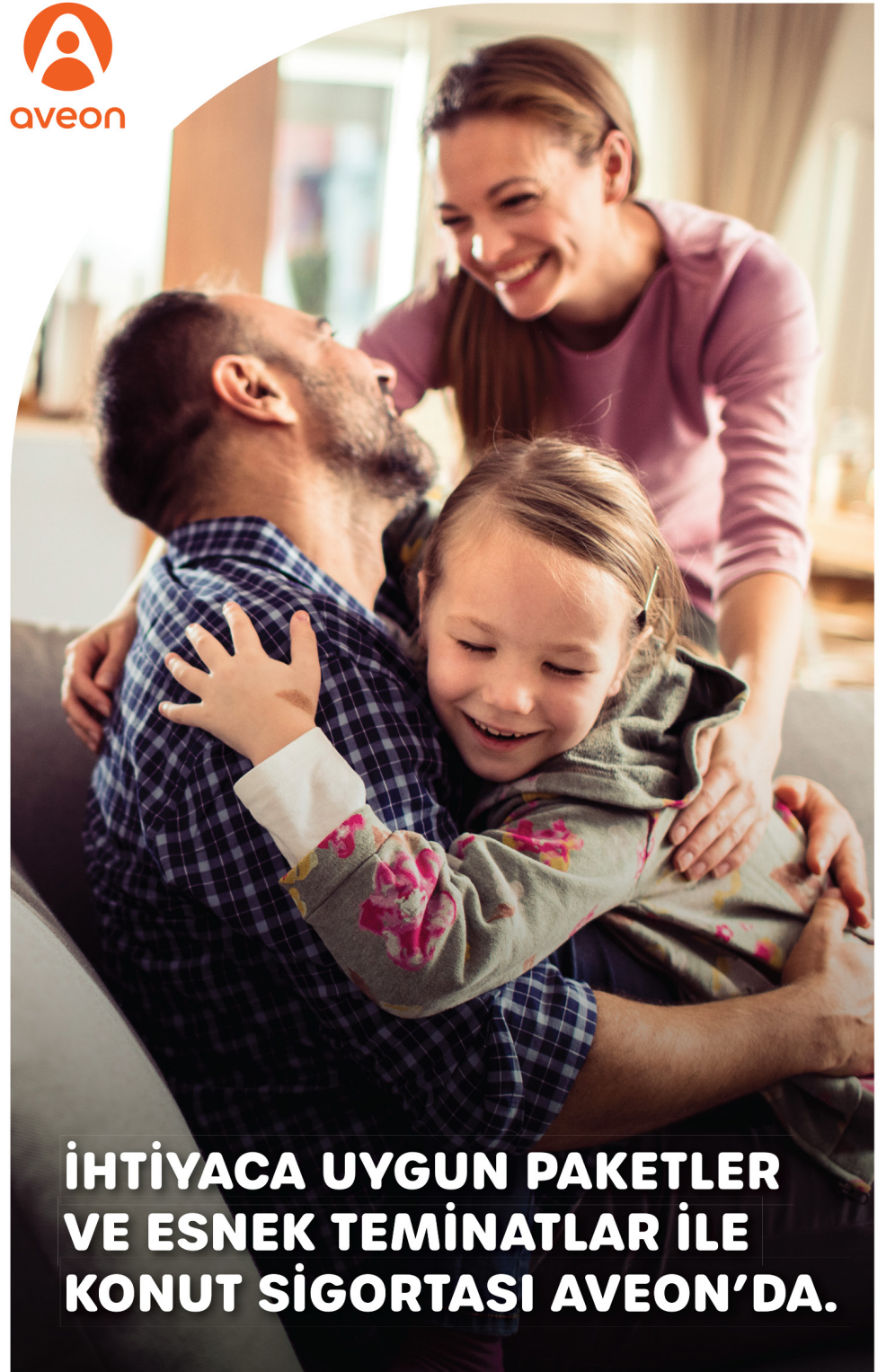
Cevap: *Noterler sadece yeni alıcı adına poliçe kontrolü yapacaklar. Satan kişi adına poliçe olmadığı durumda alıcının yapacağı trafik poliçesi sürprimli olacaktır. Bu durumda sürprimin kaldırılması için poliçe sistem üzerinden onaylanmadan önce ilgili sigorta şirketinden otorizasyon talep edilebilir.*

13. Aracı satan kişinin poliçesi noter tarafından SBM'ye girilen bilgi ile otomatik mi iptal edilecek? Yoksa satıcı noter satışı sonrası iptal için sigorta şirketine başvurarak mı iptalini isteyecek?

Cevap: *Noter tarafından SBM'ye bilgi gelmemektedir. Satıcı satış sonrası iptal için sigorta şirketine başvurularak iptal işlemi yapılmalıdır.*

14. Yeni poliçe tanzimi esnasında sürprim çıkması durumunda ne yapılmalıdır?

Cevap: *Yeni poliçe tanzimi esnasında sürprim çıkması halinde sürprimin kaldırılması için poliçe sistem üzerinden onaylanmadan önce ilgili sigorta şirketinden otorizasyon talep edilebilir.*



**İHTİYACA UYGUN PAKETLER
VE ESNEK TEMİNATLAR İLE
KONUT SİGORTASI AVEON'DA.**



BES mi, Coin mi?

KÖŞE YAZISI

Fatih İlker Yiğit

Katılım Emeklilik Fon Operasyonları, Varlık Yönetimi ve Ekonomik Araştırmalar Direktörü

Pandemi ile başlayan büyük parasal genişleme finansal varlıkların getirilerine pozitif katkı sağlamış birçok yeni enstrümanı da hayatımıza entegre etmişti. Bunların en popülerleri arasında ise başta bitcoın olmak üzere coinler yer alıyordu. Coinler yüksek getirileriyle gündemdeyken aynı zamanda piyasada bir o kadar da mağdur oluyordu. Hem dijital coin hırsızlıkları hem de kapanan coin borsaları yaygınlaşıyor ve insanların mağduriyetleri artıyordu.

Piyasalarda durum böyle ilerlerken sizlerden “Peki paramı güvenle nasıl katlarım?” sorusunu duyar gibiyim.

Gelin bir geçmişe bakalım ve geleceği öngörelim. 20.000 TL ödediğimizi düşünelim; 2023 yılında Ocak ayında 20 bin TL ödeme yaptık ve bekleme-ye başladık. O yıl altın fonu seçtik. Seçilen fonumuz 2023 yılında yüzde 79 üzerinde bir getiri sağladı. Yani katkı payımız sene sonunda 35.800 TL oldu. Yine devletimiz bize yüzde 30 vermişti yani hesabımıza 6.000 TL gelmişti. O yıl ise devlet katkısı fonumuz yüzde 33 kazandırdı. Yani katkı payımız sene sonunda 7.980 TL oldu.

Gelelim bu yıla sene başında elimizde bulunan altın fonumuzu bozmadık ve yatırıma devam ediyoruz. 11 ayda yaklaşık yüzde 56 üzerinde getiri elde etmiştik ve 20.000 TL olan bütçemiz 35.800 olmuştu. Şu an ise 55.848 TL görüyoruz. Aynı durum devlet katkısı hesabımız için de geçerli. 11 ayda yaklaşık yüzde 31'in üzerinde getiri ile 6.000 TL olan bütçemiz 7.980 TL olmuştu. Şu an ise 10.533 TL görüyoruz.

Final Matematigi ve Enflasyon

Yeküne baktığımızda 55.858 TL katkı payımızın büyüklüğü ve 10.533 TL devlet katkısı büyüklüğü ile birlikte toplam 66.391 TL birikimimiz oldu. 20.000 TL ile başlayan hikayenin sonunda yaklaşık 46.391 TL getiri ile 23 ayda yüzde 231,958 getiri elde ettik. Aynı dönem açıklanan (Ocak 2023-Ekim 2024) enflasyon ise yüzde 115,95'e denk geliyor.

Önümüzde enflasyonun düşeceği- ni öngördüğümüz ve 2025 yıl sonu hedefinin yüzde 21 olduğunu unutmamız gereken bir yıl var. Her daim enflasyonla kıyaslanan BES'in zaten yüzde 30 devlet katkısı ile bu kıyasa kesin bir cevap vereceğini düşün- yoruz.



Toplam sağlık harcamasında sigortacıların payı azalıyor

2023 yılında toplam sağlık harcaması 1.2 trilyon TL olurken, bunun 31,3 milyar TL'sini sigorta şirketleri karşıladı. Sigorta şirketlerinin sağlık harcaması içindeki payı 2022 yılında yüzde 2,7 iken, 2023 yılında yüzde 2,5'e geriledi.

Toplam sağlık harcamaları içinde sigorta şirketlerinin payı azalarak, yüzde 2,5'e geriledi. 2023 yılında toplam sağlık harcaması 1.2 trilyon TL olurken, bunun 31,3 milyar TL'sini sigorta şirketleri karşıladı. 2022 yılında ise toplam sağlık harcaması 606,8 milyar TL iken, bunun 16,5 milyar TL'sini sigorta şirketleri karşılamıştı. 2023 yılında sigorta şirketlerinin sağlık harcaması 2022 yılına göre yüzde 89,5 arttı. Sigorta şirketlerinin sağlık harcaması içindeki payı 2022 yılında yüzde 2,7 iken, 2023 yılında yüzde 2,5'e geriledi.

TÜİK, 2023 yılı sağlık harcaması istatistiklerini yayımladı. Toplam sağlık harcaması 2023 yılında bir önceki yıla göre yüzde 105 artarak 1 trilyon 244 milyar 237 milyon TL'ye yükseldi. Genel devlet sağlık harcaması yüzde 108,1 artarak 964 milyar 355 milyon TL'ye ulaştı. Özel sektör sağlık harcaması ise yüzde 95,3'lük bir artış oranı ile 279 milyar 883 milyon TL olarak tahmin edildi.

Kişi Başı Sağlık Harcaması 14.582 TL

Genel devlet sağlık harcamasının toplam sağlık harcamasına oranı 2023 yılında yüzde 77,5, özel sektör sağlık harcamasının oranı ise yüzde 22,5 olarak gerçekleşti. Genel devlet ve özel sektörün alt bileşenlerine bakıldığında, 2023 yılında Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) yüzde 42,1, merkezi devlet yüzde 34,8, hane halkları yüzde 17,8, sigorta şirketleri yüzde 2,5, hane halklarına hizmet eden kâr amacı gütmeyen kuruluşlar ile diğer işletmeler yüzde 2,2, mahalli idareler yüzde 0,6'lık bir paya sahip oldu.

Toplam sağlık harcamasının sağlık hizmeti sunucularına göre dağılımı incelendiğinde, ilk üç sıra 2023 yılında da değişmedi. Sağlık hizmetleri ve ürünleri satın almak için başvurulacak sağlık kurumları içerisinde en büyük payı 2023 yılında yüzde 52,5 ile hastaneler oluşturdu. Hastaneleri sırasıyla yüzde 20,6 ile perakende satış ve diğer tıbbi malzeme sunanlar ve yüzde 10,7 ile ayakta bakım sunanlar izledi.

Kişi başına sağlık harcaması 2022 yılında 7 bin 141 TL iken, 2023 yılında yüzde 104,2 artarak 14 bin 582 TL'ye yükseldi. Kişi başına sağlık harcaması 2022 yılında 431 dolar iken, 2023 yılında yüzde 44,0 artarak 621 dolara yükseldi.

Vatandaş Cepten 220,9 Milyar TL Ödedi

Toplam sağlık harcamasının GSYH'ye oranı 2022 yılında yüzde 4 iken, 2023 yılında yüzde 4,7 oldu. Cari sağlık harcamasının GSYH'ye oranı 2022 yılında yüzde 3,7, 2023 yılında yüzde 4,3 olarak hesaplandı.

Hane halkları tarafından tedavi, ilaç benzeri amaçlı yapılan cepten sağlık harcaması 2023 yılında bir önceki yıla göre yüzde 97,2 artarak 220 milyar 914 milyon TL'ye ulaştı. Hane halkı cepten sağlık harcamasının toplam sağlık harcamasına oranı 2023 yılında yüzde 17,8 olarak gerçekleşti.

Derleyen: İlminur Atçı



Katılım Emeklilik DigiZoo, şehit ve gazi çocuklarını konuk etti

Türkiye'nin ilk holografik hayvanat bahçesi ve dijital deneyim alanı olan Katılım Emeklilik DigiZoo, şehit ve gazi ailelerinin çocuklarını misafir etti. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'na bağlı Sultanbeyli Sosyal Hizmet Merkezi Müdürlüğü iş birliğinde düzenlenen etkinlikte 30'dan fazla farklı canlı türünü holografik teknolojilerle keşfeden çocuklar, adeta dijital bir safari deneyimi yaşadı. Düzenlenen atölyelerde resimler çizip çeşitli oyunlar oynayan çocuklar hem dijital dünyanın olanaklarını keşfetme hem de hayal güçlerini geliştirme fırsatı buldu.

Türkiye'nin ilk holografik hayvanat bahçesi ve dijital deneyim alanı olan Katılım Emeklilik DigiZoo, Mall of İstanbul'daki yeni yerinde düzenlediği etkinlikte şehit ve gazi ailelerinin çocuklarını ağırladı. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'na bağlı Sultanbeyli Sosyal Hizmetler Merkezi tarafından desteklenen 40 çocuk, DigiZoo'nun hologramlarla dolu eğlenceli dünyasında, 30'dan fazla farklı canlı türü ile tanışarak, teknoloji ve doğayla bir arada keşfetme imkânı buldu. Çok sayıda atölyeye de ev sahipliği yapan etkinlik çocuklar için keyifli bir ara tatil hediyesi oldu. Genç nesillerde sürdürülebilirlik farkındalığını artırmak amacıyla

hayata geçirilen Katılım Emeklilik DigiZoo, günümüzden ve nesli tükenen dinazorlar, mitolojik unicornlar gibi 30'dan fazla canlı türünü hologram teknolojisiyle bir araya getiriyor. Çocukların doğa sevgisini ve çevre bilincini geliştirmeye katkı sağlayarak eğlenceli bir öğrenme ortamı da sunuyor.

İlk kez gördükleri canlıları merakla izlediler

Hikâyeye dönüştürülen bir senaryo ile hem günümüzde var olan hem de mitolojik canlı türlerinin yaşamlarına tanıklık eden çocuklar, Avatar Ormanı'ndan dinazorlara, deniz canlılarından vahşi doğaya uzanan fantastik atmosferde neşeli bir gün yaşadı. Etkinlik kapsamında düzenlenen atölyelerde resim yapıp oyunlar oynayan çocuklar Katılım Emeklilik DigiZoo'nun keşiflerle dolu sıra dışı dünyasında dijital zaman yolculuğunu deneyimlediler.

Özel LED'lerle aydınlatılan zaman tüneline geçen çocuklar çağlar öncesine, holografik dinazorlar dünyasına yolculuk yaparak dinazor türlerini holografik olarak keşfetme deneyimini yaşadılar. Kum havuzunda gizlenmiş dinazor fosillerini gün yüzüne çıkarmanın heyecanını da yaşayan çocuklar, dinozoryumta-

larının içindeki türleri özel bir teknoloji yardımıyla gözlemleme imkânı da buldu. Ayrıca giriş alanında kurulu "Dino ile selfie" ve "animatik köpeği sev/besle" gibi ekranlar ile eğlenceli dakikalar geçirdiler.

Suyun derinliklerini ve kelebekler dünyasını keşfettiler

Katılım Emeklilik DigiZoo'da yer alan su altı dünyasında büyüleyici bir keşfe çıkan çocuklar suyun derinliklerindeki canlıları ve nesneleri hem holografik hem de fiziksel olarak gözlemleyerek keyifli anlar yaşadı. Dijital akvaryumla tasarlanmış balık boyama alanında da zaman geçiren çocuklar, hayallerindeki balığı kağıda çizip özel bir tarayıcıdan geçirerek dijital akvaryuma gönderdiler. Kendi tasarladıkları balıkların suyun derinliklerinde yüzmesini izleyen çocukların mutluluğu görülmeye değerdi. Ayrıca tamamen beyaz rengin hakim olduğu kelebekler dünyasını da deneyimleyen çocuklar bu büyüleyici atmosferde kelebeklerle interaktif bir iletişim kurma fırsatı da yakaladı.



Bendeve Palandöken'den trafik sigortası için özel çağrı

TESK Başkanı Palandöken, zorunlu trafik sigortasındaki fiyatlar farklarının mağduriyet yarattığını söyledi. Palandöken, "Devletin belirlediği bir taban-tavan fiyat aralığının oluşturulması gerekiyor." dedi.

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendeve Palandöken, zorunlu trafik sigortasındaki fiyatların her yerde farklılık göstermesinin araç sahiplerini mağdur ettiğini belirtti.

Palandöken, "Zorunlu trafik sigortalarında, devletin belirlediği bir taban-tavan fiyat aralığının oluşturulması gerekiyor. Aynı yaş ve aynı modeldeki bir araç için sigorta şirketlerinin verdiği fiyatlar arasında neredeyse yüzde 100'e varan farklar olabiliyor." şeklinde konuştu.

Bu durumun vatandaşı araba aldığına pişman eder hale getirdiğini vurgulayan Palandöken, zorunlu olduğuna göre fiyat birliğinin sağlanması ve vatandaşın mağduriyetinin önlenmesinin şart olduğunu söyledi.

Palandöken, trafik sigortasının artık vatandaş için ciddi bir olumsuzluk oluşturduğunu ifade ederek, "Bu sorunun çözülmesi ve fiyatların makul bir tarife çekilmesi gerekiyor. Fiyatlar hızla artarken, vatandaşlar bu durumdan ciddi anlamda rahatsız oluyor." dedi.

HDI Fibaemeklilik bugünden yarına, yanınızda!

Size ve sevdiklerinize değer veriyor, kapsamlı ürünlerimizle geleceğinizi güvence altına alıyoruz:



444 82 88



hdfibaemeklilik.com.tr

HDI Fibaemeklilik



ÖzserNEO Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Üze: 100 kişinin üzerinde istihdam sağladık

ADVERTORIAL

Kalite, güven ve inovatif projelerle en iyi hizmet ilkesini benimseyen ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği, sigortacılık sektöründeki tecrübesi ışığında hizmetlerini geliştirerek büyümeye devam ediyor. Şirketin başarıları hakkında Sigorta Postası'na konuşan ÖzserNEO Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Üze, şirketin sektördeki yarım asırlık tecrübesi, şube ağı, istihdam projeleri, Güneydoğu ve Doğu Anadolu'daki faaliyetleri hakkında bilgiler paylaştı.

Mardin Şubemiz ve Çağrı Merkezimiz Faaliyetlerine Başladı

ÖzserNeo Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgesi, Mardin ili Artuklu ilçesinde Ekim 2024 itibarıyla faaliyetlerine başladı. Anlaşmalı olduğu 35'ten fazla sigorta şirketi, 190'ın üzerinde şube ağı ve 400'ün üzerinde çalışan ile faaliyetlerine devam

eden ÖzserNeo, dağıtım kanallarını genişletmeye devam ediyor.

Bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılmasına yönelik uygulanan yatırım teşvik sistemi kapsamında tüm çağrı merkezi ve teknik ekip birimlerini Mardin'de yapılandırmak üzere harekete geçtiklerini de vurgulayan Üze, "Devam eden hazırlık sürecimizi 2024 sonuna kadar tamamlamayı planlıyoruz. Şimdiye kadar 100 kişinin üzerinde istihdam sağladık, önümüzdeki sene bu sayıyı iki katına çıkarmayı hedefliyoruz. Yapacağımız diğer yatırımlarla bölgenin ekonomik büyümesine ve gelişimine katkı sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

Bölgede Çalışmalarımız Devam Ediyor

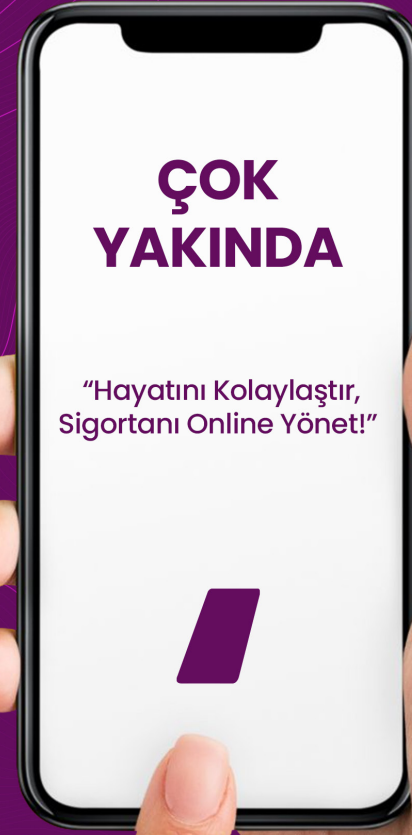
Geçtiğimiz ekim ayında açılışı gerçekleştirilen merkezde 150'den fazla öğrenciyi ağırlayan Üze, "ÖzserNEO sağlam teknik altyapısı, donanımı,

kendi branşında uzmanlaşmış merkez personelleri ile yarım asırlık tecrübesini bölgedeki "Bankacılık ve Sigortacılık" öğrencileri ile paylaşmaya devam ediyor." ifadelerini kullandı.

Mardin Artuklu Üniversitesi ve Meydanbaşı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne ziyaretlerde bulunan Üze, "İyi Niyet Protokolü" hazırladıklarını ve öğrencilere roleplay odasının kurulumu için bilgisayar ve çeşitli ekipmanlar temin edeceklerini açıkladı. Okul müdürleri ve yetkilileri eşliğinde 150'den fazla öğrenciyi yeni merkez binasında ağırlayan Üze, öğrencilere verdiği 1 saatlik konferansın ardından tüm mezunlara iş garantisi verecek projeler yapacaklarını ve staj programları kapsamında gerekli desteği sağlayacaklarını belirtti.

birdebanasigorta.com

"Sigorta almanın en kolay yolu"



"Hayatını Kolaylaştır,
Sigortanı Online Yönet!"

AgeSA, 'Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?' Araştırması'nın sonuçlarını paylaştı

lider şirketi olarak 5 yıl önce büyük bir sorumluluk üstlendik ve hiç sahipleilmemiş bir alanda topluma fayda sunmak için yola çıktık. Bu misyonla hevesle ve umutla yolumuza devam edeceğiz" dedi.

Türkiye Nasıl Yaşlanacağı Bilmiyor ve Görmezden Geliyor

"Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?" araştırmasının sonuçlarına göre, Türkiye yaşlanma sürecini görmezden geliyor ve bu durumu doğal akışına bırakıyor. İyi yaşlanma alışkanlıkları ise ya bilinmiyor ya da erteleniyor. TÜİK'in verilerine göre bugün 50 yaşından olan biri için ortalama tahmini yaşam süresi 80.1; kadınlar 82.3, erkekler ise 77.8 yaşına kadar yaşıyor. Kadınlar erkeklerden belirgin düzeyde daha uzun yaşıyor fakat erkekler daha iyimser. Kadınlara kaç yaşına kadar yaşayacaklarını tahmin ettiklerini sordüğümüzda kadınların cevabı 72.4 iken erkeklerde bu cevap 75.4.

Yaşlılık Hayalleri Kısıtlı, Çeşitlenemiyor

Bulgulara göre orta yaş grubundaki bireylerin yaşlılıkla ilgili belirgin bir hayali bulunmuyor. Yaşlıktan beklentiler var, fakat gerçekleşeceğine dair inanç düşük. Genellikle hayaller emeklilik sonrasında erteleniyor ve ebeveynlerden farklı bir yaşlılık hayali edilmiyor. En çok tercih edilen yaşlılık hayali doğal ve sakin bir yaşam alanına yerleşmek. Bu istek özellikle İzmir ve Antalya gibi şehirlerde yaşamayı içeriyor. Bununla birlikte, hareketlilikten ve sosyalitten vazgeçmek istemeyen bir kesim de bulunuyor. Bu, kırsal hayatın sakinliğini isteyip büyükşehirin olanaklarından da vazgeçmek istemediklerini gösteriyor.

Orta Yaş, Emekliliğe Hazır Değil

Araştırma bulgularına göre emeklilik dönemi için ekonomik kaygılar oldukça güçlü; katılımcıların %45,4'ü emekli maaşlarının düşük olacağını düşünüyor. Emeklilik, çalışma hayatını sonlandırmakla eşleştirilirken, katılımcıların sadece %58'i 65 yaşından önce çalışmayı bırakmayı planlıyor. Araştırma, bütün bu karamsar beklentilerle birlikte orta yaş grubunun emekliliğe yeterince hazırlıklı olmadığı

görüldü. Araştırma, katılımcıların yaşam memnuniyeti ve geleceğe dair umut düzeyleri düşük seyrederken, kaygı düzeyleri ise ortalama bir seviyede bulunuyor. Yaşlılık, katılımcılar tarafından kolay geçeceği düşünülmeyen bir süreç olarak değerlendiriliyor. Kendi yaşlılıklarının bugünün yaşlılarından çok farklı olmayacağı görüşünü benimsemiş olsa da, genel olarak daha iyimser bir yaklaşım sergiliyor. Katılımcıların en büyük kaygıları sağlık, hareketlilik ve zihinsel zindelle ilgili. Sağlık sorunlarından endişe edenlerin oranı %54, hareket kısıtlılığından kaygı duyanların oranı ise %51. Ayrıca, zihinsel zindellenin azalması konusunda endişe duyanların oranı %47.

Şimdiki Yaşlılar İle İlgili Algı Olumsuz

Katılımcılar, günümüz yaşlılarını genellikle huysuz, sinirli ve sabırsız olarak tanımlıyor ve yaşlılara dair sağlık ve ekonomik sorunların altını çiziyor. Bu olumsuz algı, kuşaklar arası iletişim eksikliğinin ve aktif yaşlı rol modellerinin görünür olmamasının bir sonucu olarak şekilleniyor. Öte yandan, orta yaş grubundaki bireyler, kendi yaşlılıklarını daha olgun, akılcı, sabırlı ve saygın bir şekilde hayal ediyorlar. Ancak, yaşlanma, sadece bir olgunlaşma ve iyileşme süreci olarak değil, aynı zamanda ölüm, hastalık, yalnızlık ve ekonomik yetersizlik gibi ürkütücü ve güvensiz hissettiren yönleriyle de algılanıyor. Bu olumsuz düşünceler, yaşlanmaya dair olumlu bakış açılarını engelliyor ve yaşlılıkla ilgili kaygıları pekiştiriyor.

Uzun Yaşamak İsteniyor Fakat Bunun İçin Bir Çaba Gösteren Az

Araştırma, katılımcıların uzun yaşamak istediğini, ancak %54'ünün bu hedef doğrultusunda herhangi bir çaba göstermediğini gösteriyor. Uzun yaşamın sırrı çoğunlukla refah, sağlık, beslenme ve doğallık ile ilişkilendirilirken, yaşam amacı ve sosyal aktiviteler gibi unsurlar ikinci planda kalıyor.

Yaşlılığa Dair En büyük Kaygılar Sağlık, Hareketlilik ve Zihinsel Zindelle İlgili

Yaşlılık konusunda geçmişte olduğu gibi bugün de negatif çağrışımlar baskın durumda. Araştırmada yaşlılık, ölüm, hastalık ve yalnızlık gibi olumsuz kavramlarla ilişkilendirilirken, sakinlik ve yalnızlık gibi yeni çağrışımlar da güç kazanmaya devam

ediyor. Katılımcıların yaşam memnuniyeti ve geleceğe dair umut düzeyleri düşük seyredirken, kaygı düzeyleri ise ortalama bir seviyede bulunuyor. Yaşlılık, katılımcılar tarafından kolay geçeceği düşünülmeyen bir süreç olarak değerlendiriliyor. Kendi yaşlılıklarının bugünün yaşlılarından çok farklı olmayacağı görüşünü benimsemiş olsa da, genel olarak daha iyimser bir yaklaşım sergiliyor. Katılımcıların en büyük kaygıları sağlık, hareketlilik ve zihinsel zindelle ilgili. Sağlık sorunlarından endişe edenlerin oranı %54, hareket kısıtlılığından kaygı duyanların oranı ise %51. Ayrıca, zihinsel zindellenin azalması konusunda endişe duyanların oranı %47.

Bağımsızlık Ön Plana Çıkıyor. 'Çocuklar Bize Baksın' Beklentisi Düşük.

Araştırmaya göre, katılımcıların %55'i bağımsız ve kendine yeterli bir yaşlılık geçirmeyi arzu ederken, yalnızca %8'i ev dışı bakım hizmetini tercih ediyor. Ayrıca, %65'lik bir kesim, çocuklarından bakım beklemek yerine, karşılıklı destek sağlayacakları bir ilişki kurmayı tercih ediyor.

Torunlar İse Vazgeçilmez

Araştırma sonuçlarına göre, torun bakımı, yaşlılıkla güçlü bir şekilde ilişkilendiriliyor. Katılımcıların %43'ü torun bakım konusunda kısmen hevesli, %52'si ise bu konuda daha arzulu olduklarını belirtiyor.

'Yaş 35 Yolum Yarıyı' Halen Geçerli

Yaşlılık, katılımcılar tarafından 50 yaşından sonra başlamış olarak algılanıyor. Gençlik yılları, en sevilen dönem olarak öne çıkarken, 30 yaş altı yıllar, sorun bakım konusunda kısmen hevesli, %52'si ise bu konuda daha arzulu olduklarını belirtiyor.

En Sevilen Yaş 20

Araştırma sonuçlarına göre, hayatın en sevilen yaşlarının sorumluluğun daha az, özgürlüğün daha fazla olduğu gençlik yıllarına ait olduğu görülüyor. En sevilen yaş 20 olurken, 30 yaş ikinci, 18 yaş ise üçüncü sırada yer alıyor.



AgeSA'nın toplumun yaşlanmaya hazırlığına rehber olmak ve toplumda oluşan yaşlılık üzerinde negatif algıyı pozitif çevirmek amacıyla 2019 yılında başlattığı "Her Yaşta" projesinin, 5. yılına özel olarak "Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?" araştırmasının sonuçlarını açıkladı. 35-55 yaş arasındaki orta yaş grubunun yaşlanmaya yönelik bakış açısını, hazırlıklarını ve beklentilerini ele alan araştırmanın sonuçlarına göre:

Türkiye'de orta yaş grubu bireyler;

- Yaşlılığa kendini hazır hissetmiyor ve hazırlanmıyorlar.
- Yaşlılığa ilişkin en büyük kaygıları sağlık, hareketlilik ve zihinsel zindelle ilgili.
- Emekliliğe hazır değiller. Finansal ve sosyal açıdan yeterli hazırlık yapmıyorlar.
- Yaşlılıkla ilgili belirgin bir hayalleri yok. Kendi ebeveynlerinden farklı bir yaşlılık hayal etmiyorlar.
- Yaşlılıkta sakin bir hayat istiyorlar ama büyükşehir olanaklarından da vazgeçmiyorlar.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA'nın hayata geçirdiği Türkiye'nin yaşlanma konulu ilk ve tek KSS projesi "Her Yaşta", 5. yılı kapsamında gerçekleştirdiği "Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?" araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Türkiye temsili araştırmada, 35-55 yaş arasındaki orta yaş grubunun yaşlanmaya bakış açısı, yaşlılık dönemine dair hazırlıkları ve gelecekteki yaşlılık deneyimlerinin bugünkü yaşlılara kıyasla nasıl farklılık göstereceği ele alındı.

Türkiye Artık Genç Bir Ülke Değil

"Her Yaşta" Projesi'nin 5. yılı dolayısıyla bir değerlendirme yapan AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fı-

rat Kuruca; "Türkiye, çok uzun yıllar genç nüfusuyla tanınıyordu. Ancak giderek daha hızlı bir şekilde yaşlanan toplumlar arasına katıldık. Türkiye'de yaşlı nüfusun toplam nüfusa oranı 2023'te yüzde 10,2'ye çıkarak BM kriterlerine göre 'yaşlanmakta olan ülke' statüsünde yer almaya başladı. Yaşlanan nüfus için toplumsal ve bireysel ölçekte hazırlık yapmak çok önemli. Ekonomimizin, hukuk ve sosyal güvenlik sistemlerimizin, kentlerimizin ve en önemlisi vatandaşlarımızın yaşlanma sürecine hazırlığı çok önemli. Artan yaşlı nüfus ve yükselen refah beklentileri, ülkelerin sosyal güvenlik sistemlerinin finansal sürdürülebilirliğini risk altına sokmaya başladı. Tüm bunlar dikkate alındığında ülke tasarruflarının büyümesi açısından BES'in önemi de günden güne artıyor. Biz bir bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketi olarak, ülke tasarruflarının artması ve bireylerin yaşlılık dönemine finansal hazırlık yapmaları konusunda misyonumuzu yerine getiriyoruz" dedi.

Fırat Kuruca, sözlerine şöyle devam etti: "2019 yılında hayata geçirdiğimiz Her Yaşta projemizle de yaşlanmakta olan bir nüfusa hazırlık için harekete geçmeyi teşvik ederken, bu hazırlıkta topluma rehber olmayı amaçlıyoruz. Projemizin başında Türkiye temsili ilk yaşlılık araştırmasını yapmış, sonuçlarını kamuoyuyla paylaşmıştık. 5. yılın sonunda da yeni bir araştırma ile konuyu tekrar gündeme getirmek ve bu sefer orta yaşın algı ve hazırlığını tespit etmek istedik. Orta yaştan itibaren yaşlılık dönemine maddi ve manevi çok yönlü bir şekilde hazırlanmak kritik önem taşıyor. Yaşlanmakta olan nüfus için topyekün hazırlık yapmak, daha güçlü ve güvenli bir geleceği birlikte inşa etmek önemli."

"Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?" Araştırmasının Sonuçları, 'Her Yaşta'nın Vizyonuyla Birebir Örtüşüyor

"Türkiye Nasıl Yaşlanıyor?" araştırmasından elde edilen bulguların "Her Yaşta'nın çıkış noktası ve uygulamalarıyla birebir örtüştüğünü belirten AgeSA Hayat ve Emeklilik Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek, araştırma doğrultusunda Her Yaşta projesinin yol haritası için önemli çıktılar edindiklerini ifade etti. Dilek, yaşlanmaya hazırlık konusunda farkındalık ve bilinç oluşturulmasının, sağlıklı, aktif ve mutlu yaşlı rol modellerin görünür kılınmasının, kuşaklar arası diyalogun ve dayanışmanın artırılmasına yönelik platformların oluşturulmasının yanı sıra finansal hazırlık konusunda farkındalık çalışmalarının ve teşviklerin önemini tespit ettiklerini vurguladı. Her Yaşta'nın gelecek vizyonundan da bahseden Roşan Dilek; "Her Yaşta projesi kapsamında 5 yıldan bu yana toplam 38 milyon kişiye eriştiğimiz farkındalık iletişim çalışmamızı önümüzdeki dönemde de sürdüreceğiz. Yaşlılıkla ilgili kalıplaşmış negatif algıları yıkmaya ve yaşlanmaya hazırlık konusunda rehber olmaya devam edeceğiz. Yaşlı bireylerin bağımsız ve aktif bir yaşam sürme arzularını destekleyerek onlara özgüven ve umut aşılamayı hedefliyoruz. Bu anlamda ilham veren yaşlı bireyleri görünür kılacak ve orta yaş grubunun yaşlanmaya hazırlık konusunda teşvik edeceğiz. 2021 yılında hayata geçirdiğimiz şimdiye dek 12 sivil toplum projesini desteklediğimiz Her Yaşta Fonu ile yaşlanmaya hazırlık ve yaşlı bireylerin desteklenmesine yönelik sivil toplum projelerini hibe desteği sunmaya devam edeceğiz. Bu projelerin sayısının artması, yaygınlaşması ve konularının derinleştirilmesi öncelikli hedeflerimiz arasında. Sektörün

QNB Sigorta'dan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Poliçesi alacaklara önemli tavsiyeler

Melda Şuayipoğlu

QNB Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

“Bugün, bugünü yaşa” sloganıyla müşterilerinin geleceğe dair kaygılarını azaltarak her an yanlarında olmayı hedefleyen QNB Sigorta, en uygun ürünü seçme konusunda da yol gösterici olma misyonunu sürdürüyor. Bu kapsamda QNB Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Melda Şuayipoğlu, tamamlayıcı sağlık sigortası satın alırken dikkat edilmesi gereken noktaları paylaştı.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile müşterilerine sunduğu ürünleri ve hizmetleri geliştirmeye odaklanan QNB Sigorta, geniş kapsamlı teminatlar ve vergi avantajları sunarak müşterilerinin sağlık giderlerini minimuma indiriyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, özel sağlık sigortasından çok daha uygun bir primle kapsam dahilindeki sağlık harcamalarını için SGK anlaşmalı özel hastanelerde sadece devlet tarafından alınan 15 TL ek ücret (katkı payı) ödeyerek tedavi imkanı sunuyor. QNB Sigorta'nın ilk kez bu sigortadan yararlanacaklara, aile üyeleriyle poliçe sahibi olanlara ve kullanım oranına bağlı olarak yenileme sürecinde de çeşitli avantajlar sunduğunu belirten QNB Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Melda Şuayipoğlu, tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi satın alınmadan önce dikkat edilmesi gerekenleri aktardı.

• Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırırken öncelikle yaş sınırına dikkat edin. Tamamlayıcı sağlık sigortası, sigorta firmalarına göre çeşitlilik göstermekle birlikte Türkiye Cumhuriyeti sınırları içerisinde ikamet eden 0 ile 64 yaş aralığındaki kişilere geleceğini güvence altına alma imkanı sağlıyor. Yenidoğanların poliçeye dahil edilebilmesi için en az 14 günlük olmaları gerekiyor. 0-5 yaş aralığındaki çocukların ise en az bir ebeveyni ile sigortalınamaları koşulu bulunabiliyor.

• Tamamlayıcı sağlık sigortası almadan önce birden fazla sigorta şirketinin sigorta teminatlarının kapsamı ve özel koşullarını birbiriyle karşılaştırın. Ürün kapsamında verilen teminatları, teminat limitlerini, prim tutarlarını, ek hizmetleri, özel koşulları ve anlaşmalı hastane ağlarını detaylı inceleyin.

• Sigortalının cinsiyeti, yaşı ve ikamet ettiği il gibi faktörler prim tutarlarını etkileyebilir. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na sahip olduğunda, yalnızca yatarak tedavi te-

minatı seçilebileceği gibi, yatarak ve ayakta tedavi teminatını içerecek şekilde de sigorta oluşturulabiliyor.

• Tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamında sigorta şirketlerinin sunduğu poliçe özel şartları değişiklik gösterebiliyor ve bazı durumlarda hak kaybı yaşanmasına sebep olabiliyor. Bu nedenle bu özel şartları detaylıca kontrol edin.

• Sigortalının başlangıç ve yenileme tarihini not edin ve olası aksaklıklar nedeniyle hak kaybı yaşamamak için bu tarihi takip edin.

• Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırırken sigorta şirketlerinin sunduğu kampanyaları araştırarak poliçe yaptırmak çok önemli avantajlar sağlayabilir. Bireysel yerine aile için tamamlayıcı sağlık sigortası tercih edilmesi daha avantajlı olabiliyor. Ancak kapsama sadece eş ya da sadece çocuklar dahil edilebiliyor. Tüm aileyi kapsayan tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmak çoğu durumda tek yaptırmaya göre çok daha yüksek fiyat avantajı sağlayabiliyor.

• Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi sahibi olduktan 3 yıl sonra devreye giren ve karşı karşıya kalabileceğiniz tüm hastalıkları kapsayan “ömür boyu yenileme garantisi” hakkına sahip olmanız için poliçenizi her yıl düzenli olarak yenileyin, ara verilmesi halinde bu hakkınızı kaybetmekle karşı karşıya kalabilirsiniz.

• Tamamlayıcı sağlık sigortasını kendiniz veya aileniz için yaptırduğumuzda, poliçe tutarı ve brüt gelirinize göre vergi avantajı sağlayabilir, ödediğiniz poliçe tutarına göre gelir vergisinden muaf olabilirsiniz. Kendiniz ya da aileniz için tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi satın aldığınızda vergi muafiyeti avantajınız da olduğunu unutmayın.

• Tamamlayıcı sağlık sigortası ile sunulan online da dahil olmak üzere tüm ek hizmetlerin detaylarını inceleyin. Bu hizmetler size hastaneye gitmeden hızlı ve kolay bir şekilde sağlık hizmetinden yararlanma şansı veriyor.

QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Birçok Avantajı ile Öne Çıkıyor

QNB Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Melda Şuayipoğlu, SGK anlaşmalı özel hastaneler ve diğer özel sağlık kurumlarında hiçbir ek ücret öde-



meden sağlık hizmeti alınmasını sağlayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın, yatarak ve ayakta tedavi teminatının yanı sıra Tamamlayıcı Yaşam Paketi ile sunduğu ücretsiz hizmetler sayesinde sağlık giderlerinin azaltılmasına da yardımcı olduğunu belirtti.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile ilk kez bu ürüne sahip olacaklara çok çeşitli avantajlar sunduklarını ifade eden Şuayipoğlu, “QNB Sigorta olarak sigortalının bir insanın kendisi, sevdikleri ve geleceğinin kıymetini bilmesi olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle herkes için fayda yaratmayı önemsiyoruz. QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile %10 hoş geldin indirimi fırsatının yanı sıra, aile üyeleriyle birlikte poliçe sahibi olunması halinde %10 aile indiriminden faydalanma imkanı sunuyoruz. Poliçenin 3 yıl boyunca kesintisiz yenilenmesi doğrultusunda, yapılacak risk değerlendirmesinin sonucuna göre ömür boyu yenileme garantisi hakkı kazanılabileceği ve ödenen sigorta primlerini gelir vergisi beyannamesi veya ücret bordrosunda gider göstererek limitler dahilinde %40'a kadar vergi avantajından faydalanabilmeniz, QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı ayrıcalıklı bir ürün yapıyor” dedi.

QNB Sigorta, “TSS Eksikliği” Kampanyasıyla Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın Önemine Dikkat Çekiyor

QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürününün günlük hayatta karşılaşılan sorunlar karşısında sağladığı faydaları gözler önüne serdiği “TSS Eksikliği” kampanyasını yayımladı. Kampanya kapsamında tamamlayıcı sağlık sigortası kavramının toplum nezdinde içselleştirilmesi ve TSS sahibi olmanın bireyleri ne gibi sorunlarla karşılaşmaktan koruduğunun daha iyi algılanması amaçlandı. Yedi ayrı seri olarak hazırlanan reklam filmlerinde; tamamlayıcı sağlık sigortasının bireylere sadece büyük sağlık sorunlarında değil, aynı zamanda rutin sağlık takip ve kontrollerinde de finansal bir güvence sağladığı ve tamamlayıcı sağlık sigortasının kaliteli sağlık hizmetlerine kolay bir şekilde erişmenin anahtarı olduğu vurgulandı.



Quick Sigorta'dan Koyulhisar'a İtfaiye Aracı Bağışı: Kelkit Vadisi'nde Güvenlik Artıyor!

Ahmet Yaşar, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Sigortacılıkla itfaiyecilik arasındaki köklü bağ, modern itfaiyeciliğin temellerinin sigorta şirketlerinin girişimleriyle atılmış olmasından kaynaklanıyor. 19'uncu yüzyılda İstanbul'un Beyoğlu'na yangını sonrası hazırlanan sigorta raporları, yangın müdahalesindeki eksiklikleri ortaya koymuş ve bu raporlar modern itfaiyeciliğin gelişimine zemin hazırlamıştır. İzmir'de ise itfaiye teşkilatlarını kuran ilk kurumlar yine sigorta şirketleriydi.

Quick Sigorta, Sivas Koyulhisar Belediyesi'ne itfaiyesine destek amaçlı aldığı itfaiye aracını, 2 Aralık 2024 tarihinde Ankara'da düzenlenen törenle Koyulhisar Belediye Başkanı Bora Karakullukçu'ya teslim etti. “Güçlü itfaiye, güçlü yarınlar” sloganıyla gerçekleşen törene Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta ekibi, Koyulhisarlı Aydın Milletvekili Ömer Karakaş, Ankara bölge acenteleri, itfaiye teşkilatı üyeleri ve basın mensupları katıldı.

Quick Sigorta'nın, önleyici sigortacılık misyonu çerçevesinde gerçekleştirdiği bu projenin açılış töreninde konuşan Koyulhisar Belediye Başkanı Bora Karakullukçu, itfaiye aracının bağışlanmasında destek veren Maher Holding Sigorta Grubu'na teşekkür ederek şunları söyledi:

“Gerek ilçemizdeki yeşillik alanların çokluğu gerekse şehirleşmede artan yüksek binaların varlığı nedeniyle, belediyemize yapılan bu bağış ayrıca bir öneme sahip ve çok anlamlı. Koyulhisarlı hemşehrımız Maher Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Levent Uluççen ve kıymetli anne babası Yurdagül ve Erol Uluççen'e, bu projeye önyak oldukları için çok teşekkür ederim.”

Törende konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın toplumsal sorumluluk projelerine verdiği öneme vurgu yaparak şu açıklamayı yaptı: “Bugün burada teslim ettiğimiz itfaiye aracı, yalnızca bir yangın müdahale aracı değil, aynı zamanda toplumun güvenlik hissini güçlendiren bir semboldür. Bununla birlikte Koyulhisar'da modern bir itfaiye binası da inşa ediyoruz.” dedi.

2025 ilkbaharında yeni açılış

Quick Sigorta'nın desteğiyle daha önce temelleri atılan ve şu anda inşaatı süren modern itfaiye binasının açılış töreni, 2025 ilkbaharında gerçekleştirilecek. Koyulhisar'a kazandırılan itfaiye aracı ve bina, güvenli bir geleceğin teminatı olarak Kelkit Vadisi'nde hizmet verecek.



Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi hızla büyümeye devam ediyor

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) internet sitesinde, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)'nin üye ülkelerdeki emeklilik sistemlerinin gelişimlerine ilişkin her yıl hazırladığı “OECD Pensions Outlook” ve “Pension Markets in Focus” 2024 yılı raporları yayınlandı.

Türkiye Sigorta Birliği'nin internet sitesinde yayınlanan OECD'nin, 38 üye ülkedeki emeklilik sistemlerinin

son durumunu gösteren raporunun başlığına göre, “Daha iyi emeklilik ve daha dayanıklı emeklilik sistemleri için varlığa dayalı emeklilik planlarını iyileştirmek” gerekiyor.

2022 verilerindeki genel düşüş trendinin aksine 2023 yılında hemen tüm bölgelerde emeklilik varlıklarının özellikle sermaye piyasalarında görülen pozitif gelişmelerle büyüdüğü belirtilen raporda, bu büyümenin kriz ve pandemi dönemlerinde kesintiye uğramasına

rağmen varlıkların uzun dönemli büyüme trendiyle tutarlı olduğu vurgulandı. Geçtiğimiz 20 yılda globalde varlıkların değerinin 20,8'den 63,1 trilyon dolara ulaştığı belirtilen raporda Türkiye için en dikkat çekici veri olarak, bireysel emeklilik fonları geçtiğimiz yıl yüzde 73,3'lük nominal büyüme oranıyla açık ara en hızlı büyüyen ülke olmamız öne çıkıyor.



0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
f /katilimemeklilik x /katilimemeklilik
@ /katilimemeklilik in /katilimemeklilik



Katılım Cep uygulamasını indirmek için QR-Code'u okutun.
Google play App Store

Erken BES ile çocuğunuzun geleceğine şimdiden yatırım yaparken; birikimlerinizi tamamı katılım esaslı emeklilik fonlarımız olan Altın, Döviz, Hisse Senedi vb. fonlarımızda değerlendirebilirsiniz.

%100 FAİZSİZ
+%30 DEVLET KATKISI

Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Albaraka Türk Katılım Bankası şubeleri ile Katılım Emeklilik acentelerimize bekliyoruz.



Nihat Karadağ

Quick Finans Genel Müdürü

Quick Finans, 300 milyon TL tahvil ihracı gerçekleştirdi

Quick Finans tarafından yurt içinde nitelikli yatırımcılara yönelik 300 milyon TL nominal değerli ve 2 Aralık 2025 vadeli, 372 günlük, %49 yıllık basit faizli, tek kupon ödemeli tahvil ihracı 24 Kasım tarihinde tamamlandı.

SPK'nın 4 Temmuz 2024 tarihli kurul kararı ile onaylanan 1,62 milyar TL'ye kadar borçlanma aracı ihracı yetkisi kapsamında; ilk tertip tahvil ihracını 700 milyon TL nominal değerle temmuz ayında gerçekleştiren Quick Finans, daha sonra 400 milyon TL tutarında ikinci tertip tahvil ihracını 27 Ağustos tarihinde tamamlamıştır. 25 Kasım 2024 de üçüncü tertip tahvil ihracını gerçekleştiren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, yatırımcıların taleplerinin tamamının karşılandığını ifade etti.

Konu ile ilgili bilgi veren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, "2024 yılında üçüncü tertip tahvil ihracı ile kamu otoritelerince hedeflenen finansmanın tabana yayılması, geniş kesimlerin finansman kaynaklarına

ulaşılabilirliğinin ve finansal çeşitliliğin yükseltilmesi hedefi paralelinde; istikrarlı finansman çözümlerimizle güçlü sermaye yapımızı borçlanma aracı ihracı ile desteklemeye önem vermekteyiz. Bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi olan ve yeni nesil finansman şirketi vizyonunda kredi ve sigorta ürünlerinin bütünlüğü, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatındaki geniş yelpazede kredilendirme hizmetleri sunan Quick Finans, faaliyetteki 2 yılı içerisinde geliştirdiği stratejik iş birlikleri, distribütörleri ve bayi satış ağı ile ülke sathında geniş bir kapsayıcılığa ulaştı. Belirtilen misyon ve stratejilerimiz ile ulaşmış olduğumuz kapsayıcı ve istikrarlı finansman olanaklarımızı ve sermaye piyasalarından yaratmış olduğumuz taze fon kaynaklarımızı, toplam kredi portföyümüzün %85'ini oluşturan esnaf ile KOBİ'lerimizin yatırımlarını desteklemek için kullanmaya öncelik veriyoruz." dedi.



Serkan Uğraş Kaygalak

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

ALFA Awards'ta Anadolu Hayat Emeklilik yine zirvede!

Anadolu Hayat Emeklilik, Marketing Türkiye ve Akademetre Research and Strategic Planning tarafından düzenlenen ALFA Awards 2024'te, bir kez daha "Bireysel Emeklilik" kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü. Şirket, "Müşterilerine En İyi Deneyimi Sunan Marka" ödülünü bu yıl da kazanarak müşteri memnuniyeti konusundaki başarısını bir kez daha kanıtladı.

Bu yıl 10'uncusu düzenlenen ALFA Awards'ta, "Customer Brand" olarak "Bireysel Emeklilik" kategorisinde birincilik elde eden Anadolu Hayat Emeklilik, müşteri odaklı hiz-

met anlayışıyla sektördeki liderliğini sürdürmeye devam ediyor.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, ödül ile ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi; "Anadolu Hayat Emeklilik olarak, daha önce beş kez alma şansını yakaladığımız bu prestijli ödüle bir kez daha layık görülmenin gururunu yaşıyoruz. Şirket olarak, temas noktalarımızın çeşitliliği sayesinde pek çok platformdan müşterilerimizle iletişim kurmayı sürdürüyoruz. Dijital dönüşüm çalışmalarımız, genişletilmiş iş birliklerimiz ve robot fon danışmanımız FonMatik ROBO ile müşterilerimize sundu-

ğumuz hizmeti daha da geliştirdik. Sektördeki yenilikçi yaklaşımımızla bireysel emeklilik sistemine katılan müşterilerimize daha kolay ve pratik çözümler sunmaya devam ediyoruz. Bu ödül, müşteri memnuniyetine olan bağlılığımızın bir göstergesi. Gelecek dönemde de ürün ve hizmetlerimizde dijitalleşmeyi daha yüksek seviyelere taşıyarak müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz".

AXA Türkiye ve Acenteleri, birlikte inşa ettikleri ilkokulu ziyaret etti

AXA Türkiye çalışanları ve acenteleri deprem bölgesinde kalıcı bir çözüm sunma amacıyla Hatay'da inşa edilen Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu'na ziyaret gerçekleştirecek öğrenciler ile bir araya geldi. Okul öğrencilerinin katılımcılara özenle hazırladıkları gösterileri sergiledikleri etkinlikte, AXA Türkiye yöneticileri ve acenteleri, öğrenciler ile bir araya gelerek aktiviteler yaptı.

AXA Türkiye çalışanları ve acenteleri 2024 - 2025 eğitim öğretim döneminde Hatay'da faaliyetlerine başlayan Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu'nda okul yönetimi ve öğrenciler tarafından ağırlandılar. AXA Türkiye ve acentelerinin iş birliği ile inşa edilen okul, toplumsal dayanışmanın ve sigorta sektörünün

toplumun ihtiyaçlarına etkili bir şekilde yanıt verebileceğinin somut bir örneği olarak öne çıkıyor.

Okul ziyareti sırasında açıklama yapan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken şunları söyledi: "Toplumsal dayanıklılığın güçlenmesi ve gelişmesi için eğitim en öncelikli konumuz. Geçtiğimiz yıl, ulu önder Mustafa Kemal Atatürk'ün bize emanet ettiği bu topraklarda bu Cumhuriyet çocuklarını geleceğe güvenle bakması için bir yolculuğa çıktık. Bu harika okul ile neticelenen yolculuğumuz hepimizde gönül birlikteliği yarattı. Bölgede deprem nedeniyle eğitimin aksamasına hiçbirimizin gönüllü razı gelmezdi. Bugün Hatay'da inşa ettiğimiz Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulumuzla geleceğe güvenle ve umutla bakan 200'e yakın çocuğumu-

za kapsamlı bir eğitim fırsatı sunuyor olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Ne kadar şanslıyız ki ailemiz dediğimiz acentelerimiz bizi bu konuda da yalnız bırakmadılar, her birine müteşekkirimiz. Acentelerimiz ile birlikte yarattığımız bu değeri gelip yerinde görmek bizler için çok kıymetli. Sigorta sektöründe dayanışmanın en iyi örneği diyebileceğimiz bu projeye gurur duyuyoruz. Gelecek çocuklar için de risk olmamalı, sigortacı olarak görevimiz sadece riskleri güvence altına almak değil, toplumsal kalkınmaya da katkı sağlamak. Biz bu topraklara sahip çıkarak üzerimize düşeni yaptığımıza inanıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz."

Mehmet Akif Eroğlu, Rubikpara Yönetim Kurulu Üyeliği'ne Atandı

Mehmet Akif Eroğlu kimdir?

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden 1991 yılında mezun olan Mehmet Akif Eroğlu, 1992'de Hazine Müsteşarlığı'nda Bankalar Yeminli Murakıp Yardımcısı olarak iş hayatına başladı. 2001'de "ABD bankacılık sistemi ve mevduat sigortacılığı" konusunda araştırma ve incelemelerde bulunmak üzere Washington D.C.'ye geçici görevle gitti. 2003'te TBMM nezdinde İmar Bankası Araştırma Komisyonu'nda çalıştı. 2004-2006 arasında ABD Chicago'da Illinois Üniversitesi'nde işletme mastırı yaptı. 2007'de ABD'de FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation-Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu) bünyesindeki hizmet içi eğitime katılarak, Examination Management School'dan Denetim Grup Başkanlığı sertifikası aldı. Akabinde Bankacılık Düzen-

leme ve Denetleme Kurumu'nda (BDDK), Denetim Daire Başkanlığı'na atandı.

Eylül 2009 itibarıyla Finansal İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak Ziraat Hayat ve Emeklilik Şirketi'nin kurucu ekibine katıldı. 2010 itibarıyla şirketin Genel Müdürlüğü görevine, 2012'de ise Ziraat Sigorta Genel Müdürlüğü'ne atandı. 2015-2020 arasında Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreterliği görevini üstlendi. 2020-2022 arasında Motorlu Taşıt Büro Ülke Müdürlüğü görevini sürdüren Eroğlu, en son 7 Temmuz 2022 tarihinde Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı olarak atanmıştı.



Finansal teknoloji şirketi Rubikpara, eski Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Daire Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'nu, yönetim kurulu üyesi olarak atadı.

"Ödemenin Akıl Küpü" sloganıyla elektronik para ve ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren Rubikpara kurumsal yapısını güçlendirmeye devam ediyor. Bankacılık ve sigortacılık sektöründe uzun yıllara dayanan deneyime aynı zamanda bilgi birikimine sahip Mehmet Akif Eroğlu, Rubikpara'nın Yönetim Kurulu Üyesi oldu. Eroğlu, Rubikpara'nın fintek sektöründeki hedefleri ve yatırım planları doğrultusunda katkı sağlayacak.

HDI SİGORTA

TÜRK SPORUNUN ve SPORCUSUNUN DESTEKÇİSİ

Logos of various sports clubs and organizations including: FENERBAHÇE SPOR KULÜBÜ, TFF, ŞİŞLİ BEŞİKTAŞ, BJK, ANKARA GÜZELHAYAT, İTTF, taçspor, KAYSERİEHAYAT, BK, GÖZTEPE, İSTANBUL GAZİOSMANPAŞA, ADASOKAĞI, HDI, ALTINORDU.

0850 222 8 434 | hdisigorta.com.tr