

OPEN
YAZILIM

"Open Yazılım olarak büyük titizlikle geliştirdiğimiz ürünlerimizi müşteri memnuniyetini ön planda tutarak müşterilerimizin ihtiyaç ve sorunlarına çözüm sunmaya özen gösteriyoruz."

Detaylı Bilgi İçin;



s06 RÖPORTAJ

"Sektörde her türlü desteğe hazırız!"



SİGORTA POSTASI

SİGORTACILIĞIN YENİ HALİ

SAYI 4

Aylık Sigorta ve Finans Gazetesi

Anadolu Sigorta "Kaybetmek Yok" Diyerek İkinci Yüzyıla Hazırlanıyor

Anadolu Sigorta, 100 yıllık köklü geçmişi ve "Kaybetmek Yok" mottosuyla ikinci yüzyılına emin adımlarla giriyor. Şirketin güçlü finansal sonuçları ve yenilikçi stratejileriyle sigortacılık sektöründeki öncü rolünü vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, "Anadolu Sigorta ikinci yüzyıla girerken

sürdürülebilirlik bakış açısını ve teknolojiyi merkezine alan, çalışanlarına değer veren ve müşteri odaklı yaklaşımlarıyla 'Geleceğin Şirketi' vizyonunu inşa ediyor" dedi.

s02



Sigortacılıkta 2024 Yılına Bakış

2024 yılı, sektörümüzde önemli değişimlerin yaşandığı ve geleceğe dair yeni fırsatların doğduğu bir dönem olarak karşımıza çıkıyor. Hayat dışı, hayat ve emeklilik ile reasürans tüm sektörde faaliyetlerimizde artışlar yaşanırken, bunun yanında yapısal dönüşümlerimiz, 2024 yılının ilk yarısında, sektörümü-

ze hem büyüme rakamları hem de teknik karlılık açısından kayda değer performanslar sağladı. Ancak bu büyüme, bazı alanlarda iyileştirme ve yenilik ihtiyacını da beraberinde getiriyor.

s04

Sigorta Sektörünün Kalbi Yüksek Topuklar Etkinliğinde Attı!

Bu yıl 30 Eylül'de ikincisi gerçekleştirilen etkinliğe 1000'i aşkın davetli Boğaziçi Üniversitesi Albert Long Hall'de bulundu. Sigorta Life iletişim sponsorluğunda gerçekleşen

bu etkinlikte konuşmacılar gün boyunca katılımcılarla buluşurken sektörün duayen isimleri ve etkinliğin mimarları mikrofonlarımıza konuştu.



Sigorta Sektörü Gelecek 10 Yılın Yol Haritasını Belirledi

Türkiye Sigorta Birliği öncülüğünde sektörün tüm paydaşları 2 gün süren Arama Konferansı'nda bulundu...

Sigorta sektörünün tüm paydaşları tarihi bir adım attı ve geleceği üzerine önemli bir beyin fırtınasında bulundu. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) öncülüğünde 18-19 Eylül 2024 tarihlerinde Radisson Blu Vadi İstanbul'da 2 günlük 'Arama

Konferansı' düzenlendi. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen'in öncülüğünde gerçekleştirilen konferans, iklim değişikliği, yapay zeka, demografik değişim, insan kaynakları, reasürans sorunları, maliyet yönetimi, trafik sigortası ve yeşil dönüşüm gibi geniş bir yelpazeye yayılan konularda derinlemesine fikir alışverişlerine sahne oldu.

s05

Fuarın Kalbi Sigorta Postası ile Attı

Bu sene 3.sü düzenlenen Uluslararası Sigortacılık Fuarı, Antalya'da Nest Kongre Merkezi'nde 3-5 Ekim tarihleri arasında gerçekleşti.

Sigorta Life'in iletişim sponsorluğunda gerçekleşen fuar boyunca paneller ve oturumlar gerçekleştirilirken, acentelerin de yoğun bir katılımı vardı. Bu sene de her yıl olduğu gibi fuarda standıyla yer alan Sigorta Life Dergi, fuar boyunca standı gelen misafirleriyle özel röportajlar gerçekleştirdi.

s06



SİGORTA FUARI
SEKTÖR İŞ BİRLİĞİ FUARI VE KONGRESİ



Ahmet Yaşar'dan Fuar Hakkında Çarpıcı Açıklamalar!

Sigorta Life'in iletişim sponsorluğunda gerçekleşen fuar boyunca paneller ve oturumlar gerçekleştirilirken, acentelerin de yoğun bir katılımı vardı. Bu sene de

her yıl olduğu gibi fuarda standıyla yer alan Sigorta Life Dergi, fuar boyunca standı gelen misafirleriyle özel röportajlar gerçekleştirdi.

s06



Ünal Ünal'dı 3. Sigorta Fuar'ında Yeni Projeleri Hakkında Açıklamalarda Bulundu

s06



Arex Sigorta'nın Genel Müdürü Abdullah Kara Oldu!

s04

HGR Hasar Restorasyon Olarak Sigorta Şirketlerimize ve Eksperlerimize Destek Olacağız

s09



GÜNDEM

Taha Çakmak

"Türkiye Sigorta'dan 8 ayda bir önceki yılı aşan prim üretimi!"

Sayfa 07

Kemal Beceren

"Dijitalleşme yolculuğumuzdaki adımlarımıza kararlılıkla devam ediyoruz"

Sayfa 08

Burak Ali Göçer

"Önemli olan başımıza bir şey gelmeden hem sağlığımız hem de olası durumlarda karşılaştığımız ihtiyaçlar için önlem almak."

Sayfa 10

Ayhan Sincek

"Erken BES" ailelerin ilgi ve güveniyle büyümeye devam ediyor"

Sayfa 12

Anadolu Sigorta “Kaybetmek Yok” Diyerek İkinci Yüzyıla Hazırlanıyor

Anadolu Sigorta, 100 yıllık köklü geçmişi ve “Kaybetmek Yok” mottosuyla ikinci yüzyılına emin adımlarla giriyor. Şirketin güçlü finansal sonuçları ve yenilikçi stratejileriyle sigortacılık sektöründeki öncü rolünü vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan, “Anadolu Sigorta ikinci yüzyıla girerken sürdürülebilirlik bakış açısını ve teknolojiyi merkezine alan, çalışanlarına değer veren ve müşteri odaklı yaklaşımlarıyla ‘Geleceğin Şirketi’ vizyonunu inşa ediyor” dedi.

Anadolu Sigorta 100 yıllık köklü geçmişi ile sigorta sektöründe öncü rolünü sürdürürken geleceğe dair sağlam ve yenilikçi adımlar atıyor. 2023 yılı itibarıyla Orta Vadeli Stratejik Plan’ında kapsamlı bir revizyon gerçekleştiren Anadolu Sigorta, iş programını ikinci yüzyıla hazırlık vizyonu ile şekillendirdi. Şirket, 2024 yılının ilk yarısında teknik denge sonuçlarını da yükselterek önceki yıla göre %87’lik artışla 5,4 milyar TL net kâr açıklarken prim üretimini hedeflerine de ulaştı.

Bu dönemde özsermayesini de güçlendiren Anadolu Sigorta son 12 ayda %216 özsermaye artışı sağlarken sermaye yeterlilik oranını %65 oranında iyileştirmeyi başardı. Böylece Anadolu Sigorta, özsermaye değerinin prim üretimini ve konservasyon oranını doğrudan etkilediği sigortacılık sektöründe 27 milyar TL’i aşan özsermaye büyüklüğü ile en yüksek özsermaye değerine ulaştı. Bu büyüklük, aynı zamanda sektörün toplam özsermayesinin %17’sini oluşturuyor.

2023 yılı Şubat ayında yaşanan üzücü deprem felaketi sonrasında denk gelen bu 12 aylık süreçte yaklaşık 475 milyon EUR tutarında deprem hasar ödemesi yapan Anadolu Sigorta’nın özsermayesinin kuvvetlenmesinde ve finansal istikrarının korunmasında ihtiyatlı ve kapsamlı reasürans programı da önemli katkı sağladı.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Tuğtan:
“Anadolu Sigorta ikinci yüzyılında ‘Geleceğin Şirketi’ vizyonunu inşa ediyor”

Sektörün üretim hacminde her geçen yıl büyüme olduğunu belirten Tuğtan, sektör sonuçlarına bakıldığında, üretimde en büyük payın %28,5 ile Kara Araçları Sorumluluk yani Trafik Sigortaları’nda olduğunu, Hastalık-Sağlık (%18,2), Yangın ve Doğal Afetler (%17), Kara Araçları (Kasko) (%15,1) olarak sıralamanın devam ettiğini ifade etti. Tuğtan, Anadolu Sigorta’nın tüm Türkiye’ye yayılmış güçlü acente ağı sayesinde ikinci yüzyıla daha da kuvvetli gireceğini, reasürans yapısını kuvvetlendirirken sektördeki risk paylaşımı ve kapasite yönetimi konusunda da öncü adımlar attığını vurguladı.

Branşlar ile ilgili değerlendirmede de bulunan Tuğtan, “Hayat dışı 15 ana branştan 11’inde ilk 3’te yer alıyoruz. Kara Araçları (Kasko), Su Araçları ve Kefalet olmak üzere 3 branşta sektör lideriyiz. Yangın ve Doğal Afetler, Nakliyat, Hava Araçları ve Hava Araçları Sorumluluk branşlarında ise güçlü ikinciliğimizi sürdürüyoruz. Elbette odak branşlarımızda payımızı artırmaya yönelik çalışmalarımız devam edecek. Özellikle Ticari Yangın konusundaki bilgi birikimi-mizle çok daha fazla sayıda işletmeyi koruma altına almayı hedefliyoruz. Kasko branşına baktığımızda TÜİK verilerine göre trafikte kayıtlı toplam araç sayısı 30 milyon civarında. Bu araçların %52’si otomobil statüsünde ve otomobil grubunda kasko penetrasyonunu %25 civarında. %75’lik bir pazardan bahsediyoruz. Sağlık sigortalarına olan ilgi, pandemi sonrasında ciddi artış gösterdi. Sektörde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Özel Sağlık Sigortası adetlerinde 2020 yılı sonundan günümüze %98 artış olduğunu görüyoruz. Şirket olarak ise adet bazında %87’lik artışa sahibiz. Sağlık branşında payımızı artırmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

Tuğtan, tarihi sorumluluklarının bilinciyle sigortalıları ve tüm paydaşları için değer üretirken, ürün ve hizmet portföylerinden çalışma ortamına kadar Anadolu Sigorta’nın ikinci yüzyıla hazır olduklarını belirtti ve “Geleceğe, yeniliklere açık ve güçlü bir vizyonla adım atmaya kararlıyız. Anadolu Sigorta, ikinci yüzyıla girerken sürdürülebilirlik bakış açısını ve teknolojiyi merkezine alan, çalışanlarına değer veren ve müşteri odaklı yaklaşımlarıyla ‘Geleceğin Şirketi’ vizyonunu inşa ediyor. 100 yıllık köklü geçmişimiz, bize sadece sektörün öncülerinden biri olma sorumluluğunu değil, aynı zamanda geleceğe dair sağlam ve yenilikçi adımlar atma gerekliliğini de beraberinde getiriyor” dedi.

“Sigortalıların ihtiyaçları evrim geçirdikçe kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler daha çok değer kazanacak” Dijitalleşme ve müşteri odaklı hizmet anlayışını ön planda tutan Anadolu Sigorta, sunduğu kişiselleştirilmiş sigortacılık çözümleriyle de dikkat çekiyor. Sektördeki ilk ve tek yerinde Ar-Ge merkezi belgeli

şirket olarak asistans hizmetlerinden hasar yönetimine kadar pek çok alanda dijital dönüşüme odaklanan Anadolu Sigorta, yapay zekâ destekli süreçlerle sigortalıların taleplerine hızla yanıt veriyor.

“İkinci yüzyılımıza girerken teknolojiyi merkezimizde tutmaya devam ederek kişiselleştirilmiş sigortacılık anlayışını yaygınlaştırmaya yönelik adımlar atacağız” diyen Tuğtan sözlerine şöyle devam etti: “Sigorta sektörü hızla değişen ekonomik, teknolojik ve sosyal dinamiklere paralel olarak sürekli bir dönüşüm içerisinde. Bu dönüşümü değerlendirirken dijitalleşme, yapay zekâ, veri analitiği ve sürdürülebilirlik başlıklarına dikkat çekmek gerekiyor. Tüm bu gelişmelerle birlikte sigortalılarımızın ihtiyaçları da bu değişimlerle eş zamanlı olarak geliyor ve değişiyor. Hızlanan ve kişiye özel hale gelen süreçler artıkça sigortalılarımız, ihtiyaçlarına uygun, esnek ve kişiselleştirilmiş poliçeler talep ediyor. Bu noktada da kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler daha çok değer kazanıyor. Biz sigortalıların temel görevi sigortalılarımızın değerlerine güvence sağlamak. Araç, ev, iş yeri, patili dostlarımız, sağlığımız ve bugün tahmin edemeyeceğimiz birden çok değer zinciri gelişmeye devam ediyor. Bu zincir geliştikçe sigortalılarımızın ihtiyaçları da evrim geçirmeye devam edecek. Bu doğrultuda, dijitalleşme yolculuğumuzda müşteri odaklı yaklaşımımızı geliştirmek için dijital kanallarımızı sürekli iyileştirme bilinciyle yönetmeye devam edeceğiz. Buna paralel olarak sunduğumuz ürün ve hizmetleri güçlendirecek adımlar atıyoruz. Gerek operasyonel süreçlerde gerekse asistans başta olmak üzere hasar hizmetlerinde uçtan uca dijital deneyimi yaşatan, müşteri odaklı yaklaşımımız ile hizmet farkımızı güçlü bir şekilde ortaya koyuyoruz. Şirket olarak asistans hizmetlerini kendi bünyemizde vermeye yönelik çalışmalarımıza da devam ediyoruz.”

“Sigortacılıktaki öncülüğümüzü çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik alanında da devam ettiriyoruz”

Sigortacılığın, sürdürülebilir kalkınma ve ekonomik büyümenin sağlanmasındaki öneminin farkında olduklarını aktaran Tuğtan, sürdürülebilirlik yaklaşımlarını bu bilinçle şekillendirdiklerini ifade etti. Genel olarak dünyanın, özel olarak ise şehirlerin ve ekonominin karşılaştığı risklerden finansal olarak etkilenme düzeyinin çok yüksek olduğunu belirten Tuğtan, “Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarını bu alanda bir kılavuz olarak görüyoruz. 2030 yılına kadar ulaşılması beklenen, 17 başlık altında toplanmış olan Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nın tümünün önemli olduğunu farkındayız. Bununla birlikte, odaklanarak daha etkili ve faydalı olabileceğimiz ‘Nitelikli Eğitim, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, Sorumlu Üretim ve Tüketim, İklim Eylemi, Karasal Yaşam ve Amaçlar İçin Ortaklıklar ile ilgili çalışmalarımız daha fazla diyebiliriz. Orman yangınlarının erken tespitine katkı sağlayan Ormanın Gözleri projemiz, üçüncü fazı ile 2025’te de devam edecek. 2025’te yine 3. dönemini yürüteceğimiz Anadolu Sigorta Kütüphaneleri, çocukları kitaplarla buluşturacak” dedi.

Anadolu Sigorta’nın sosyal sürdürülebilirlik alanında odaklandığı konulardan birinin de toplumsal cinsiyet eşitliği olduğunu altını çizen Tuğtan sözlerini şöyle sürdürdü: “Yarısından fazlası kadın çalışanlardan oluşan bir şirket olarak, kadınların ekonomik ve sosyal hayata katılmasının ve her alanda eşit temsilinin sürdürülebilir kalkınmanın en önemli unsurlarından biri olduğunu inanıyoruz. Eşitlik Komitemizin koordinasyonunda ‘DahaEşit’ mottosuyla yürüttüğümüz kurum içi çalışmalar ile sektörümüze örnek oluşturuyoruz. Yayınladığımız Eşitlik Politikamız, Anadolu Sigorta çalışanlarının tamamının katıldığı eğitim serileri, şirket içi yazılı iletişimde yürürlüğe koyduğumuz ve ayrımcı kelimeleri söylemlerimizden çıkarmamızı sağlayan otomatik kelime düzelti uygulaması, gurur duyduğumuz projeler arasında yer alıyor. Geçtiğimiz yıl, Birleşmiş Milletler Kadın Birimi’nin (UN Women), Kadının Güçlenmesi prensiplerini pekiştirmek amacıyla başlattığı Sözden Eyleme WEPs Programı’na da katıldık. Şirketimize, sektörümüze, dünyamıza ve toplumumuza olumlu katkı sağlayacak çalışmalarımıza, etki yaratacak iş birliklerimize devam edeceğiz.”



Bir
MAGDEBURGER
Güven Hikayesi

Güvenle ilerlemek için yola çıkmadan önce
KaskolaMAG lazım!

Onarım Süresince
Konforum İçin
İkame Araç Sağlıyoruz.

%30'a Varan
Fiyat Avantajı

Benim kadar
seviyorlar arabamı

Yol yardımı da var,
yolda kalmak
geçmişte kaldı.

Üstün hizmet noktası MAG Servislerde
Magdeburger Sigorta garantisiyle.



RS Otomotiv
Grubu**RS** ServisHIZLI | EKONOMİK | PROFESYONEL
OTO SERVİS HİZMETLERİ

www.rsservis.com.tr

RS Oto EkspertizYENİ NESİL
EKSPERTİZ

www.rsotoekspertiz.com

RS Boyasız OnarımYENİ NESİL
MINİ ONARIM

www.rsboyasizonarim.com

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

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

Sigorta Sektörünün KalbiYüksek Topuklar Etkinliğinde Attı!

Bu yıl 30 Eylül'de ikincisi gerçekleşen etkinlikte 1000'i aşkın davetli Boğaziçi Üniversitesi Albert Long Hall'de buluştu. Sigorta Postası iletişim sponsorluğunda gerçekleşen bu etkinlikte konuşmacılar gün boyunca katılımcılarla buluşurken sektörün duayen isimleri ve etkinliğin mimarları mikrofonlarımıza konuştu.



Ceyhan Hancıoğlu

Magdeburger Sigorta
Genel Müdürü

Öncelik Sigorta haftamız kutlu olsun. Benim için özellikle burada çarpıcı olan sigorta haftasına kadınlarımızın etkinliği ile başlamak. KASİDER'e bu organizasyon için teşekkür ediyorum. Organizasyonun 5. senesi. Bizim ülkemizde Türk kadın sigortacılarının bu yürüyüşü çok kıymetli, tebrik ediyorum. Sigortacılığı daha çok sevdirmek ve yaymak için elimizde o kadar çok enstrüman var ki. Özellikle bugün olduğu gibi kadınlarımızın ve kadın sigortacılarımızın önderliğinde; hep birlikte gücümüz, kuvvetimiz yerinde olsun ki bu ülkede sigortacılığı layık olduğu yere getirelim.



Buket Erşan

Fibasigorta Genel Müdür Yardımcısı

Bir kadın olarak çok heyecanlıyım. Bugün kadının gücünü ve potansiyelini konuşacağımız bir gün olacak. Ben bugün Sigorta Sektöründe Kadın ve Risk üzerine konuşuyor olacağım. Keyifli bir etkinlik olacağına inanıyorum. Herkese iyi eğlenceler diliyorum.



Levent Korkut

TOBB SAIK Başkanı

Sigorta Haftası'na ilk başlangıçta kadın eli değişiyor. Güzel bir hafta olacağını umut ediyoruz. Sema Hanım bu konuda farkındalık yaratma ve sosyal projelerde çok ciddi ve takdir edilecek şeyler yapıyor. Böylesi güzel bir kampüsün içerisinde bu kadar insanı bir araya toplamak gerçekten güzel. Sektörün de sigortacılık haftasını kutluyorum. Çaba ve emek gösteren herkese teşekkür ediyorum.



Ayşe Gardet

GIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Öncelikle Sema Hanım'a bu organizasyonun sürekliliğini sağladığı için çok teşekkür ediyorum. Geçen sene de muhteşem bir organizasyon yapmıştı. Ayrıca ben Boğaziçi Üniversitesi'nden 95 yılı mezunuyum. Okula yıllar sonra gelmek ve bu organizasyonun burada olması da benim için heyecan verici ve güzel. Eminim çok güzel bir etkinlik olacak.



Timur Selçuk Turan

Tur Assist Genel Müdürü

Sigorta haftası sigorta sektörünün en önemli etkinliklerinden bir tanesi. KASİDER de her zaman olduğu gibi bu gibi etkinlikleri en iyi yapan kurumlarımızdan birisi. Bu başarılı etkinlikten dolayı KASİDER'i ve yönetim kurulunu tebrik ediyorum.



Sema Tüfekçiler

KASİDER Başkanı

Öncelikle hepimizin sigorta haftası kutlu olsun. Gerçekten kadınlara yakışır bir sigorta haftası açılışı yaptık. Yapmış olduğumuz organizasyonların hepsinde imzamızı atıyoruz. Bugün 1000 kişilik bir katılımcı grubumuz vardı, Boğaziçi Üniversitesi'nde bugüne kadar böyle bir toplantı görülmemiş. Yoğunluktan giriş yapamayan katılımcılar Sigorta Life Dergi'nin canlı yayımından seyretmiştir. Herkesten teşekkür ve tebrik mesajları gelmiş. Marmara Üniversitesi işbirliği ile 5.yılıymızdayız ve yüzlerce öğrencimize liderlik ettik. Çok değerli bir 'Öğrenci Kardeşim' projemiz var. 250 kız öğrencimizi işe yerleştirdik. Daha içeride bir sürü projemiz var ama bu yılın en kıymetlisi ve sürprizi 'Kadın Marşı'mız oldu. Bu da benim yıllardır hayalimdi, bu hayalimi de bu yılki sigorta haftasında gerçekleştirmiş olduk. İçerik olarak hem sigortacı kadınlara dokunan hem mesleğimize dokunan bir yapısı olması itibariyle çok güzel bir marş olduğuna inanıyorum. Herkese teşekkür ediyorum.

Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta Genel Müdürü

Yüksek Topuklar her geçen yıl çitayı biraz daha yükseltiyor. Bu sene Boğaziçi Üniversitesi ev sahipliğindeyiz. Katılım oldukça yüksek ve öğrenciler dahil birçok kişiyi burada görmek beni ziyadesiyle mutlu etti, çok güzel geçti. Kadın olmak yaşamın her yerinde. Ben bir kadın yönetici olarak sektörde hiç zorlanmadım. Çünkü bütün erkek arkadaşlarım aynı özveriyle her zaman yardımcı oldular. İstihdamın daha fazla artmasını diliyorum. Bu hafta sigorta haftasını kutluyoruz. KASİDER'le birlikte bence çok güzel bir enerjiyle başladık. Bütün amaç ülkemizdeki sigortalı sayısını artırmak. Umarım daha fazla sesimizi duyuran bir etkinlik olur.

0850 724 55 00 / anadoluhayat.com.tr

BES'le Büyüt!

Geleceği Güvende Olsun

Çocuğum için BES ile çocuğunuz hayata bir adım önde başlasın. Zaman hızla geçerken birikimi de onunla birlikte büyüsün.

600 TL'den BAŞLAYAN AYLIK ÖDEMELER

18 YAŞ ALTINA DA **%30** DEVLET KATKISI*

*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde.

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK
CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corplus sigortalısı olun ya da olmayın işlemenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirin, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar.

Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngörüklerini önlemek, önleyemediklerini ise ödenebilir primlerle sonuçları önlemek mümkündür.

Kıscaksı, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.

Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!


CORPUS
SİGORTA
corpussigorta.com.tr



Arex Sigorta'nın Genel Müdürü Abdullah Kara Oldu!

Sayın Kara'nın özgeçmişi aşağıdaki gibidir: Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünü birincilikle bitiren Abdullah KARA, aynı üniversitede yüksek lisans ve doktora eğitimini tamamlamış ve 1998-1999 yılları arasında araştırma görevlisi olarak görev almıştır. 1999-2007 yılları arasında Güneş Sigorta A.Ş. Karadeniz Bölge Müdürlüğü (1999-2002) ve Genel

Müdür Yardımcılığı ve 2014-2020 yılları arasında yine fizibilite ve kuruluş sürecinde bulunduğu Türk P&İ Sigorta A.Ş. Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini yürütmüştür. Ekim 2020'de Güvence Hesabı ailesine katılarak iş hayatına devam eden KARA, profesyonel kariyeri ile paralel olarak 2016 yılından bu yana Marmara Üniversitesi Finansal Bilimler Fakültesi Sigortacılık ve Aktüarya Bölümünde ve Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sigortacılık Anabilim Dalında misafir öğretim görevlisi olarak ders vermektedir.

The logo for AREX SIGORTA. The word "AREX" is in a large, dark blue, sans-serif font. Below it, the word "SIGORTA" is in a smaller, dark blue, sans-serif font. To the right of "SIGORTA" is a large, teal-colored stylized "X" symbol.

Aveon Global Sigorta
Genel Müdürü

2024 yılı, sektörümüzde önemli değişimlerin yaşandığı ve geleceğe dair yeni fırsatların doğduğu bir dönem olarak karşımıza çıkıyor. Hayatdışı, hayat ve emeklilik ile reastürans tüm sektörde faaliyetlerimiz de atışlar yapıyor, bunun yanımdayapısal dönüşümlerimiz, 2024 yılının ilk yarısında, sektörümüze hem büyüme rakamları hem de teknik karlılık açısından kayda değer performanslar sağladı. Ancak bu büyüme, bazı alanlarda iyileştirme ve yenilik ihtiyacını da beraberinde getiriyor.

Bu yılın ilk yarısında, sektördeki şirket sayısında ve prim üretimlerinde önemli artışlar gördük. Hayatları şirketlerin prim üretimini %81 artışla 333 milyar TL'ye ulaştırın, hayat ve emeklilik şirketleri %75 büyüme ile 3,5 milyar TL'ye ulaştı. Bu büyümeler, sektördeki genel ekonomik toparlanmanın ve sigorta ürünlerine yönelik artan talebin bir yansıması olarak yorumlanabilir.



Türkiye ekonomisinde yaşanan önemli dalgalanmalar, sigorta sektörünü de etkilemektedir. Dolayısıyla sektör olarak mali dengeleri koruma çabası içerisindeyiz. Sektörümüz, mali karlılık konusunda hayatdışı sigortalara tarafında %7'lik bir düşüş yaşarken, hayat ve emeklilik sigortaları %164 büyümeye kaydetti. Bu durum, hayatdışı branşlarda daha yenilikçi ürünler ve müşteri taleplerine uygun çözümler geliştirme gerekliliğini ortaya koyuyor. Özellikle dijital dönüşüm alanında yapılacak yatırımlar, sigorta şirketlerinin müşterilerle daha hızlı, esnek ve kişiselleştirilmiş hizmet sunmasına olanak sağlayacaktır.

Aveon Global Sigorta'nın 2024 Yol Haritası

Aveon Global Sigorta olarak, son çeyreğine girdiğimiz 2024 yılında artan ivmemizle hız kesmeden yolumuza güzel gelişmeleri katarak devam ediyoruz. Üretim anlamında kasko, yangın ve doğal afet sigortaları gibi branşlarda teknik karlılığımıza önemli katkılar sağlarken, diğer yandan büyüme hedeflerimizizi gerçekleştirme yolunda önemli bir projenin de temelini attık.

Yıl içerisinde duyurduğumuz yeni teknoloji şirketimiz Innaveon ile IMU Teknopark'ta yerimizi aldık. Türkiye'nin dört bir yanından acentelerimizle Kıbrıs'ta, Adana'da ve Küba'da bir araya gelerek kurduğumuz güçlü bağın pekişmesini sağladık. Temmuz ayında duyurduğumuz sermaye artırımımızın da katkısıyla yılın son çeyreğinde dijitalleşme odaklı projelerimizle müşterileri deneyimini iyileştirme hedefimizi devam edecek. Ayrıca sektörde daha dengeli bir portföy yönetimi stratejisi benimseyerek, sürdürülebilir büyüme hedefimize odaklanacağız.

Ülkemizin karşılaştığı ekonomik ve iklimsel zorlukların sektöründe de olumsuz etkileri olduğu bir gerçek, ancak bu aynı zamanda yeni fırsatların da kapısını aralıyor. Doğru adımlar atıldığında bu fırsatları başarıya dönüştürerek sektöre ve topluma fayda sağlayacağımıza olan inancımız tam. Aveon Global Sigorta olarak, sektördeki yenilikçi çözümlerimizle hem müşterilerimize de iş ortaklarımıza en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.



Sabancı Topluluğu bünyesinde hizmet veren Aksigorta ve AgeSA, yeni dönemin ihtiyaçları ve şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda Ekim ayı itibarıyla organizasyon yapılarını geliştirirken, önemli bir üst yönetim atamasına daha imza attı.

Elementer sigorta sektörünün öncülerinden Aksigorta ve bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, yeni dönem ihtiyaçları ve stratejik hedefleri doğrultusunda organizasyon ve üst yönetim yapısında önemli değişikliklere inza atmayı sürdürüyor. Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi kapsamında; Çevresel, Sosyal, Kurumsal Yönetim İlkeri'ne uyum çalışmaları ve çeşitlilik, kapsayıcılık ve eşitlik temel ilkeleri doğrultusunda, iş ortamının sürdürülebilirliği ile farklılıklara duyarlılığı artırma ve kurumsal sürdürülebilirliğe uzun vadede katkı sağlanması amacıyla, Aksigorta ve AgeSA'da Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Baş Sorumlusu pozisyonu oluşturuldu.

Bu çerçevede, Aksigorta ve AgeSA İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdüren Burak Yüzgöl; mevcut görev ve sorumluluklarına ilaveten, 1 Ekim 2024 tarihi itibarıyla Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Baş Sorumlusu (CDIO - Chief Diversity & Inclusion Officer) olarak atandı. Yüzgöl böylelikle, hem Aksigorta hem de AgeSA CDIO'luğu görevlerini üstlenmiş oldu.





Sigorta Sektörü Gelecek 10 Yılın Yol Haritasını Belirledi

Türkiye Sigorta Birliği öncülüğünde sektörün tüm paydaşları 2 gün süren Arama Konferansı'nda buluştu...

Sigorta sektörünün tüm paydaşları tarihi bir adım attı ve geleceği üzerine önemli bir beyin fırtınasında buluştu. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) öncülüğünde 18-19 Eylül 2024 tarihlerinde Radisson Blu Vadi İstanbul'da 2 günlük 'Arama Konferansı' düzenlendi. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen'in öncülüğünde gerçekleştirilen konferans, iklim değişikliği, yapay zeka, demografik değişim, insan kaynakları, reasürans sorunları, maliyet yönetimi, trafik sigortası ve yeşil dönüşüm gibi geniş bir yelpazeye yayılan konularda derinlemesine fikir alışverişlerine sahne oldu.

Sabancı Üniversitesi Arama Kürsüsü Başkanı Prof. Dr. Oğuz Babüroğlu liderliğindeki ARAMA ekibiyle gerçekleştirilen etkinliğe sigorta şirketlerinin genel müdürleri, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı uzmanları, sektörün regülatör kurumu SEDDK'dan Başkan ve Başkan Yardımcıları, uzmanları, acente, eksper, asistans, meslek örgütleri ile sigorta ekosisteminde yer alan tüm kurum ve kuruluşların temsilcilerinden oluşan yoğun bir katılım oldu.



Uğur Gülen: El ele vererek, sektörümüzü daha güçlü kılacak adımlar atacağız

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen, konferansa yönelik yaptığı değerlendirmede, "Tüm sektörlerden onlarca temel paydaş ve birçok çevre paydaşla iş birliği halinde faaliyet gösteren sigorta sektörümüz 2030 gelecek planını yapmak üzere ilk defa düzenlenen arama konferansında bir araya geldi. Gelecek nesillere güvenli bir ülke bırakma adına çıktığımız bu yolculukta ortaya konan bu birliktelik sadece Türk sigorta sektörünün barış ve güven içinde birlikteliğini değil ülkemizin depremde iklim değişikliği risklerine, sağlıktan yaşlanmaya koruma açıklarını ortadan kaldıracak güçlü bir iradenin de sembolü olacaktır. Ortak akılla ilerleyerek, sorumlumuzu birlikte çözmek zorundayız. Sigorta sektörü, tek taraflı çözümlerle ilerleyemez. Bu nedenle tüm paydaşlarımızla el ele vererek, sektörümüzü daha güçlü kılacak adımlar atacağız." diye konuştu.

63 maddelik risk haritası belirlendi...

Sektörün gelişimi için birçok önemli konunun ele alındığı etkinlikte, sigortayı vatandaşa dost, vatandaş ve kamuyu da sigortaya dost yapma hedefine vurgu yapıldı. Tüm paydaşların yüksek katılım gösterdiği 2 gün süren beyin fırtınasında sigorta sektörüne ilişkin 63 maddelik bir risk haritası belirlendi. Konferansta, gelecek 5-10 yılda sektörü bekleyen riskler belirlenirken, sigortacılığın ekonomideki ağırlığını artırıp, kamunun üzerindeki yükü hafifletmek adına yapılacaklar da tespit edildi.

Türkiye'de teminatsız varlık, güvencesiz birey, sigortasız kimse bırakmamak vizyonu ile hedeflerini belirleyen sigorta sektöründe 10 yıllık hedefler ve projelerin bazıları şu şekilde:

- Dünya sigorta liginde ilk 10'da olmak
- Sigorta sektörünün finansal sistemdeki payını %5'ten %10'a çıkarmak
- 10 Trilyon TL prim üretimi
- Kişi başı prim üretimini 350-400 dolara çıkarmak
- Penetrasyonu ilk 5 yılda %5'e akabinde %7'ye çıkarmak
- Emeklilik fonlarının GSMH oranının %20'ye çıkarmak.
- BES fon büyüklüğünün GSMH'nın %10'unun üzerine çıkarılması
- Zorunlu ürünlerde %100 poliçe sahipliği
- Yeni finansal ürünlerin geliştirilmesi
- Tüketicinin sigorta konusunda bilinçlendirilerek bir sigorta kültürünün oluşturulması
- Serbest piyasa, serbest tarife
- Türkiye Sigorta Platformu oluşturulması
- MEB / YÖK iş birliğinde erken yaşta eğitimle okullarda müfredata girmesi
- Zorunlu ürünleri vadesiz hale getirmek (süresiz, abonelikler)
- Riskli-risksiz sürücü ayrımı ve adil fiyatlama için trafik sigortasında kişi temelli poliçeye geçilmesi
- Türk Devletleri Teşkilatı pazarına nüfuz etmek
- TSB'nin koordinasyonunda tüm tarafların ortak mutabakatı ile müşteri odaklı sigortacılık kanununun çıkarılması
- Uçtan uca dijitalleşmeye tüm tarafların entegrasyonunun sağlanması

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğüne Serkan Uğraş Kaygalak Atandı

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektöründe faaliyet gösteren Anadolu Hayat Emeklilik'te Genel Müdürlük görevine Serkan Uğraş Kaygalak atandı. Ocak 2022'den bu yana e-ticaret pazaryeri Pazarama'nın sahibi Topkapı Danışmanlık Elektronik Hizmetler Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'de kurucu Genel Müdür olarak görev yapan Kaygalak, gerekli yasal izinlerin alınmasının ardından yeni görevine başlayacak. 1981'den 2024'e

Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektörünün lider kuruluşu Anadolu Hayat Emeklilik'in Genel Müdürlük görevine Serkan Uğraş Kaygalak atandı.

1975 yılında Bingöl'de doğan Serkan Uğraş Kaygalak, 1997 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Çalışma hayatına aynı yıl Türkiye İş Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda Müfettiş olarak başlayan Kaygalak, şirket içerisinde çeşitli görevlerde faaliyet gösterdi. 2006 yılında Hazine Bölümü Müdür Yardımcılığı'na, 2008 yılında Tarsus Şube Müdürlüğü'ne, 2010 yılında Teftiş Kurulu Başkanlığı Bilgi Sistemleri Denetiminden Sorumlu Başkan Yardımcılığı'na, 2013 yılında ise Karlı Ödeme Sistemleri Bölüm Müdürlüğü'ne atandı.

2018 yılında Harvard Business School'da Advanced Management Programı'nı tamamlayan Serkan Uğraş Kaygalak; 29 Temmuz 2020 tarihinde Türkiye İş Bankası Sermaye Piyasaları Bölümü, Özel Bankacılık Pazarlama ve Satış Bölümü, Ödeme Sistemleri Ürün,



Ödeme Sistemleri Ekosistem ile Bireysel Kredi ve Kart Operasyonları Bölümlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na getirildi. Aynı dönemde İş Yatırım Ortaklığı A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürdü.

Ocak 2022 itibarıyla e-ticaret pazaryeri Pazarama'nın sahibi Topkapı Danışmanlık Elektronik Hizmetler Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'ye kurucu Genel Müdür olarak atanan Serkan Uğraş Kaygalak, bu görevinin yanı sıra Moka Ödeme Kuruluşu A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevini de yürütmektedir. 2022 yılından bu yana sürdürdüğü Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlük görevinden emeklilik nedeniyle ayrılan Murat Atalay, Genel Müdürlük görevini Serkan Uğraş Kaygalak'a devredecek.



Arex Sigorta ve Ortakları, Generali Sigorta'nın Hisselerini Satın Alıyor

Arex Sigorta, Türkiye sigorta sektöründe önemli bir satın alma hamlesine imza atıyor.

Şirket, 150 yılı aşkın süredir Türkiye'de faaliyet gösteren Generali Türkiye Sigorta A.Ş.'nin hisselerinin büyük çoğunluğunu satın alma kararı aldı. Bu adım, Kiler Holding A.Ş. ve Ekol Girişim Sermayesi A.Ş. ile birlikte gerçekleştirilecek.

Arex Sigorta, Kiler Holding ve Ekol Girişim Sermayesi ortaklığıyla, Generali Türkiye Sigorta A.Ş.'nin yaklaşık %99,99 hissesinin satın alınması

için Generali Türkiye Holding B.V. ile 17 Eylül 2024 tarihinde Hisse Devri Sözleşmesi imzalandı. Anlaşmaya göre, Arex Yatırım Holding A.Ş. %48, Arex Sigorta A.Ş. ise %1 hisseye sahip olacak. Kiler Holding A.Ş. %42, Kiler Grubu'na ait Ekol Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı ise %9 hisseyle ortaklıkta yer alacak.

Satın alma işlemi, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ve Rekabet Kurumu'nun (RK) onay süreçlerine tabi olacak. Onayların ardından hisse devri gerçekleşecek ve süreç tamamlanacak.

Küçük önlemler büyük fark yaratır.
Siber Risk Sigortası fark yaratır.



tsb.com.tr

#SigortasızOlmaz

ISSN

3023-8897

İmtiyaz Sahibi

İsmail Öztürk

Genel Yayın Yönetmeni

Recep Serhat Bingöl

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Üveys Altun

Grafik Tasarım

Üveys Altun

Reklam ve İletişim Direktörü

Gamze Özkan

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / BURSA

Baskı Yeri

İhlas Gazetecilik A.Ş.

29 Ekim Cad. No: 11 Yenibosna İstanbul

Abonelik

iletisim@sigortapostasi.net

İletişim

0224 451 53 23 | Mobil: 0532 167 83 43

iletisim@sigortapostasi.net

sigortapostasi.net



SIGORTA POSTASI

SIGORTACILIĞIN YENİ HALİ

✕ ▶ f @ in ≡ @

sigortapostasi

Bu gazetede yazan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayımlanan yazı ve görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Sigorta Postası, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

Fuarın Kalbi Sigorta Postası ile Attı

Bu sene 3.sü düzenlenen Uluslararası Sigortacılık Fuarı, Antalya'da Nest Kongre Merkezi'nde 3-5 Ekim tarihleri arasında gerçekleşti.

Sigorta Postası'nın iletişim sponsorluğunda gerçekleşen fuar boyunca paneller ve oturumlar gerçekleştirilirken, acentelerin de yoğun bir katılımı vardı. Bu sene de her yıl olduğu gibi fuarda standıyla yer alan Sigorta Postası, fuar boyunca standa gelen misafirleriyle özel röportajlar gerçekleştirdi.



Davut Mentesh
SEDDK Başkanı

Fuar tek kelime ile şölen havasında geçiyor. Sektörün bütün paydaşları burada. Tek bir amacımız var; ülkemizdeki sigortacılık bilincinin artırılması, sigortalı oranının artırılması ve teminatsız tek bir varlık kalmaması... Vatandaşlarımızın sigorta bilincinin artması ve farkındalığının oluşması anlamında değerli bir fuar oluyor. Gençlerin fintech bacağından ilgi duyduğunu düşünüyorum. Bu anlamda gençlerin, potansiyeli yüksek bir sektör olarak düşünüyor. Bu konuda gençlerimize her türlü desteğe de tüm sektör olarak vermeye hazırız.



Uğur Gülen
TSB Başkanı

13. Sigorta Haftası'nı kutladık. Haftanın başında TSB olarak bir zirve gerçekleştirdik, haftanın sonunda da 3. Sigorta Fuarı'nı gerçekleştirdik. 'Sigortanın fuarı olur mu' diye sorduklarında artık bu soruya 'Evet sigortanın fuarı oluyor ve oldukça da etkili oluyor' cevabını verebiliriz. Sigorta büyük bir ekosistem. Ben bu kelimenin artık daha fazla kullanılmasından da memnunuz. Bu ekosistemde içerisinde çok sayıda paydaş var. Bu fuarda tüm bu paydaşları görmekten çok mutlu oldum. Fuar alanında çok sayıda genç kardeşimizi gördüm. Benim onlara özel bir mesajım var. Sigorta çok iyi bir meslek. Sigortayı meslek edinmek isteyen gençler korkmasınlar. Malesef sigortacılık, gençlerin gelecek hedefleri arasında üst sıralarda değil. Ben de sonradan sigortacı oldum ama sigortacılık yapılabilecek en güzel mesleklerden birisi.



Yavuz Ölken
AXA Türkiye CEO'su

Sigortacılık itibarlı bir meslek. Bu mesleğin topluma nüfuz etmesi için farkındalığın yukarı çıkması lazım. Sigorta Haftası da bunun için bir fırsat. İster yerelde ister globalde Türk sigortacıları olarak dikkat çekmek zorundayız. İstanbul'da 2 günlük bir sempozyum ve Antalya'da 2 günlük bir fuar, bu yıl için iyi diye düşünüyorum. Gelişim alanlarımız var. Daha tematik gitmemiz gerekiyor. Daha geleceği odaklayan ve geleceği risk olmaktan çıkaran, sigorta sektörünün geleceğini inşa ettiğimiz etkinlikler olması lazım.



Ahmet Yaşar
Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve TSB Başkan Yardımcısı

Sigorta Haftası'na çocuklarımızla başladık. İlkokul öğrencilerimize, güven, güvence ve sigorta kavramlarını önceleyen seminerlerle atölye çalışmalarıyla başladık. Ben haftaya başlarken çok umutlandım. Çocuklarımızın bu kavramlarla kurduğu cümleler bizleri çok heveslendirdi. Önümüzdeki 10-15 yıl bu çocuklarımıza yatırım yaparsak, sigorta penetrasyonunun artırılması yönünde oldukça yol alacağımızı düşünüyorum. Sigorta Fuarı bu sene halka da açık. Bir yandan dışarıda festival gerçekleşirken bir yandan da içeride paneller ve konuşmalar gerçekleştiriliyor. Katılımın ve fuar alanının daha iyi olduğunu gördüm. Elbette her organizasyonda ve etkinlikte ufak aksaklıklar olabiliyor ama genel olarak baktığımızda verimli bir fuar geçirdik.



Firuzan Işcan
HDI Sigorta Genel Müdürü

Bu sene özellikle yeni fuar alanı geçen seneye göre çok daha iyi görünüyor. Daha geniş ve daha fazla katılımı kaldırabilecek seviyede. Konferans alanımız da çok büyük bir alan. Dolayısıyla burada sigorta sektörünün tüm paydaşlarını ağırlıyoruz. Sektörün tüm kurumlarının da bu fuarı desteklemesi katılımı artırdı. Türkiye'nin dört bir yanından gelen acentelerimiz ve iş ortaklarımız var. Burada onlarla buluşmak ve çok verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Biz acentelerimizle olduğumuz her ortamda çok keyifli oluyoruz. Sadece HDI Sigorta acenteleri değil bizimle çalışmayan acenteler de ziyaretimize geldiler, hepsine çok teşekkür ediyorum. Sigorta sektörünün en önemli sorunlarından birisi yetişmiş insan kaynağı. Bu ortamda gençlerle de birebir iletişim şansımız oldu. Onları da buluşmalar daha fazla motive ediyor.



Neslihan Neciboğlu
Neova Sigorta Genel Müdürü

Geçtiğimiz yıl düzenlenen fuara, yurt dışı seyahatimden dolayı katılamamıştım. Bu sene ilk katılımım oldu. Burada olduğum için de gerçekten çok mutlu oldum. Umduğumdan daha fazla bir katılım gördüm. Sadece sigorta şirketleri değil ekosistemin içerisindeki tüm paydaşların katılım gösterdiğini gördüm. Neova Sigorta olarak bizim de standımız var. Birçok acentemizle hem tanışma hem de sohbet etme imkânımız oldu. Sigorta Haftası da son derece verimli geçti. Emegi geçen herkese çok teşekkür ediyorum. Dolu dolu bir hafta oldu. Umarım tüm bu çalışmalar sigorta penetrasyonunun artırılmasına yardımcı olur.



Ceyhan Hancıoğlu
Magdeburger Sigorta Genel Müdürü

3 senedir katıldığım ve fikir olarak da desteklediğim bir organizasyonda bu fuar. Aynı zamanda emeği geçen herkese de buradan bir kez daha teşekkürlerimi iletiyorum. Burada esasında 2 gün boyunca rekabeti yaşamadığımız bir ortam var. Bu benim için çok kıymetli. Hepsisi aslında dostumuz, çok eskiye dayanana arkadaşlıklarımız var ancak normal günlük hayatta rekabet yaşıyoruz. Burada 2 gün bunu unutuyoruz. Sohbet ediyoruz, birbirimizi standlarını ziyaret ediyoruz. Bu sene biraz daha halka açık olmasının da artısını gördük. Potansiyel sigortalılarımızı da gördük. Aslında ne kadar doğru bir sektörde olduğumuzu, sigortacılığın da ne kadar kıymetli bir sektör olduğunu anlatma fırsatı yakaladık. Ben burada olmaktan her zamanki gibi çok keyif alıyorum.



Ünal Ünal
RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Önceki yıla göre daha iyi bir fuar geçiriyoruz. Bundan sonraki yıllarda da gelişerek ilerleyip, yapılan hatalardan ders almak lazım. Geçtiğimiz yıl yapılan fuardaki en büyük eksik, halka açık olmamasıydı. Bu sene görüyoruz ki gençlerin katılımı fuarın atmosferini de çok değiştirdi. Ben bir sonraki fuar için sivil toplum örgütlerinin de katılımını önerdim. Farklı meslek gruplarının da sigorta ile alakalı ihtiyaçlarını ve sorunlarını burada dinleyip, çözüm üretmemiz gerekiyor. Bu şekilde fuar da amacına ulaşmış oluruz. Bu fuarın en önemli gündemlerinden bir tanesi dijitalleşmeydi. Satış kanallarının sorunlar tartışıldı. Biz de yeni markamız olan sigorta-acentesi.com ile burada fark yaratmak istedik. Acentelerin dijitalleşmesiyle ilgili sorunlar vardı. Birlik olarak acentelerin tek bir internet sitesi üzerinden hareket ettiklerinden başarılı olacağına inandık.



Ramazan Öztürk
Open Yazılım Kurucusu

Çok güzel bir fuar geçiyor. Özellikle genç arkadaşlarımızın katılımı bizleri fazlasıyla sevindirdi diyebiliriz. Acente katılımı da beklenen seviyede. Bu fuar sigorta sektörüne yön veriyor. Umarım gelecek dönemde farklı illerde de bu fuar düzenlenir. Emegi geçenlere teşekkür ederim.



Levent Korkut
TOBB SAİK Başkanı

Geçtiğimiz yıllara göre bu sene bir değişiklik oldu. Bu fuarı, sigortacılık haftası içerisine ekledik. Bir fuar merkezinde olmasını önerdik ve bu yıl bunun da avantajını gördük. Panellere de bu sayede katılım ve ilgi yüksek oldu. Arkadaşlarımız ilgi gösterdiler. 250'ye yakın il delegesi geldi. 3 bin civarında da acente katılımı oldu. Bu da gerçekten fuardaki tüm sigorta şirketlerini memnun eden bir sayı oldu. Bunlara ek olarak belediyelerle ortak bir çalışma yaparak, buraya halkın da katılımını sağladık. Bizim amacımız bu fuarın özellikle acenteler üzerinde ciddi bir mali yük olmamasıydı. Bu konuda amacımıza ulaştık. Tüm paydaşlarımızın Sigortacılık Haftası'nı kutluyorum.



Eyüp Özsoy
Quick Sigorta Genel Müdürü

Fuara ciddi bir katılım var. Oldukça güzel konu ve konuklarla paneller de bir yandan gerçekleşiyor. Mesleğimizi ileriye götürme noktasında çok önemli konu başlıkları belirlenmiş ve bence oldukça da faydalı bir şekilde devam ediyor. Maher Holding bünyesindeki bütün şirketlerimizi buraya getirdik. Quick Sigorta'nın önderliğinde bir finansal ekosistem yaratmaya çalışıyoruz. Buna da acentelerimizi ortak etmeye çalışıyoruz. Bütün üst düzey yönetimimizle buradayız ve gelen tüm soruları bizzat cevaplandırmaya çalışıyoruz. Bu ekosistemi dilendirmeye ve anlatmaya odaklanmış durumdayız.



SİGORTA SEKTÖRÜNE

YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER

Sigorta acentelerine yenilikçi yazılım çözümleri sunarak, sektörde dijital dönüşümün lideriyiz. Teknolojinin gücüyle sigorta hizmetlerini daha erişilebilir hale getirmeyi hedefliyoruz.

Hızlı Ve Güvenilir Altyapı

Son Teknoloji Odaklı Çözümler

Üstün Kalite Standartları

Yüksek Performans Ve Güvenlik

Open Hızlı Teklif

Sigorta acenteleri için Trafik, Kasko, TSS, Konut, DASK ve IMM branşlarında hızlı ve doğru teklif hazırlamayı kolaylaştıran, iş süreçlerini hızlandıran bir yazılım sistemidir.

Open Asistans

Yolculuklarınızda karşılaşılabileceğiniz her türlü sorunda, Open Asistans olarak yanınızdayız. Güvenli, hızlı ve ekonomik çözümlerimizle yol yardım hizmetlerinde fark yaratıyoruz.



0850 800 07 60
info@openyazilim.com

www.openyazilim.com
Merkez / Düzce



www.openasistans.com
Merkez / Düzce

QNB Sigorta'dan Yeni Reklam Kampanyası: "TSS Eksikliği"



Köklü sigortacılık tecrübe-siyle bireylerin sadece zor günlerinde değil her anlarında yanlarında olmayı hedefleyen QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürününe özel yeni reklam kampanyasını yayımladı. "TSS Eksikliği" kampanyası ile tamamlayıcı sağlık sigortası eksikliğinin yol açabileceği senaryolar üzerinden; bireylerin, tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajlar konusunda farkındalıklarının artırılması amaçlanıyor. Eğlenceli yedi videoda, neden herkesin QNB Sigorta TSS sahibi olması gerektiğinin paylaşıldığı kampanya kapsamında, ilk kez QNB Sigorta TSS poliçesi yapacağı olanlar için %20 indirim fırsatı da sunuluyor..

"Bugün, bugünü yaşı" söylemiyle müşterilerine ayrıcalıklı hizmetler sunmaya devam eden QNB Sigorta, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürününe özel yeni kampanyası "TSS Eksikliği"ni duyurdu. Kampanya ile QNB Sigorta, sağlık sigortası eksikliğinin yol açabileceği senaryolar aracılığıyla bireylerin QNB Sigorta TSS ürününün sağladığı avantajlar ile ilgili daha fazla bilgi sahibi olmalarını hedefliyor.

Hedef kitlenin çeşitli sebeplerden hastaneye gitmeyi ertelemesi, internette hastalıklara dair semptom araması ve sıkça karşılaşılan "sizde vitamin eksikliği olabilir", "magnezyum eksikliğinin 10 belirtisi" ve benzeri haberlere karşı duyarlı olması gibi içgörülerden yola çıkarak oluşturulan "TSS Eksikliği" konsepti ile sağlık sigortası sahibi olmayanların duydukları endişe, bir eksiklik olarak tanımlanıyor.

Marka, reklam filmlerinde müşterilerine "hastane randevusu sizi kaygılandırıyor, hastalandığınızda hastaneye gitmekten çekiniyorsunuz, özel hastane bütçemi aşar diye düşünüyorsanız, muayene ayrı tahlili ayrı masraf diye stres yapıyorsanız, kalabalıkta beklemek kaygınızı artırıyor" sizde TSS Eksikliği olabilir" diyor ve çözümün QNB Sigorta TSS'de olduğunu vurguluyor.

Kampanya kapsamında, sağlık sigortası sahibi olmanın bir tür iç rahatlığı sağladığı çeşitli hikayeler üzerinden aktarılıyor. Yedi ayrı seri olarak hazırlanan reklam filmlerinde; anlaşmalı tüm özel sağlık kuruluşlarında devlet katkı payı hariç muayene, tahlil, röntgen dahil olmak üzere

tüm hizmetlerin hiçbir ek ücret ödmeden alındığı, QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda limit hesabı değil muayene, test, tahlil, tedavi, röntgeni içine alan hak hesaplaması yapıldığı, ürünün Türkiye çapında 550'nin üzerinde anlaşmalı özel sağlık kuruluşunda geçerli olduğu ve ürüne sahip sigortalıların hastaneye gitmek için işten izin alma gibi kaygıları olmadan 7/24 ücretsiz Online Doktor hizmetlerinden yararlanabilecekleri aktarılıyor.

Ayrıca, kampanya kapsamında; ilk kez QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçesi yaptıracak olanlar için 1 Eylül - 31 Ekim 2024 tarihleri arasında %20 indirim fırsatı da sunuluyor. QNB Sigorta reklam kampanyası ile bireylere tamamlayıcı sağlık sigortası eksikliğini gidermenin yolunun QNB Sigorta'dan geçtiğini vurguluyor. Aylık 700 TL'den başlayan fiyatlarla sahip olunabilen QNB Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, klasik sigorta teminatlarına ek olarak sağlıklı ve iyi yaşamı destekleyen check-up, online doktor, psikolog, pedagog, diyetisyen gibi ücretsiz hizmetler de sunuyor.

Türkiye Sigorta'dan 8 ayda bir önceki yılı aşan prim üretimi

Türkiye Sigorta, 8 ayda prim üretiminde önemli bir başarıya imza atarak bir önceki yılın toplamını aşmayı başardı. Şirket, ağustos ayında toplam prim üretimini geçen yıla kıyasla yüzde 92 oranında artırarak 64 milyar 308 milyon TL'ye ulaştırdı.

Türkiye Sigorta; 1 Ocak- 31 Ağustos 2024 döneminde toplam prim üretimini, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 92 artırarak; 64 milyar 308 milyon TL'ye ulaştırdı ve bir önceki yılın toplamda 59 milyar TL olan toplam prim üretimini 8 aylık sürede aştı.

Türkiye Sigorta'nın ilk 8 ayda gösterdiği başarıdan duydukları gururu belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak; "8 ayda bir önceki yılın toplam prim üretimine eriştik, bu başarıyla sektördeki liderliğimizi pekiştirerek hayat dışındaki konumuzu güçlendirmeye devam ettik. Sektörümüzün 8. ay üretim sonuçlarına göre en yakın rakiplerimizle aramızdaki prim üretimi farkını açarak ilerleyişimizi güçlü adımlarla sürdürdük. Türkiye Sigorta olarak sigortayı daha ulaşılabilir hale getirmek için uygun fiyatlı ve ihtiyaca yönelik ürünleri hayata geçiriyoruz. Bunu enflasyonla mücadele için önemli bir görev olarak görüyoruz. Bu yaklaşımımız; özellikle kasko ve sağlık sigortalılarının fiyatlamasında ve ürün çeşitliliğinde sektörümüze yön veriyor, toplam prim üretimimizin yanında; yangın ve doğal afetler ile tarım branşlarında liderliğimizi güçlü bir şekilde sürdürüyoruz" dedi.



Taha Çakmak

Türkiye Sigorta Genel Müdürü

Türkiye Sigorta'nın yakaladığı üretim ve büyüme performansını hız kesmeden devam edeceğini ifade eden Taha Çakmak şunları söyledi: "Yangın ve doğal afetler branşında yüzde 132'lik pozitif bir değişim ile toplamda 17,6 milyar TL prim üretimine eriştik. Kasko branşında ise yüzde 77 artış ile yaklaşık 7 milyar TL'lik prim üretimi sağlarken; sağlık branşında yüzde 203'lük yüksek bir büyüme ile yaklaşık 5 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdik. Nakliyat branşında ise yüzde 241 büyüme elde ederek 423 milyon TL prim üretimine ulaştık. Türkiye Sigorta olarak; ülkemize, dolayısıyla ekonomimize güveniyoruz; ülkemizin stratejik varlıklarına verdiğimiz güvencelerle hem kurumsal hem de bireysel sigorta alanında büyümemizi sürdüreceğiz."

Magdeburger Sigorta, İş Ortaklarını Mardin'de Ağırladı

Sigorta sektöründe yenilikçi ve güçlü çözümleriyle öne çıkan Magdeburger Sigorta, acenteleriyle birlikte özel bir Mardin gezisi düzenledi.

26-28 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen geziye, bu yılın ilk yarısında "Hukuksal Koruma Teminatı" kapsamında düzenlenen kampanyada üstün başarı elde eden acentelerin temsilcileri katıldı. Gezide ayrıca, Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile birlikte Türkiye Bölgeler Acenteler Satış Koordinatörü Erhan Toklu ve Doğu Bölgeleri Koordinatörü Nihan Bakmaz da yer aldı.

Gezi kapsamında katılımcılar, Mardin'in tarih ve kültür dolu mekanlarını keşfetme fırsatı bul-

du. Eski Mardin'in dar ve mistik sokaklarında başlayan gezi, Deyrul Zafaran Manastırı'nın büyüleyici atmosferiyle devam etti. Daha sonra Mardin'in en eski Süryani köylerinden biri olan Dereci Köyü'ne ve bölgenin önemli arkeolojik alanlarından Dara Antik Kenti'ne ziyaretin ardından gezi noktalandı.

Güçlü İletişim Devam Edecek

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Acentelerimiz bizim için çok değerli. Bu tür etkinlikler hem iş birliğimizi

pekiştirmek hem de aramızdaki güçlü iletişimi devam ettirmek açısından büyük önem taşıyor. Mardin gibi tarihi ve kültürel açıdan zengin bir şehirde birlikte keyifli vakit geçirdiğimiz ve bu bağları daha da güçlendirdiğimiz için mutluyum" şeklinde konuştu.

İş ortaklarına büyük önem verdiklerini ve bunu her platformda vurguladıklarını dile getiren Hancıoğlu, gelecekte de buna benzer etkinlikleri yurt içi ve yurt dışında organize etmeye devam edeceklerini belirtti.



Türk Nippon Sigorta Yılın Son Çeyreğinde Kampanyalarına Hız Verdi

Gerçekleştirdiği kampanyalarla hem satış ekibinin hem de acentelerinin nabzını tutmaya devam eden Türk Nippon Sigorta gerçekleştirdiği 2 yeni kampanya ile hedef ürünlerinde Pazar payı artışı hedefliyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu konuyla ilgili "Şirketimizin ana hedef ürünleri olan kasko ve sağlıkta yılı güzel neticelerle kapatabilmek adına iki yeni kampanyayı acentelerimize sunduk. Kasko tarafında otomobil ve kamyonet grubuna özel, 2024 model ve sınıf araçları kapsayan yeni bir kampanyayı hayata geçirdik. Belli markalar için 31 Aralık tarihine kadar sürececek bu kampanyamızda acentelerimize mevcut komisyonlarına ek olarak +%5 ek komisyon vereceğiz. Bu kampanya ile hem acentelerimize hem de müşterilerimize en iyi hizmeti sunmayı hedefliyoruz." şeklinde konuştu.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası tarafında ise ulaşılabilir ve farklı ihtiyaçlara hizmet edecek bir kampanya oluşturduklarına dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde artan ihtiyaç sebebiyle bu ürünümüzde hem kampanyalarımızla hem de yaptığımız güncellemelerle ön plana çıkarak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekmeye çalışıyoruz. Bu üründe sektörde ilk olarak yaş sınırını 70 yaşa kadar çıkardık. 70 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes bu üründen faydalanabiliyor. Yeni gerçekleştirdiğimiz kampanya da ise bu detaya paralel olarak primi 2.500 TL olarak belirledik. Yatarak tedaviyi ve check up hizmetini de kapsayan bu yeni kampanyamızın en dikkat çekici noktası ise bitdefender antivirüs programının da yeni paket eklenmesi

oldu. Müşterilerimiz bizden satın alacağı TSS ürünüyle artık kendi sağlıklarının yanında dijital cihazlarını da koruma altına alabilecekler. Günümüzde çoğunlukla dijital ortamdan yapılan işlemler göz önüne alındığında bu hizmetin ürüne eklenmesinin müşterilerimiz için çok faydalı olacağını düşünüyorum." dedi.

Sağlık kampanyasının acente tarafındaki detaylarından da bahseden Dr. E. Baturalp Pamukçu "TSS kampanyamızda belirlemiş olduğumuz hedefi yakalayan acentelerimizi 2025 yılında Kıbrıs seyahati ile ödüllendireceğiz. 2025 yılında da yapacağımız kampanyalarla yurt dışı seyahat ödülleri ve acentelerimize sağlayacağımız avantajlar artarak devam edecek." şeklinde konuştu.

EN İYİSİ NEOVA'YA KASKO YAPTIRIN YÜZÜNÜZ HEP GÜLSÜN



NEOVA
SİGORTA



Anadolu Hayat Emeklilik, Ankara'da Merkez Ofis Açtı

Genel Müdürlük faaliyetlerini, İstanbul Levent ve Kartal'daki ofislerinde sürdüren Anadolu Hayat Emeklilik, iş sürekliliğini ön planda tutarak Ankara'da yeni bir Merkez Ofis açtı.

Anadolu Hayat Emeklilik'in Ankara Merkez Ofisi, modern imkânlarla donatılmış ve çalışanların kullanımına uygun olarak tasarlanmış şekilde, haziran ayından itibaren tüm işlerliğiyle Ankara Çankaya'da faaliyetlerine başladı. Ankara Merkez Ofisi, doğal afet durumlarında veya beklenmedik altyapı sorunlarına karşı şirketin faaliyetlerinin kesintisiz devam etmesini sağlayacak bir teknolojiye sahip olarak tasarlandı. İş takvimleri doğrultusunda ofis alanının kapasitesi yönetilebiliyor.

Ankara Merkez Ofisi'nin açılışıyla ilgili olarak konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı **Zeynep Dolgun** şunları söyledi: "Anadolu Hayat Emeklilik olarak, müşterilerimize her zaman en iyi hizmeti sunarken çalışanlarımızın esenliğine de katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Ankara'nın ulaşım ağlarına kolay erişim sağlayan merkez bir konumunda bulunan Ankara Merkez Ofisimiz, çalışanlarımıza konforlu çalışma ortamıyla modern bir ofis imkânı sunuyor. Ofisimiz, herhangi bir doğal afet veya beklenmedik bir durumda, İstanbul'daki Merkez Ofislerimize destek olarak şirket faaliyetlerine ara vermeden devam edebilmek için güvenli ve donanımlı bir ortama ve teknolojiye sahip. Böylelikle iş sürekliliği çerçevesinde hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin ihtiyaçlarını kesintisiz şekilde karşılayarak, güvenilirliğimizi ve hizmet kalitemizi sürdürebilmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bu yaklaşımımız, geleceğe sağlam adımlarla ilerlememizi sağlıyor."



Fibasigorta ve Gürgençler'den güç birliği!

Fibasigorta, cep telefonu sigortasını her geçen gün daha çok tüketiciye ulaştırmak üzere yeni stratejiler geliştiriyor. Müşterilerine hızlı, kolay ve anında sigorta hizmeti sunma hedefiyle yola çıkan Fibasigorta, Apple Premium Partner Gürgençler ile güç birliği yaparak, tüketiciyle buluşma kapsamını genişletti.

Yeni nesil dijital sigortacılıkta fark yaratan Fibasigorta, cep telefonu sigortasını her geçen gün daha geniş tüketici kitlesine ulaştırmaya devam ediyor. Müşterilerine hızlı, kolay ve anında sigorta çözümüleri sunma hedefiyle yatırımlarını sürdüren Fibasigorta, Apple Premium Partner Gürgençler ile yaptığı stratejik güç birliği sayesinde, Apple alıcılarına ulaşmak için yeni bir buluşma noktası oluşturdu. Apple sahipleri, tam koruma ve uzatılmış garanti sigortası olarak, Fibasigorta'nın geniş kapsamlı cep telefonu sigortası güvencesinden yararlanabiliyor. Bu güç birliği, daha fazla kişinin sigortalı olmasına olanak tanıırken, tüketiciler de fiyatları artış gösteren Apple cihazlarını en iyi şekilde koruma fırsatı yakalıyor.

Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkkoğlu, Gürgençler ile yaptıkları güç birliğinden memnuniyet duyduklarını belirterek, şunları söyledi: "Gürgençler, güvenilir bir marka. Bizim işimiz de 'güvence' vermek; sigorta dediğinizde işin özünde güven yatıyor. Gürgençler'den alınan Apple ürünlerini - iPhone, Mac, iPad, Apple Watch ve AirPods - sıvı teması, elektrik voltajı, nem ve rutubet, hırsızlık, ekran kırılması, ön ve arka cam değişimi risklerine karşı güvenceye alıyoruz. Müşterilerimiz uzatılmış garanti süresinde bir defa pil değişimi

yapabiliyor ve garanti kapsamını devam ettirebiliyor. En önemlisi, tüketiciler Gürgençler Mağazaları'ndan Fibasigorta ürünlerine son derece kolay bir şekilde ulaşabiliyorlar. Ayrıca, hasar süreçlerinde Gürgençler Apple Yetkili Servisi'nin hizmet vermesi, müşterileri deneyimini de baştan sona zahmetsiz ve konforlu hale getiriyor. Apple Premium Partner Gürgençler Ailesi'ne, bizimle yol arkadaşlıkları nedeniyle teşekkürlerimi sunuyorum." Fibasigorta'nın kuruluşundan bu yana sigorta ürünlerini ulaşılabilir hale getirmek için çalıştığını da vurgulayan Öztürkkoğlu, "Müşteri odaklı dijital yatırımlarımızı artırmak için çalışıyoruz. İhtiyaca göre özelleştirilmiş sigorta ürünlerini tüketiciyle buluşturuyoruz. Her an yanımızda olan ve fiyatları giderek artan cep telefonlarımız, ekran kırılması, sıvı teması gibi risklere oldukça açık. Bu nedenle, cep telefonunun alındığı anda sigortalanmasını öneriyoruz.

Apple Premium Partner Gürgençler, Yönetim Kurulu Başkanı Ali Gürgenç; 11 şehirde, 24 Apple yetkili satış noktasında, 16 yetkili servisle hizmet verdiklerini belirterek, "Sertifikalı Apple uzmanımız 250'yi geçti. Tüketiciler için güvenilir bir adres olduk, her geçen gün mağaza sayımız artıyor. Fibasigorta ile yol arkadaşlığımız, hem bize güç verecek hem de müşterilerimize büyük

faida sağlayacak. Bu güç birliğinin gerçekleşmesinde emeği geçen ekip arkadaşlarımıza ve Fibasigorta Ailesi'ne teşekkürlerimi sunuyorum. Birlikte, kişiselleştirilmiş Apple deneyimini ve müşterileri memnuniyetimizi daha da artırmayı hedefliyoruz. Müşterilerimiz, mağazalarımızdan ürün alırken, sigortalı bir şekilde ayrılıyor. Sigortalama süreci, ürünün satışı sırasında Fibasigorta'nın eş anlı mesafeli şekilde takibi ve teknolojiyi ile hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleşiyor" dedi. Fibasigorta'nın sigortaladığı ürünler için, hasar süreçlerinde Gürgençler Apple Yetkili Servisi'nin hizmet vereceğine dikkat çeken Ali Gürgenç, servis ağıyla ilgili de şu bilgileri verdi: "Apple tarafından eğitilmiş uzman teknisyenlerimiz, orijinal Apple parçaları kullanıyor. Günümüz teknolojisi geliştikçe kendini yenileyen, dünya çapındaki gelişmelere uyum sağlayan, çözüm odaklı, müşteri memnuniyetini ön planda tutan, güvenilir bir kuruluş olarak deneyimli uzman kadromuzla misafirlerimize hızlı hizmet veriyoruz. Müşterilerimiz arızalanan Apple ürünlerini, mağazamıza geldikten de kargoya bize gönderebiliyor, onarım sonrasında en kısa sürede cihazı müşterilerimize ulaştırıyoruz. Böylece hem zaman tasarrufu sağlıyor hem de müşterilerimize konforlu bir Apple Yetkili Servis hizmeti deneyimi sunuyoruz."

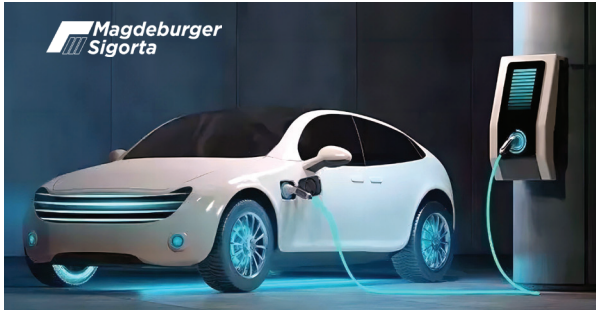
Estasyon ve Magdeburger Sigorta'dan Elektrikli Araç Sahiplerine Özel Kampanya

Bor Holding çatısı altında faaliyet gösteren iki güçlü marka, Estasyon ve Magdeburger Sigorta, elektrikli araç kullanıcılarına özel cazip bir kampanyayla müşterilerine önemli avantajlar sunuyor.

Bor Holding grup şirketlerinin bir araya gelerek başlattığı bu kampanya hem sürdürülebilir enerjiye katkıda bulunuyor hem de müşterilerin ihtiyaçlarını tek noktada karşılayarak büyük kolaylık sağlıyor.

Söz konusu iş birliği kapsamında, Estasyon'dan ev tipi şarj ünitesi satın alan müşteriler, Magdeburger Sigorta'dan yaptıracakları elektrikli araç kasko poliçesinde 2.000 TL indirim avantajı kazanıyor. Aynı şekilde, Magdeburger Sigorta'dan elektrikli araç kasko poliçesi olan müşteriler, Estasyon'dan ev tipi şarj ünitesi satın alırken 2.500 TL indirim fırsatından yararlanabiliyor.

Sürdürülebilir Enerji Çözümleri ve İnovatif Sigorta Hizmetleri Kampanya kapsamında Bor Holding, bünyesindeki markaların güç birliğini ve müşteri odaklı yaklaşımlarını ön plana çıkartırken elektrikli araç kullanıcılarına dayenilikçi çözümler sağlıyor. Bor Holding'in sürdürülebilir enerji alanındaki misyonu ile modern sigortacılık anlayışını bir araya getiren bu iş birliği, müşterilerine daha kapsamlı ve entegre hizmetler sunmayı hedefliyor.



Sompo'nun yenilenen acente platformu 'Ejento' ile her şey daha hızlı ve kolay

Sompo, acentelerine özel olarak sunduğu Ejento acente platformunu yeniledi. Ejento acente platformu yepyeni arayüzüyle kullanıcılarına daha hızlı, kolay ve her yerden erişilebilir bir deneyim sunuyor.

Sompo'nun acentelerine özel hizmet sağlayan Ejento acente platformu, onlara yol göstererek, tüm süreçlerini daha hızlı ve kolay yürütmelerini sağlıyor. Dijitalleşmeyi tüm iş süreçlerine hızla adapte eden Sompo, Ejento acente platformunu daha kullanıcı dostu bir tasarımla yeniledi.

Ejento acente platformu, acente memnuniyetini ve verimliliği üst seviyede tutma hedefiyle herhangibir dış kaynak kullanılmadan şirketin kendi yazılım kaynağı tarafından yenilendi. Ejento, tüm ekran boyutlarına entegre olabilen yapısı, yenilenen teknolojisi, hızlı erişim özelliği ve ihtiyaçlara

göre düzenlenen yeni menü yapısı ile kullanıcılara kesintisiz bir deneyim sunmayı hedefliyor.

Acentelere özel kullanıcı dostu acente platformu: Ejento

Yenilenen acente platformunun kolay erişilebilir sabit ana menüsü, işlem yaparken büyük kolaylık sağlıyor. Kullanıcılar, gelişmiş arama özelliğiyle ulaştıkları Müşteri Kartı üzerinden müşterilerinin geçmiş işlem bilgilerini tek ekranda görüntüleyip çalışmalarını hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirebiliyor. Gelişmiş profil yönetimi ve kapsamı genişletilmiş kullanıcı yetkilendirme alanları kullanıcılara daha kişisel bir deneyim sunarken Acente Karnesi özelliği ise üretim, komisyon gibi bilgilere kolayca ulaşma fırsatı sağlıyor.

"Dijitalleşme yolculuğumuzdaki adımlarımıza kararlılıkla devam ediyoruz"

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, "Sompo olarak, acentelerimize sunduğumuz hizmetleri her zaman en ileri teknolojiye ve kullanıcı odaklı geliştirmeye özen gösteriyoruz. Yenilediğimiz Ejento acente platformu, bu çabalarımızın bir ürünüdür. Acentelerimizin işlerini hızlı ve verimli bir şekilde yürütmelerini sağlamak amacıyla yenilenen teknolojiyle entegre edilen bu yeni platform, kullanıcı dostu arayüzü ve gelişmiş özellikleriyle öne çıkıyor. Acente memnuniyetini ve verimliliğini artırmayı hedefliyoruz. Türkiye'deki geniş acente ağımla birlikte, dijitalleşme yolculuğumuzdaki adımlarımıza kararlılıkla devam ediyoruz" dedi.



AXA SİGORTA

Siber Riskler Sigortası

Kobilerin Geleceği Dijital, Dijitalin Güvencesi AXA Sigorta

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, siber tehditlere karşı artık yalnız değil. **Siber Riskler Sigortası** ile işletmenizin dijital varlıklarını güvence altına alın. Veri kayıplarından iş durmasına kadar geniş kapsamlı teminatlarla siber saldırılara karşı hazırlıklı olun.

- Uzman desteği ve olay yönetimi
- Veri kurtarma ve iş sürekliliği desteği
- Hukuki ve teknik çözümler

Siz işinizi büyötmeye odaklanın, dijital güvenliğinizi bize bırakın!

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

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



HGR Hasar Restorasyon Olarak Sigorta Şirketlerimize ve Ekspertlerimize Destek Olacağız

Okan Saraç

HGR Hasar Restorasyon Genel Müdürü

HGR Hasar Restorasyon Genel Müdürü Okan Saraç, Depreme Dikkat Çekerek Sektör Bileşenlerinin Birlikte Çalışması Gerekliğini Söyledi.

Okan bey, bugün HGR Hasar Restorasyon'un 2023 Kahramanmaraş depreminde yaptığı işlerden söz etmek için bir araya geldik. Ancak öncesinde, söyleşilerin vaz- geçilmez sorusu ile başlamak istiyorum. Okan Saraç ve HGR Hasar Restorasyon firmasını kısaca tanıyabilir miyiz?

Beni sigorta sektöründeki bir iş insanı olarak tanıyor sunuz. 90'lı yıllarda Türkiye'deki ilk yerleşik platoyu kurarak sinema ve TV sektörüne girdim. Sinema, televizyon bir tutkudur, kopmanıza izin vermez. Sinemanın çeşitli alanlarında faaliyetlerini devam ediyor. HGR Hasar Restorasyon ise daha eski bir deneyimin görünür hali diyebiliriz. Eşim, endüstriyel üretim tesisleri, otel ve hastaneleri kapsayan bir alanda tesis yönetim, yapısal ve bakım onarım, renovasyon işlerini yürüten kurumsal ve teknik altyapısı güçlü bir firmayı yönetiyordum. Çok farklı iki sektörden gelen, güç birliği ile HGR Hasar Restorasyon doğdu ve büyüyerek devam ediyor. İş hayatında bilgi, tecrübenin yanında öngörü de olmazsa olmaz. Belki de öngörüyi hepsinin üzerine almak gerekiyor. Burada sinema bana çok şey kattı. Her hasar ayrı bir dünya. Standart bir iş yapmıyoruz.

Deprem Türkiye'nin Gerçeği

Deprem Türkiye'nin gerçeği. Yani istemesek de bu film çekilecekti. Bunu gördük. Yıllar öncesinden katastrofik hasarlar ile ilgili hazırlıklarımızı yapmıştık. Çok güçlü bir lojistik altyapı yatırımımız var. Mobil konaklama, mobil ofis, mobil laboratuvar, kurtarımda kullandığımız yaşam kabinleri, bina yatay elemanlarını taşıyan devhidrolikler gibi ciddi araç ve ekipmana sahibiz. Ayrıca hiç olmamasını dilemekle beraber hazırladığımız deprem senaryosunda, iş makineleri, bölgeye ulaşım, iş gücü, deprem yaşam alanı, finansman, merkezin alacağı roller ve daha birçok planlama önceden yapılmıştı. Bu bizim hızlı aksiyon almamızı sağladı. Bölgeye ilk giden ekip olduk. İkinci gün deprem bölgesindeydik. Çok büyük bir felaketti... Orada olmamız yetmiyordu, kaosun önüne geçmek için planlı hareket etmemiz gerektiğini biliyorduk. Sigorta şirketleri ve eksperler de son derece hızlı aksiyon aldılar ve 3. gün hasar tespit görevlendirmeleri başladı.

184 Hasar Tespiti Gerçekleştirdik

Ağırhalklı sanayi tesisi ve Kahramanmaraş ili olmak üzere tüm bölgede 184 hasar tespiti gerçekleştirdik. Bu anlamda eksper ve sigorta şirketleri için hasar boyutunun hızlı belirlenmesinde büyük katkımız olduğunu düşünüyorum.

Sadece bu aksiyonlar baz alınsa bile, büyük bir organizasyonun gerekliliği kolaylıkla anlaşılabilir. Ekibimiz bu süreçte A'dan Z'ye insan üstü bir çaba göstermiş aynı zamanda özverili bir şekilde çalışmıştır. Bilindiği üzere ülkece yaşadığımız bu depremler çok büyük ve meydana geliş zamanları bakımından da birbirlerine oldukça yakın sürelerde oluşmuşlardır. Bu minvalde hasar tespitleri sırasında irili ufaklı bir yüzlerce artçı sarsıntılar olmaktadır. Bu sebep ile yapısal hasarların artacağı ve hasar boyutunun büyüyeceği belliydi. Sigortaları bu tehlikeli duruma karşı uyardık

ve bilgilendirdik. İş makineleriyle yapıları askıya alarak hem çalışanlarımızın güvenli bir şekilde işlerini yapmasını sağladık hem de içerdeki makine teçizatın, emtia vb. kıymetlerin daha fazla enkaz altında kalarak hasarlanmasının önüne geçtik. Yüklü taşıyıcıları dikey yapı elemanlarına destek vermek çok önemli idi. İş makineleri yanında hidrolik sistemlerle de hasarın büyümesini engelledik. Biliyorsunuz bu yapılar çoğunlukla prekast veya çelik yapılardır.

İnsan Hayatı En Büyük Kıymet

Yıkıldıklarında, çocukluğumuzda oynadığımız kibrit çöplerinin üst üste yığılması gibi bir hal alırlar. Hep kıymetlerden bahsettik, elbette en büyük kıymet insan hayatı. Ekibimizin can güvenliği çok önemli ve ayrı bir boyut. İş kazalarının önüne geçmek için, çatı çalışmalarında vinçlerle desteklenen yoyo sistemleri ile çok şükür ekibe güvenli çalışma ortamı sağladık. Bir yapı elemanını alırken diğerlerini oynattığımızda, yapı elemanlarındaki hareketlilik hasarın büyümesine neden olur. Adeta ameliyat yapar gibi, ihtiyacın 2-3 katı vinç kullanarak makineleri ve diğer kıymetleri kurtardık. Diğer taraftan yapı çökerken direk makinenin üzerine çökmez, başka bir yapı elemanı ona destek veriyordur mutlaka. Bu yüzden, makineler için adeta yaşam alanları oluşur. Burada, makinelerin kullanılamaz hale geldiği nokta, artçılar, bundan da önemlisi binayı kaldırırken yapılan bilinçsiz uygulamalardır. Bu yüzden, endüstriyel hasarlarda hızlı olmak, bilinçli ve gerçekten eğitilmiş, tecrübeli ekiplerle, mühendislerle birlikte ve en önemlisi de planlı bir şekilde çalışmak büyük önem arz etmektedir.

Üniversite İş Birlikleri

Üniversitelerle yaptığımız iş birliklerimizde; akademisyenlerin çalışmaları, onlardan aldığımız birikişi raporları bizim mevzuata uygun çalışmamızı sağladı. Hasar yönetiminde en önemli konulardan biri olduğunu belirtmeliyim ki, makine kurtarımdaki yetkinlik ne yazık ki Türkiye'de hiçbir yerde istenilen ölçüde değil. Enkaz kaldırır gibi binada çalıştığımızda, onarılabılır veya hasarsız kurtarılabılır makineleriniz ve diğer tüm kıymetleriniz hurdaya dönüşebilir. Ortalama bir tesisin 10 ila 20 milyon Euro'luk makine yatırımı olduğunu düşünürseniz, bizim görev aldığımız tesislerde %80'lere varan kurtarma sağladık. Bunun parasal boyutunun 230 milyon Euro civarında olduğunu biliyorduk. Ancak Kahramanmaraş sanayicilerinin katıldığı bir toplantıda, makinelerini kurtardığımız ve bina onarımını yaptığımız sanayicilerden biri bizi çok şaşırttı. "Siz, kurtardığınız makine ve teçizatın, emtiyanın, binanın parasal karşılığını hesaplıyorsunuz. Bu yanlış hesap" dedi. Çok şaşırdık. Devamında, "ekonomideki yeri, Türkiye'nin ihracattaki pazar payındaki kayıplar, makine ve teçizatın yeniden üretilmesi halinde ithalat çıktıları ve makine teslim sürelerinin 6 ay ile 3 yıl süreceği gibi konuları da dikkate alarak bu veriler ile değerlendirme yapılması gerektiğini özellikle vurguladı. Hayata geçirdiğiniz tesislerin her birindeki payınızı en az 3'le çarpın" diyerek sözlerini bitirdi.

HGR Olarak 700 Milyon Euro'luk Bir Katma Değer Üretmişiz

Demek ki müşterimizin belirtmiş olduğu bilgileri de eklediğimizde sadece HGR olarak 700 milyon Euro-

luk bir katma değer üretmişiz. Bu, ülke adına yarışıp madalya kazanan sporcunun sevinci gibiydi bizim için. Firmamız ve sigorta sektörü için de gurur duyduk. O toplantıda, sigorta sektörünün önemi altı çizilerek vurgulandı. Bölgedeki sanayiciler genel olarak sigorta şirketlerinin yanlarında olduğunu ifade ettiler. Burada gözlemlerimi de aktarmak isterim. Şöyle ki: hasar onarım sürecini "biz kendimiz yapacağız" diyen ve bu karar doğrultusunda hareket eden sigortalıların bu süreçte yaşamış oldukları anlaşmazlık oranlarının çok fazla olduğunu tespit ettik. Bu anlaşılabilir bir durum, çünkü felaket ve üzüntü anında hem psikolojik hem de maddi şartlar normal günlerin dışında seyreder. Tam da bu günlerde dış desteğe ihtiyaç duyulur. Bu nedenle bu işin altından kalkarım diye yola çıkan çeşitli taahhütler veren firmalar ile sigortala /mağdurlar arasında anlaşmazlıklar çıkmış devamında hukuki süreçlerin yaşanmış duyulmuştur. İlaveten bilinçsiz enkaz kaldırma çalışmaları ve haksız tek yanlı taleplerin olduğu anlaşılmıştır. Çok şükür HGR olarak bizim üstlendiğimiz işlerde bu oranın yok denecek kadar düşük kaldığını gönül rahatlığı ile sizlerle paylaşabilirim. Başta sigortalılar, eksperler, acenteler, brokerlere ve sigorta şirketlerine büyük destek verdiğimiz kendileri tarafından da dile getirilmesi bizim için paha biçilmez bir ödül oldu.

4 Ayda İşlerin Büyük Kısmını Teslim Ettik

Netice itibarı ile çok yorularak ama alınımızın ağıyla depremin ilk günü itibarıyla, devam eden il aylarına kadar kurtarma süreci, sonrasında gerçekleştirilen onarımlarla 4 ayda işlerin büyük kısmını teslim ettik. Halen 100 dönümlük arazilerde kurulmuş 2 firmanın çalışmaları büyük bir hızla devam etmektedir. Onları da en kısa zamanda teslim etmiş olacağız. Tüm bu işlerin yapılmasında, sigorta şirketlerinin konuya hassasiyeti, oluşan hasarlara yaklaşımları, aynı şekilde eksper değerlendirmeleri en önemli faktördü. İşlerin çok hızlı ve ekonomik yürütülmesinin asıl kahramanı onlardı. Tüm paydaşların aynı odakla çalışmasının günlük hayatta ve sahadaki faydaları çok net görüldü. Bölgedeki Türk sanayisi ve bölge halkı adına; sigorta şirketleri, acenteler, brokerlar ve eksperlere teşekkür etmek gerekir. Bu ülkenin vatandaşı ve bölgede uzun süre hizmet veren biri olarak sizler aracılığı ile bunu belirtmek istedim.

Söyleşi için çok teşekkür ederiz Okan Bey, Sigorta sektörünün bir paydaşı olarak, bizim için de değerli bir söyleşi oldu. Son söz olarak ne söylersiniz?

Ülkenin neredeyse tamamı deprem bölgesi. Olmasını hiç istemediğimiz felaketler için kendimizi hazırlamıştık. Sahada da tatbikatları başarı ile tamamladık. Ancak, bir daha yaşanmamasını diliyoruz. Sigorta sektöründe katastrofik hasarlar ile ilgili reorganizasyon çalışmaları yapıyor. Biz de sektörün bir paydaşı olarak, katastrofik hasar ve afet senaryolarımızı güncel tutuyoruz. Planlamalarımız, yatırımlarımız, eğitimlerimiz ve lojistiklerimiz sigorta şirketleri, acenteler, brokerler ve eksperlerimize destek olmaya devam edeceğiz.



Katılım Emeklilik
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

[f /katilimemeklilik](#) [x /katilimemek](#)
[@ /katilimemeklilik](#) [in /katilimemeklilik](#)



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



Baba bana BES yaptır.

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.

Antalya'da bu yıl üçüncü kez düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde Türkiye'nin önde gelen sigorta firmaları bir araya geldi.

Sektörünün önemli oyuncularından Magdeburger Sigorta'nın standı, şirketin Genel Müdür'ü Ceyhan Hancıoğlu'nun da katılımıyla iş ortakları ve sigortalıları tarafından yoğun ilgi gördü.

Fuar, firmaların üst düzey yöneticilerinin katıldığı, sektörü ilgilendiren çeşitli konularda panellere de ev sahipliği yaptı. Hancıoğlu, bu çerçevede düzenlenen "Endüstriyel Risklerin Yönetiminde Önleyici Sigortacılık Uygulamaları" konulu panelde, sigorta sektöründeki eğitim eksikliklerine ve risk yönetimi konusundaki farkındalığın önemine ilişkin açıklamalarda bulundu. Hancıoğlu panelde, sektördeki profesyonellerin risk algısı ve yönetimi konusunda yeterli eğitim almadığını belirterek "Sektördeki standartlar yetersiz bir durumda. Her şirketin kendi risk yönetim birimine sahip olması gerekiyor." şeklinde konuştu.

Ceyhan Hancıoğlu, sektördeki standartlarının geliştirilmesi için çok yönlü çalışmalara ihtiyaç duyulduğuna dikkati çekerek, sektörün daha sağlam bir yapıya kavuşması için sektördeki farklı oyuncular arasında iş birliği ve iletişimin artırılması gerektiğini vurguladı. Bu tür iş birlikleri sayesinde sağlam bir sigorta yapısı oluşturulabileceğini belirten Hancıoğlu "İyi uygulanan ve sigorta şirketleri ile iş birliği yapan bir anlayış, sektörün geleceği için önemli bir kapı aralayacaktır. Bu gelecek için atılmış en rasyonel adımlardan birisi olacaktır." ifadelerini kullandı.

"MAGİ" ilk defa görüye çıktı

Magdeburger Sigorta'nın yeni maskotu "MAGİ" de ilk defa söz konusu fuarda sahaya indi. Kısa sürede herkesin ilgi odağı haline gelen ve çok sevilen MAGİ, kendisiyle aynı kareye girmek isteyen katılımcıları kırmayarak bol bol fotoğraf çekti.



Ceyhan Hancıoğlu; "Sigortacılıkta Risk Yönetimi Birimi Şart"



2024 Erkekler AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası Şampiyonu Arkas Spor Oldu

AXA Türkiye'nin spor ekosisteminin gelişimine ve büyümesine destek olmak amacıyla Değerler Ortağı olduğu "AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası" 1 Ekim'de İstanbul TVF Burhan Felek Vestel Voleybol Salonu'nun ev sahipliğinde oynandı. Arkas Spor ve Halkbank'ın karşı karşıya geldiği mücadelede kupanın sahibi, rakibini 3-0'lık skorla yenen Arkas Spor oldu.

Türkiye'nin 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Türkiye, "İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" amacıyla Türk sporunu ve sporcusunu desteklemeye ilk günkü heyecanıyla devam ediyor.

2018 yılından bugüne Türkiye Voleybol Federasyonu ile "Değerler Ortaklığı" bulunan AXA Türkiye, Şampiyonlar Kupası'nda isim sponsorluğunu bu yılda sürdürdü.

1 Ekim 2024 tarihinde İstanbul TVF Burhan Felek Vestel Voleybol Salonu'nda gerçekleştirilen müsabakada, AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası'nın sahibi, rakibi Halkbank'ı 3-0'lık skorla yenen Arkas Spor oldu.

AXA Türkiye çalışanlarının ve acentelerinin de izleyici olarak katıldığı AXA Sigorta Şampiyonlar Kupası'nda şampiyonluğa ulaşan Arkas Spor takımına kupasını TVF Başkanı Mehmet Akif Üstündağ ve AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölsen takdim etti.



Garanti BBVA Emeklilik Kritik Kadın Hastalıkları Sigortası Artık Mobil'den Yaptırılabilir

Garanti BBVA Emeklilik, Kritik Kadın Hastalıkları Sigortası'nı Garanti BBVA Mobil'den satışa sunmaya başladı. Bu sigorta; jinekolojik kanser türleri, meme kanseri, tiroit kanseri, kaza ve hastalık sonucu maluliyet kaynaklı oluşacak risklere ve yaşam kaybına karşı finansal güvence sağlıyor.

Şubeye gitmeye gerek kalmadan Garanti BBVA Mobil'den hızlı ve kolayca yaptırılan bu sigorta ile ödenen aylık primler için ortalama %27 oranında vergi avantajından da faydalanılabilir. Sigorta yaptıran herkese yılda 1 kez ücretsiz mamografi ve diş bakım paketi hediye ediliyor.

Konu ile ilgili konuşan Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Dünya Sağlık Örgütü ülkemizde meme kanseri görülme sık-

lığının 2040 yılında %40 oranında artacağını belirtiyor. Bu tarz projeksiyonlar erken teşhisin önemini de tekrar tekrar hatırlamamız, hatırlatmamız gerektiğinin bir işareti. Farkına varmak, bilinçli olmak, düzenli kontroller yaptırmak bu işin ilk adımı. Önemli olan başımıza bir şey gelmeden hem sağlığımız hem de olası durumlarda karşılaşılabileceğimiz ihtiyaçlar için önlem almak. Biz de tam bu yüzden özellikle tedavi uzun ve masraflı kadın hastalıklarına finansal güvence sağlayan bu ürünlerimizi sektöre kıyasla uygun prim ve çeşitli ödeme imkânlarıyla sunmaya gayret ediyoruz. Müşterilerimiz dilerlerse 399 TL'den başlayan peşin ödeme dilerlerse de kredi kartı ile 9 taksite kadar ayda sadece 44 TL'den başlayan ödemelerle bu sigortayı yaptırabilirler. Sigorta 1 yıllık olarak yapılabilir ve sigortalanan yıl içerisinde riskin gerçekleşmesi durumunda müşteri-

rilerimiz teminat tutarı kadar toplu ödeme olarak tedavi masraflarını veya farklı ihtiyaçlarını karşılayabilir. Şirket olarak daha çok kadının bu güvenceye sahip olmasını destekliyoruz. Bu ürünümüzü daha erişilebilir kılmak için Eylül ayında Garanti BBVA Mobil'e ekledik. Müşterilerimiz artık birkaç dakikada bu ürüne sahip olabilir; kendilerini ve sevdiklerini, hayatın getirebileceği olumsuzluklara karşı koruma altına alabilirler. Üstelik Dünya Meme Kanseri Farkındalık Ayı'na özel olarak 31 Ekim'e kadar bu sigortayı yaptıran kadın müşterilerimize 1.500 TL değerinde alışveriş çeki hediye ediyoruz." dedi.

ADAS Uyumlu Camlar

20.000'den
Fazla Ürün Seçeneği

+50 Yıllık
Tecrübe

+37
Ülkeye İhracat

FABRIKA 1
8.000 m²

FABRIKA 2
8.000 m²

FABRIKA 3
28.000 m²

ADAS Uyumlu Camlar

ADAS (Advanced Driver Assistance Systems), otomobillerde sürüş güvenliğini ve konforunu artırmak amacıyla geliştirilmiş ileri sürücü destek sistemleridir. Bu sistemler, sürüşü olumsuz etkileyecek durumları algılayarak uyarılar verir veya otomatik müdahalelerde bulunur. Bu teknoloji çeşitli sensörler, kameralar, radarlar ve yazılımlar kullanarak çevresel verileri toplar ve analiz eder. Yayınlanan yeni yönetmeliğe göre 2025 yılı itibarıyla tüm otomobil üretimleri, ADAS uyumlu olmak zorundadır.

Otomobil camları, ADAS için kritik bir rol üstlenmektedir. Genellikle aracın ön camına monte edilen kameralar ve sensörler kullanılır. Bu nedenle, otomobil camları, bu sistemlerin verimli çalışabilmesi için yüksek optik kalite ve belirli tasarım gereksinimlerini karşılamalıdır.

OEM (Orijinal Ürün Üreticisi) ünvanıyla farklı markalara cam tedariki sağlayan çalışanların yanı sıra Uğurlu Glass, ADAS uyumlu camları ile yurt içindeki after market alanında bir ilke imza atıyor.

TÜRKİYE'NİN HER NOKTASINA
7/24 SERVİS HİZMETİ

444 00 70



Unico Sigorta'dan Yılın İlk Sekiz Ayında 8.9 Milyar TL Prim Üretimi!

Unico Sigorta'nın, 2024 yılının Ocak - Ağustos dönemindeki toplam prim üretimi; 8.9 Milyar TL ile bir önceki yılın aynı dönemine göre %104 oranında arttı.

Yeni iş planı döneminde "Sürekli Gelişim" temasına odaklanan Unico Sigorta, 2024 yılının ilk 8 aylık döneminde toplam brüt prim üretiminde 8.9 Milyar TL'ye ulaşarak bir önceki yılın ilk sekiz aylık dönemine göre %104 oranında artış sağladı. Bu artış oranıyla ikinci çeyrekte %75.3 büyüyen sektörün de üzerinde bir büyüme performansı gösteren Unico Sigorta, 2024 yılı prim üretimini hedefine doğru emin adımlarla ilerliyor.

Unico Sigorta, 2024 Ağustos dönemini, en iddialı olduğu Kasko branşında bir önceki senenin aynı dönemine göre %70 artış ile 2 Milyar TL üretim ve 324 Milyon TL kâr elde ederek kapattı. Trafik branşında ise 2024 Ağustos sonunu %108 artışla, 5.3 Milyar TL üretim gerçekleştirerek, 575 Milyon TL kâr ile tamamlandı.

Şirketin yangın branşında 2024 Ağustos sonu üretimi 574 Milyon TL olup, geçen yılın aynı dönemine göre %197 artış yakalarken, Ağustos 2024 sonunu bu branşta 192 Milyon TL kâr ile kapatırken diğer branşların toplamında da 109 Milyon TL kâr elde ettik.

2024'ün ilk 8 ayının sonunda 2.4 Milyar TL mali gelir elde eden şirket, geçen yılın aynı dönemine göre %148 artış sağlamıştır. Unico Sigorta'ya ait Sermaye Yeterlilik Oranı %130.65 olarak gerçekleşirken, şirketin öz kaynak büyüklüğü de 3.1 Milyar TL'ye yükselmiştir.

"Yenilikçi yaklaşımlarımız sayesinde güçlü bir performans sergiliyoruz."

36 yıllık tecrübe, donanımlı insan kaynağı, güçlü iş ortakları ile sektöre değer katmak için her geçen gün daha çok çalıştıklarını belirten Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "2024 yılının ilk 8 ayında gösterdiğimiz güçlü performans, şirketimizin yenilikçi yaklaşımlarını ve büyüme kararlılığını bir kez daha ortaya koyuyor. Dijitalleşme, veri analitiği ve yapay zekâ gibi stratejik öneme sahip alanlarda yaptığımız yatırımlar hem operasyonel verimliliğimizi artırıyor hem de müşteri memnuniyetimizi en üst seviyeye taşımakta önemli bir rol oynuyor. Aynı zamanda müşteri deneyimini iyileştirmek, her zaman önceliğimiz olmaya devam ediyor. Bu doğrultuda, müşterilerimize daha kişiselleştirilmiş ve kesintisiz hizmet sunma yolunda attığımız adımlarla geleceğe güvenle bakıyoruz."

"Başarı hikayemiz, her geçen gün daha da güçlenerek devam ediyor."

Sigorta şirketlerinin sürdürülebilirliği için en önemli faktörlerden birinin doğru risklerin doğru fiyatlanması olduğunun altını çizen Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektör ortalaması %132.14 olan trafik hasar/prim oranımız ikinci çeyrekte %107.25 olarak gerçekleşti ve böylece 26 şirket içerisinde en düşük hasar prim oranı sahip 4. Şirket olduk. Yapay zekâ destekli tarife modellerimiz ile riskleri doğru fiyatlamaya, güvenilir ürün ve hizmetler sunarak müşterilerimizin memnuniyetini artırmaya devam edeceğiz."

3 yıldır istikrarlı olarak kârlı büyümesini sürdüren Unico Sigorta'nın 2023 yılı sonunda 4.9 milyar TL olan yatırım portföyünün, 2024 ilk 8 ay itibarıyla 4.2 Milyar TL artışla 9.1 Milyar TL'ye ulaştığını belirten Güzeler: "Yatırım portföyümüz ilk yarıyıl da %72 oranında büyüme gösterdi. Unico Sigorta olarak ilk yarıyıl da 1.8 Milyar TL yatırım geliri ile sektörün en iyi yatırım geliri oranına ulaşarak yıllık getiri listesinin zirvesinde yer aldık. İlk 6 aylık getiri oranımız, %54.50 olarak gerçekleşirken, sektörün ortalama yıllık getirisinin %13.5 puan üzerinde getiri sağladık."

2024'ün ilk 8 ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla net kârımızı da %85 oranında artırarak, 1.2 Milyar TL'lik net kâr'a ulaştık.

Öz sermayemiz 2023 yıl sonuna kıyasla 2024'ün ilk 8 ayında %61.32 artış göstererek 3.1 Milyar TL'ye ulaştı. Böylece Unico Sigorta olarak ilk 8 ayda %61.32 öz sermaye kârlılığı ile %29.27 olan sektör ortalamasının bir hayli üzerine çıkmayı başardık."

Yılın son çeyreğiyle ilgili ön görüşlerini de paylaşan Güzeler, "Her alanda istikrarı önemsiyoruz. Rasyolarımızı istikrarlı bir şekilde iyileştirmek için azami çabayı gösterirken rekabetten de uzak kalmadığımızı üretim artışıyla teyit etmekte. Ancak, Kasko fiyatlarının düşüklüğü ve trafik sonuçlarının sektörlü mali gelirlerle karşılanamayacak bir zarar sürecine sokacağımızı öngörüyoruz. Yakın gelecekte bizi bekleyen sürece teknik kârlılık olmadan girmemeye çalışıyoruz. Aynı zamanda müşterilerimizde güvensizlik, satış kanallarımızın da müşteriler karşısında zor durumda bırakmamak için fiyat istikrarı ile ani fiyat artışlarına başvurmuyoruz ve başvurmaya çalışmıyoruz." diyerek sözlerini noktaladı.

Ceyhan Hancıoğlu; "Kadınlar, Sigortacılık Sektöründe Dönüşümün Öncüsü Oldu"



Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) tarafından Boğaziçi Üniversitesi'nde düzenlenen "Sigorta Sektöründe Kadın Zirvesi"nde yaptığı konuşmada sürdürülebilir geleceğin inşasında kadınların iş gücüne etkin katılımının vazgeçilmez olduğuna dikkat çekti. Kadınların günümüzde sektör farkı gözetmeksizin her alanda başarıyla yer aldığını belirten Hancıoğlu, ayrıca kız çocuklarının eğitim haklarından mahrum bırakılmaması konusunda ailelere de büyük sorumluluklar düştüğünü belirtti.

Sigorta sektöründe kadın çalışan sayısının diğer sektörler göz önüne alındığında ortalamanın üzerinde olduğunu kaydeden Hancıoğlu, şirket bünyelerindeki toplam kadın çalışan oranının %51 seviyesinde bulunduğunu, daha da önemlisi icra kurulundaki 10 yöneticiden

5'inin kadın yöneticilerden oluştuğunu vurgulayarak bu alandaki eşitliğe ne kadar önem verdiklerini açıkladı. Hancıoğlu, sigorta sektörünün gelişimine paralel olarak kadınların sektöre olan ilgisinde artışlar görüldüğünü ve bu çerçevede itici güç konumunda bulunduklarını kaydederek kadınların bu yürüyüşünün çok kıymetli olduğunu belirtti. Hancıoğlu, kız çocuklarının eğitim hakkına erişmesi konusunda ise; "Ülkemizde kız çocuklarının ne zorluklarla büyüdüğüne, eğitim haklarını tam anlamıyla kullanamamalarına üzülerken tanık oluyoruz. Güçlü bir gelecek için kız çocuklarımızın eğitim hakkını kullanabilmesi hayati önem taşımaktadır. Bu ötelenemeyecek vazgeçilemeyecek bir konudur. Bu yüzden hepimize, ailelere büyük görev düşmektedir. Mustafa Kemal Atatürk'ün de dediği gibi toplumun gerçek anaları, güçlü kadınlardır. Tabii ki çok daha aydın ve faziletli olabilmeleri için eğitim haklarını sonuna kadar kullanıyor

olmaları gerekir. Güçlü bir Türkiye için kız çocuklarımızın eğitimle donatılması zorunludur" şeklinde konuştu.

Magdeburger Sigorta'nın 2018 yılından bu yana %100 Türk sermayeli Bor Holding çatısı altında yenilikçi ve vizyoner bir kimlikle faaliyet gösterdiğini de ekleyen Hancıoğlu, "Hep birlikte, daha eşit, daha adil ve daha güçlü bir gelecek için çalışacağız. Magdeburger Sigorta olarak kadınların seslerini duyurabileceği, hak ettikleri yerlere geleceklere bir dünya için birlikte çalışmaya devam edeceğiz. Sektör kuruluşumuz KASIDER nezdinde sektörümüzdeki tüm kadınlarımızın gücünü, başarılarını ve cesaretini kutluyorum" dedi.

Fibasigorta'nın "1. yıl slogan yarışması" sonuçlandı.

Fibasigorta, kuruluşunun birinci yılı vesilesiyle 19 Ağustos-19 Eylül tarihleri arasında ödüllü bir yarışma düzenledi. "Fibasigorta'nın 1. yılına özel yaratıcı bir slogan yaz, kazan" konulu yarışma sonunda ödüllü hak eden katılımcılar jüri değerlendirmesi ile belirlendi.

Fibasigorta'nın kuruluşunun birinci yılını kutlamak üzere düzenlediği büyük ödüllü slogan yarışması sonuçlandı. Instagram platformunda "Fibasigorta'nın 1. yılına özel yaratıcı bir slogan yaz, kazan" çağrısıyla başlatılan yarışma büyük ilgi gördü. Binlerce katılımcı arasından, jüri değerlendirmesi sonucu derece alanlar iPhone, iPad, AirPods ve Instax Mini'den oluşan ödüllere hak kazandılar.



Tam bir yıl önce, dijital sigortacılık alanına "Fibasigorta Bi" kolayı buradan" mottosuyla adım atan Fibasigorta, bu kısa süre içinde kazandığı ivmenin müşteri ve takipçilerinin gözünde nasıl değerlendirildiğini gösterecek bir etkinlik planladı. Çoğunluğu Fibasigorta hizmetlerindeki yenilikçiliği, hızı ve kolaylığı vurgulayan sloganlar arasından markayı en iyi anlatanlar jüri tarafından belirlendi.

Milli Piyango İdaresi Genel Müdürlüğü'nün onayıyla düzenlenen yarışmanın sonuçları, Fibasigorta'nın Instagram hesabından www.instagram.com/fibasigorta/ duyuruldu.



- 7/24 Araç Kabulü
- Vale & Çekici Hizmeti
- Anında İkame 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



Maher Holding Sigorta Grubu, 13'üncü Sigorta Haftası'nda Sektöre Değer Kattı

13'üncü Sigorta Haftası, Maher Holding Sigorta Grubu'nun aktif katılımı ve dopdolu etkinliklerle geride kaldı. ME-NOVA ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) iş birliğiyle 30 Eylül'de başlayan hafta, İstanbul'daki 3'üncü Sigorta Zirvesi ve Antalya'da düzenlenen 3'üncü Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi ile sektörün nabzını tuttu.

Sigorta Haftası, 30 Eylül'de Türkiye Sigorta Birliği tarafından ME-NOVA'ya hazırlatılan "Geleceğin Sigortası Çocuklar" etkinliğiyle start aldı. İnal Aydınoglu Kültür Merkezi

ve Nazmi Arıkan Fen Bilimleri Eğitim Kurumları'nda ayrı ayrı gerçekleşen etkinliklerde, çocuklara sigorta bilincini aşlamak amacıyla seminerler ve eğitici atölye çalışmaları gerçekleştirilirken TSB'nin hazırlattığı "Sigorta ve Güvence" temalı çocuk kitapları dağıtıldı.

TSEV Birincisi Quick Sigorta'dan

30 Eylül'de İş Sanat Oditoryumu'nda TSEV tarafından düzenlenen "41. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı" mezuniyet töreninde dereceye girenler plakelerini teslim aldı. Maher Holding Sigorta

Grubu'ndan 6 kişinin mezun olduğu programda dönem birincisi Quick Sigorta çalışanlarından Cansu sigorta bilincini aşlamak amacıyla seminerler ve eğitici atölye çalışmaları gerçekleştirilirken TSB'nin hazırlattığı "Sigorta ve Güvence" temalı çocuk kitapları dağıtıldı.

3'üncü Sigorta Zirvesi'nde önemli paylaşımlar

1-2 Ekim tarihlerinde İstanbul'daki Sheraton Grand Ataşehir'de düzenlenen 3'üncü Sigorta Zirvesi "Koruma Açığının Azaltılması: Türkiye'nin Dayanıklılık ve Sürdür-

rülebilirlik Yolculuğu" temasıyla yapıldı. Zirvede Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Türkiye Sigorta Piyasasındaki Gelişmeler" e ilişkin sunumunda ülkemizin dünya ekonomisindeki ve sigorta sektöründeki konumuna ilişkin veriler paylaşarak en azından sektörümüzi, ülkemizin bulunduğu yere getirmek üzere penetrasyonunun artırılması için stratejik önerilerde bulundu. Acentelerin branş ve iş modeline göre lisanslanması gerektiğine dikkat çeken Yaşar, bütünlük bir sigorta sektörünün önemini vurguladı.

Quick Sigorta'ya altın ödül

Zirvenin ikinci gününde açılışını Ahmet Yaşar'ın yaptığı Smart-i Awards ödül töreninde, Quick Sigorta "Dijital Dönüşüm" kategorisinde "Quick Finansal Dijital Ekosistemi" projesiyle altın ödülün sahibi oldu.

Antalya'da 3'üncü Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi

SEDDK Başkanı Davut Menteş, TOBB SAIK Başkanı Levent Korkut ve TSB Başkan Yardımcısı & Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Noyan Doğan'ın sunduğu "Bakış" programına konuk olarak sektörün güncel konularını ele aldı. Ahmet Yaşar'ın moderatörlüğünü yaptığı "Sigortacılık Sektöründe Dağıtım Kanalları Sorunları ve Acentelerin Finansal Markete Dönüşümü" panelinde, SEDDK Grup Başkanı

Melih Özbulut, Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan, TOBB SAIK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz ve Brokerler Derneği Başkanı Cenk Ecevit sektörün dağıtım kanallarındaki sorunları ve çözüm önerilerini tartıştı.

Dijitalleşme ve yenilikçi yaklaşımlar üzerine...

Quick Sigorta Finansal Sigortalar Direktörü Serkan Dedik fuarın ilk günü düzenlenen "Ticari Alacak Sigortası" temalı sunumunda panelist olarak yer aldı.

Fuarın ilk gününün son panelinde, Maher Holding şirketlerinden Valde'nin Bilişim Teknolojileri Genel Müdürü Azak Yaşarkurt, "Dijitalleşmenin Sigortaya Etkileri: Yakın Gelecekte Fırsatlar & Tehditler, Sigorta Sektöründe Yayıncı Zeka ve Makine Öğrenmesi" başlıklı sunumuyla dijital dönüşümün sektöre etkilerini değerlendirdi.

Fuarın ikinci gününde Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un katıldığı "Asistans Hizmetlerinin Sigorta Sektöründeki Yeri ve Paydaşlar Tarafından Değerlendirilmesi" paneli büyük ilgi gördü.

Eğlenceli aktivitelerle QTruck ve QKaravan ilgi odağı oldu

Sigorta Haftası kapsamında fuar-da yapılan eğlenceli etkinliklerde, QTruck ve QKaravan katılım-

cıların odak noktası oldu. Sanal gerçeklik gözlükleriyle "Ben Arkandayım Merak Etme" oyununu oynayan ziyaretçiler, keyifli anlar yaşadı. Maher Holding Sigorta Grubu standı, acente ve iş ortaklarının yanı sıra sigortacılık öğrencileri ve sektöre merak duyan katılımcılardan yoğun ilgi gördü.

Maher Holding Sigorta Grubu'ndan geleceğe yatırım Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Sigorta Haftası etkinliklerinin sektöre katkısından duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Tüm teknik ve organizasyonel aksaklıklara rağmen çok değerli içerikler ürettik ve bunlar YouTube gibi mecralarda sürekli ulaşılabilir durumda olacak. Bence bu her şeyden daha önemli. Sonuçta iş yapmak isteyenler oturup konuşuyor, standartları tklım tklım dolduruyorlar. El ele vererek bundan çok daha iyisini yapabiliriz. Çünkü ihtiyaç var. Tüm sektörün bir arada olduğu İstanbul dışında çok az etkinlik yapıyor, bunlar artması lazım. Belki Antalya dışında illere taşımak gerekir. Ancak ne olursa olsun bu yılki çalışmayı da başarılı buluyorum. Sonuçta yapılmış, yapılmamıştan iyidir. Sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve sektörün sürdürülebilir büyümesi için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.



Katılım Emeklilik, 30 milyar TL Fon Büyüklüğüne Ulaştı

BES fonlarının getirisi ve yüzde 30 devlet katkısının ailelerin BES'e ilgisini artırdığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sinecek, "Katılım Emeklilik olarak Ekim ayı başında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 30 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. BES'in büyümesinde önemli bir paya sahip olan 18 yaş altı katılımcılar sektörün dinamik gücü olmaya devam ediyor. Erken BES planımız ile 18 yaş altı sözleşmelerimiz 143 bine ulaştı. Çocuklarının geleceğini erken yaşta teminat altına almak isteyen ailelerin güveniyle büyüyörüz" dedi.

BES fonlarının getirisi ve yüzde 30 devlet katkısının ailelerin BES'e ilgisini artırdığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sinecek, "Katılım Emeklilik olarak Ekim ayı başında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 30 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. BES'in büyümesinde önemli bir paya sahip olan 18 yaş altı katılımcılar sektörün dinamik gücü olmaya devam ediyor. Erken BES planımız ile 18 yaş altı sözleşmelerimiz 143 bine ulaştı. Çocuklarının geleceğini erken yaşta teminat altına almak isteyen ailelerin güveniyle büyüyörüz" dedi.

"Erken BES" ailelerin ilgi ve güveniyle büyümeye devam ediyor

Erken BES planının çocukların tasarruf etme bilinci kazanmasında ki önemine değinen Ayhan Sinecek, "Erken başlanan tasarruf sayesinde çocuklarımıza ilerleyen yaşlarında eğitim, evlilik, iş kurma, ev alma gibi konularda ciddi bir birikimle hayata atılma imkanı sağlıyoruz. Aynı zamanda birikimlerini faizsiz fonlarımızda değerlendirirken fon dağılımını ebeveynler kendileri belirleyebildikleri gibi fon uzmanlarımızdan destek de alabiliyorlar. Erken BES'li gençler yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı gibi ek masraflar ödemiyor. Bununla birlikte, hiçbir yatırım aracında olmayan yüzde 30 devlet katkısından yararlanıyorlar. Ayrıca katılımcılarımız 18 yaşına geldiklerinde sözleşme haklarını katkı payı ödeyen kişiden devir alabiliyorlar.

Sinecek, "Erken Besli ailelerimiz ve çocuklarının ihtiyaç ve beklentilerine yönelik her bütçeye uygun planlarla geniş bir ürün portföyü sunuyoruz. Katılımcılarımız yüksek getirili fonlarımızla birikimlerini büyütürken tasarruf etme imkanına sahip oluyorlar. Eğitimden sağlığa

birçok alanda sunduğumuz ek asistans hizmetlerimizden ücretsiz ya da avantajlı fiyatlarla yararlanabiliyorlar. Erken BES'li çocuklarımıza sağlık, spor, bakım, okul ihtiyacı gibi alanlarda indirimler sağlıyoruz. Çocuklar ve gençler için tasarruf ve yatırım fırsatı sunarken geleceklelerini ve eğitim hayatlarını da güvence altına alıyoruz" şeklinde konuştu.

Faizsiz fon seçenekleri BES'i sevdi

Katılım Emeklilik, farklı risk profillerine sahip katılımcılara uygun fon seçenekleriyle her birinin yatırım hedeflerinde en doğru çözümü bulmalarını sağlıyor. Bu sayede, Erken BES katılımcılarına enflasyonun üzerinde getiri elde etme imkanı sunuyor. Ayrıca yüksek getiri performansına sahip 17 faizsiz fon seçeneği ailelerin Erken BES uygulamasına ilgisini artırıyor. Aileler Erken BES ile çocuklarının geleceğine yatırım yaparken birikimlerini altın, döviz, hisse senedi gibi katılımlar esnasında emeklilik fonlarında değerlendirebiliyor.



SAĞLIK TURİZMİ AMACIYLA ÜLKEMİZE GELEN YABANCILAR İÇİN MEDİKAL KOMPLİKASYON SİGORTASI AVEON'DA!