



HABER

Recep Tayyip Erdoğan:
Sigorta için yeni ihtisas mahkemeleri kurulacak



Sigorta Postası

SİGORTACILIĞIN YENİ HALİ

SAYI 6

Aylık Sigorta ve Finans Gazetesi

HGR Hasar Restorasyon firmasının Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Okan Saraç: Sektörde rekabet olduğunda kalite artıyor

Sigorta Postası'nın 2025 yılının ilk konuğu HGR Hasar Restorasyon firmasının Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Okan Saraç oldu. Okan Saraç, Sigorta

Postası okuyucuları için hasar restorasyonu hakkında samimi ve özel açıklamalarda bulundu.

s02

RÖPORTAJ



RS 5.0 dönüşümü otomotive "Sürdürülebilir Dijitalleşmeyi" getirecek!

Türkiye otomotiv sektörü satış sonrası hizmetlerinin gelişiminde önemli bir rol üstlenen ve sigortalılar ile sigorta şirketleri için sunduğu yenilikçi çözümlerle hayatı kolaylaştıran RS Otomotiv Grubu, 15 yılı geride bıraktı. 2009'da RS Servis ile "önce onarım" felsefesiyle sürdürülebilirliği ve tasarrufu merkezine alarak yola çıkan şirket, 2025 yılı itibarıyla çatısı altındaki 11 farklı markayla kurgulayacağı RS 5.0 vizyonu ile dijitalleşme süreçlerine hız verecek.

İlk adımlarını 2001 yılında Ankara'da bölgesel bir servis olarak atan ve 2009 yılında RS Servis adıyla ilk defa tüketicilerin karşısına çıkan RS Otomotiv Grubu, bugün ülke çapında 61 farklı lokasyonda hizmet verebilen büyük bir ekosistemle otomobil sahiplerine birçok çözümü tek çatı altında sunabiliyor; ülke ekonomisine, çevreye ve topluma faydalar sağlıyor.

s09

Uğurlu Oto Cam Sigorta Koordinatörü Murat Tınkır: Sektörümüzde bir ilki gerçekleştirerek ADAS uyumlu camların üretimine başladık

RÖPORTAJ

s10



Ankara Sigorta'dan 2024'te yüzde 729'luk kâr artışı

Yüzde yüz Türk sermayesi ve 89 yıllık geçmişiyle sektörün köklü firmalarından olan Ankara Sigorta, 2024 yılını 3,1 milyar TL'nin üzerinde vergi öncesi kar ile geride bıraktı. 2024

yılına ait başarılı finansal sonuçlar ve operasyonel dönüşümler 2025 yılına yönelik stratejik hedefleri de şekillendirdi.

s06



Türk Nippon Sigorta, 2024'te nakliyat emtia sigortalarında büyük başarı elde etti

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Nakliyat Emtia sigortalarında bir önceki yıla göre yaklaşık %200 büyüdüklerini belirtti. 2025 yılında öncelikli olarak belirledikleri kasko ve TSS ürünlerinin yanına nakliyat sigortasını da ekleyeceklerinin bilgisini veren Pamukçu,

yeni yılda bu alanlarda aktif bir oyuncu olacaklarının sinyalini verdi.

Sektörün en önemli branşlarından biri olan nakliyat branşında 2025 yılında kendi adımaza geliştirmeler yapmaya devam edecek.

s11

Ahmet Yaşar: Sigortacılık sadece tazminat ödeyen bir sektör olmanın ötesine geçti!

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, önleyici sigortacılığın önemine dikkat çekti. Yaşar, "Sigortacılık sadece tazminat ödeyen bir sektör ya da enstrüman olmanın ötesine geçti. Biz diyoruz ki önlenbilir riskleri önleyelim. Çünkü artık tazminat ödemek kolay. Ancak bizim

asıl amacımız hasarı önlemek. Önleyemediğimiz risklerin ise kötü sonuçlarını tazminatla kapatmamız gerekiyor" dedi.

Bolu Kartalkaya'da bir dağ otelinde meydana gelen ve tüm Türkiye'yi üzüntüye boğan yangın felaketi, önleyici sigortacılığın önemini bir kez daha gözler önüne serdi.

s07



s08

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ülken, yapay zekâ alanında global sorumluluk üstleniyor

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ülken, 1 Şubat 2025 tarihi itibarıyla mevcut görevlerine ek olarak AXA International Markets Veri ve Yapay Zekâ Lideri rolünü üstlenecek. Yavuz Ülken, bu yeni görevinde AXA International Markets'a (IMA) bağlı ülkelerin veri ve yapay zekâ konularında yapacakları yatırımlar ve aksiyonlar konusunda danışmanlık verecek.

Arex Sigorta ev sahipliğinde KASIDER, 2025 yılının ilk yönetim kurulu toplantısını yaptı

Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER), 2025 yılının ilk yönetim kurulu toplantısını Arex Sigorta'da Genel Müdür Abdullah Kara ev sahipliğinde gerçekleştirdi.

Arex Genel Müdürü Dr. Abdullah Kara Yönetim Kurulunu misafir etmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi



s05

GÜNDEM

Ankara Ticaret Odası

Sigorta ve otomotiv sektörü ATO'da buluştu.

Sayfa 08

Uğur Gülen

"18 yaş altı katılımcılar büyümede lokomotif oldu"

Sayfa 09

İbrahim Yumaklı

"Amacımız, 3 yılın sonunda yani 2028'de hububat ürünleri üretiminde yüzde 13'lük artış sağlamak"

Sayfa 11

2. El Oto Raporu

Otomotivde 2024: 0 KM'de Hormonlu 2. Elde Dalgah ama İstikrarlı Rekorlar Yılı

Sayfa 12

HGR Hasar Restorasyon firmasının Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Okan Saraç: Sektörde rekabet olduğunda kalite artıyor

Sigorta Postası'nın 2025 yılının ilk konuğu HGR Hasar Restorasyon firmasının Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Okan Saraç oldu. Okan Saraç, Sigorta Postası okuyucuları için hasar restorasyonu hakkında samimi ve özel açıklamalarda bulundu.

Sigorta Postası okuyucuları için kendinizi tanıtabilir misiniz?

Sigorta sektörüne 2008 yılında adım atarak HGR Hasar Restorasyon'un kurucu ortaklarından biri oldum. Sektördeki yolculuğuma 2008 yılından itibaren devam ediyorum. O zamanlardan beri sigorta sektöründeki paydaşlarımızla yollarımız pek çok kez keşişti. Ancak tanımayanlar için belirtmek gerekirse, sigorta sektörüne geçiş yapmadan önce sinema sektöründe yer alıyordum. Sinema ile bağımı tamamen koparmasam da, sigorta sektörüne olan ilgim ve bu alanda değer yaratma arzum ile kariyer yolculuğum bu yönde şekillendi. Sigorta sektöründe istediğimiz hedeflere de yaklaştık lakin hiçbir zaman için ulaştık demiyorum. Dolayısıyla sektörün bir parçası hâline geldik. Bundan da çok mutluyuz tabii.

HGR Hasar Restorasyon tam manasıyla ne iş yapar?

HGR Hasar Restorasyon, sigorta şirketlerinin sigortalamış olduğu endüstriyel alanda hizmet veren firmaların doğal afet sonucu aldığı hasarları restore eden bir firmadır. Fabrika, HES, AVM ve plaza gibi büyük ölçekli firmalara ortaya çıkan doğal afetlerde anahtar teslim restore etme rolünde bulunan HGR, her branştaki mühendislik ekipleriyle Türkiye'de tek olan firmadır. Açıkçası bu özelliğimiz ile gurur duyuyoruz.

Yaptığımız işi açmamız gerekirse, genellikle yangın, sel baskını, deprem gibi doğal afet olayları sonrası sigorta şirketleri adına gidip felaketin yaşandığı şirkette çalışmaları yapan firmayız. Örneğin, HES şirketinde hasar oluyor oraya kendi ekibimizle gidiyoruz, orayı çalışır vaziyete getirip anahtar teslim bir şekilde teslim ediyoruz ya da beş yıldızlı bir hotel, bir fabrika ya da AVM fark etmeksizin endüstriyel alanda hizmet veren işletmelerde dünya standartlarında restorasyon gerçekleştiriyoruz. %100 yerli sermayeli bir şirket olmaktan da aşırı derece gururlu ve mutluyuz.

İşimizin duygusal bir tarafı da var. Biz düğüne, açılışa veya kokteyle çağırılmıyoruz. Felaket yaşıyor, insanların fabrikası, iş yeri yanıyor veya zarar görüyor zaten moral motivasyonu yerlerde ve oraya gittiğimizde bizi kurtarıcı gibi görüyorlar. Bizim yaptığımız iş bilinen bir iş değil, spesifik bir iş yapıyoruz. Genellikle gittiğimiz yerlerde "Makineyi de siz mi kullanılabilir vaziyete getireceksiniz? Elektrigi de mi siz yapacaksınız? İnşaatı? Ciddi misiniz? Böyle bir şey olabiliyor mu?" gibi tepkiler veriyorlar. Tüm işlerimizi bitirdiğimizde ise o insanlarla öyle bir dost oluyoruz ki çünkü o insanların kötü günlerinde yanlarında olan ilk el oluyoruz. Böyle olunca da kurulan dostluklar kolay kolay bitmiyor, unutulmuyor. 11-12 sene önce hasarını restore ettiğimiz Türkiye'de çok bilinen markalardan olan arkadaşlarla dostlukların halen devam ediyor. Ben Kahramanmaraş'a gittiğimde birine uğrayıp diğerine uğramadığım zaman gönül koyuyorlar. Böyle dostluklar oluşması çok değerli. Biz bir işi yapıp bitirdiğimizde insanlardan aldığımız geri dönüşler bizi çok mutlu ediyor. İşte o zaman iyi ki bu işi yapıyorum, iyi ki burada varım, iyi ki bu insanlara bu desteği sağlayabildim diyorsunuz.

2023 yılında meydana gelen ve 11 ili etkileyen Kahramanmaraş depremlerinde yaptığınız çalışmaları anlatabilir misiniz?

Kahramanmaraş depremi hepimizin içini yakan bir felaketti. Fakat bir yandan da hayat devam ediyordu ve oradaki deprem mağduru insanlara da yardım edilmesi gerekiyordu. 6 Şubat tarihinde deprem oldu, biz 7 Şubat sabahı ekibimizle oradaydık. Depremin üçüncü gününde 310 kişiyle orada destek vermeye başladık. Allah tekrarını yaşatmasın. Bunları söylerken de orada yaşadıklarımız gözümün önüne geliyor. HGR olarak 5 ay boyunca oradan hiç ayrılmadan çalışmalar yaptık. Bunun sonucunda da ülke ekonomisine de, oradaki deprem mağdurlarına da, sigorta şirketlerine de ciddi katkılar sağladık. Bununla gurur duyuyoruz ama tabi ki orada yaşanan üzüntüyü ve oradaki insanların yaşadıklarını gördüğümüz için de Allah tekrarını göstermesin diyoruz.

Depremden bahsettik, dediğiniz gibi 2023 yılında yaşadığımız Kahramanmaraş depremi hepimiz için çok üzücüydü ve ciddi sonuçları oldu. Olası bir İstanbul depremi için hazırlığınız veya şirketinizin çalışmaları var mıdır?

Sigorta şirketlerinin de merak ettiği bir konu bu. Olası İstanbul depremi için "Böyle bir felaket yaşanrsa ne yapabiliriz?" sorusuna çeşitli senaryolar yazarak cevapladık. Hem depolama anlamında, hem de lojistik anlamında HGR olarak elimizden geldiğince hazırlandık. Pek çok alanda önemler alarak İstanbul depremine hazırlandık. TIR hotellerimizi, lojistik tırımızı, yazıhane olarak kullanmayı planladığımız tüm teçhizatı içerisinde olan otobüsümüzü de hazırladık. Hatta otobüsümüzü öyle bir düzenledik ki internete ihtiyaç duymadan telsizle haberleşebileceğiz. Temennimiz böyle bir felaketin hiç yaşanmaması yönünde ama ola ki yaşanırsa, evet biz hazırlıklyız.

Yangın, sel, deprem gibi meydana gelen felaketlerde sizi diğer rakiplerinizden ayıran hizmetiniz nedir?

Biz bir kere çok hızlıyız, çok çabuk hızlı organize olabiliyoruz ve aksiyon alabiliyoruz. Zaten bize sigorta şirketlerinden de tebrik dönüşleri bu alanlarda oluyor. Eksperlerden de, mağdurlardan da, sigorta şirketlerinden de aksiyon alma konusundaki hızımız hakkında takdir alıyoruz. Hız bizim işimizde çok önemli. Özellikle de hasarın büyümesini önleme konusunda ciddi anlamda önem arz ediyor. Eğer ki siz restorasyon şirketi olarak hızlı reaksiyon alamazsanız örnek veriyorum yangından sonra "is" dediğimiz korozif etkisinin çok büyük sonuçları olabiliyor. Milyon dolarlık makinelerde temizlik işlemini hemen yapmazsanız o makine perte çıkabiliyor ve çöpe atmak zorunda kalabiliyorsunuz. Hızlı müdahale ettiğimizden makinelerin çoğu kurtarılmış oluyor bu da maliyetin minimize edilmesi konusunda önemli rol oynuyor.

Aynı zamanda HGR olarak hasar tespitine gittiğimizde ekip olarak gidiyoruz, makine mühendisimiz, inşaat mühendisimiz, elektrik elektronik mühendisimiz, mekatronik mühendislerimiz kendi branşı hakkında tespitte bulunuyor. Örneğin 40.000 metrekairelik bir fabrikanın 36 saat içerisinde hasar tespitini çıkarıp sigorta şirketine veya eksper şirketine teklif verebiliyoruz. Özellikle bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliğimiz HGR ailesi olarak hız ve hızlı aksiyon alabilmek.

Sigortacılık fuarında sergilediğiniz TIR'ı anlatabilir misiniz?

Evet, tırımız çok sansasyon yarattı. Restorasyon şirketi olarak sektörün içerisinde ihtiyaçları görüyor ve bu ihtiyaçlara cevap olacak hizmetler geliştiriyoruz. Kahramanmaraş depreminde hızlı aksiyon alıp müdahale etmenin yanında ekibimizin konaklama ihtiyacının ciddi bir sorun olduğunu tespit ettik. Şirketimize ait karavanlarımızla devam ediyorduk lakin daha kapsamlı bir konaklama çözümünün gerektiğini düşündük. Ve otel TIR projemizi hayat geçirdik. Otel TIR projemiz çok beğeni topladı, çok güzel dönüşleri oldu ve fazlası bu konuda tebrik aldık. Tabi ki böyle olumlu dönüşler de bizi motive ediyor, kendimizi geliştirmek ve ileri gitmek anlamında önemli bir motive kaynağı oluyor.

Peki süreç, önce bir yerde istenmeyen bir felaket oluyor sonrasında eksper şirketler sigorta şirketleriyle beraber sizinle iletişime geçiyor, siz ekibinizle birlikte müdahalede bulunuyorsunuz ve mümkün olan en kısa sürede tüm hasarları restore edip anahtar teslimi gerçekleştiriyorsunuz şeklinde mi ilerliyor?

Sürecin nasıl ilerlediğini daha anlaşılır olması için AVM'de çıkan yangın örneğinden ilerlemek istiyorum. Bugün bir AVM'nin bir mağazasında ya da teknik odasında yangın çıkabilir fakat yangın çıkması çok önemli değildir önemli olan asıl kısım peşinden oluşturduğu o is ve dumanın bütün mağazalara sirayet etmesidir. Tüm AVM'ye yayılan is ve duman hasarın ciddi boyutlara ulaşmasına sebebiyet vermektedir. İsin içerisinde bulunan karbon ve yağdır. Karbon ve yağ karışımının tekniğinin bilinmeden temizlenmesi her şeyin çöp olmasına sebebiyet verir. Bizim HGR olarak kullandığımız profesyonel kimyasal ürünlerimiz, teçhizatımız ve lojistikimizle dünyadaki en yüksek kaliteyi ile temizlik işlemini sağlıyoruz. Konu ile ilgili bir örnek vereyim yangınımız çıktığı yere hepa hava filtrelerini yerleştirerek saatte 10.000 m³ havayı temizleyebiliyoruz. Böylelikle hasarın büyümesini %90 oranında etkileyebiliyoruz.

Eski bir röportajımızda 700 milyon euro katma değer ürettiğinizi belirtmişsiniz. Büyük bir rakam, bu konuyu biraz açar mısınız? Yeni hedefiniz nedir?

Evet böyle bir ifademiz oldu. Aslına bakılırsa bizim hesapladığımız 250-300 milyon euro civarında bir emtia, makine, tesisat kurtardığımızı biliyorduk fakat Kahramanmaraş'taki bir toplantıda bir sanayicinin söylemleri doğrultusunda ürettiğimiz değer 700 milyon euroya dayandığını fark ettik. Sanayici dostumuz, "Okan Bey, siz sadece direkt kurtardığınız makineleri hesaphıyorsunuz, çarpanlarını hesaplamıyorsunuz. Ben İtalya'daki makine üreticisiyle görüştim. Normal şartlarda kullandığımız makinelerin sipariş oluşturduğumuzda termini 6-8 ay iken güncel durumda herkes aynı sıkıntıyı yaşadığından ve tüm fabrikalar yoğun bir şekilde sipariş oluşturduğundan terminer 3 yıla kadar çıktı. Dolayısıyla benim fabrikam 3 sene kapalı kalacaktı, bünyemde çalışan onlarca işçi ekmezsiz kalacaktı, ben belki 3 yıl sonra sektörde yer alamayacaktım. Ama sizin sayenizde 6 ay sonrasında fabrikamı aktif hale getirebildim. Allah razı olsun sizden." dedi. Bu da bizim için en büyük mutluluklarımızdan, kıvanç duyduğumuz bir an oldu. Onun gururunu yaşıyorum.



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

QUICK KASKO'DA
SİNİRSİZ
İKAME
ARAÇ



QUICK KASKO'NUZ VARSA
MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ

Quick Sigorta'dan Kasko poliçeniz varsa ikame araçsız kalmazsınız. Hasar durumunda aracınızı QCAR Mobilite şubelerine teslim eder, sinirsiz ikame aracınızı hemen alırsınız. Aracınız Quick Sigorta anlaşmalı özel servislerinde orijinal parçalarla ve 2 yıl garantili onarımla siz onarım süresi boyunca süre sınırı olmadan QCAR konforunu yaşarsınız.

QCAR MOBİLİTE QCAR'LA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ.

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



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG Q-MAG Q-SÖZLÜK

f @ X y in



QUICK
SİGORTA

Şirketlere ve eksperlere destek olacağınızı söylemişsiniz. Bu doğrultuda ne gibi çalışmalarda bulunduğunuz?

Kendim başta olmak üzere tüm ekip arkadaşlarım kendi branşlarında fuarlara katılıyor ve katma değer sağlayacak olan ürünler her neredeyse bulup ülkemize getiriyoruz. Elimizdeki teknolojiyi dünya standartlarında tutmaya özen gösteriyoruz. Böyle olunca da hasarları minimize ettğimiz için sigorta şirketlerinin elini kolaylaştırmış oluyoruz. Aynı şekilde eksper şirketi için de ekip arkadaşlarımızla beraber doğal afetin yaşandığı bölgeye en hızlı şekilde ulaşarak branşında uzman olan mühendis arkadaşlarımızla eksper şirketinin yönlendirmesiyle ikinci bir göz olarak hasar raporlaması oluşturunuyoruz böylelikle eksper şirketlerinin de elinin güçlenmesini sağlıyoruz. Hem sigorta hem de eksper şirketlerinden “teşekkür ederiz” geri dönüşünü aldığımız için çözüm ortağı olduğumuz şirketlere destek olduğumuzu ve olmaya devam edeceğimizi çok rahat söylüyoruz. Asıl 2025'te henüz sektörde olmayan birçok yeniliğe imza atmaya devam edeceğiz.

2024 yılı nasıl geçti? Hedeflerinize ulaştınız mı?

2024 yılı dünya çapında kaos içerisinde geçti, komşularımızda da ne yazık ki kaoslar yaşandı. Kendi sektörümüz içinse yoğun tempoda geçtiğini söyleyebiliriz. 2025 yılı için yapacaklarımızı planlayarak, olası büyük Marmara depremi için hazırlanarak, farklı projeler ve alanlarda acil müdahale gerektiğinde neler yapabileceğimize dair önlemler alarak geçti. 2025 yılına hazırız diyebiliriz.

Sadece ülkemizde hizmet vermediğinizi biliyoruz, hangi ülkelerde ne gibi faaliyetleriniz olduğundan bahsedebilir misiniz?

Elinizde teknolojik imkânlar ve profesyonel ekip olunca sınırların dışına da taşıyorsunuz tabii. Yunanistan'ın Volos bölgesinde oluşan bir sel hasarında, Avrupa'dan bile tam teçhizatlı restorasyon şirketi bulamadılar ve bizden hasar tespiti ve restorasyonu için talepte bulundular. Bunun üzerine Yunanistan'a gidip 3 aylık bir çalışma ile oradaki hasarı da restore ettik. Ama tabii ki sırf orası değil Romanya'da da, Kıbrıs'ta da hasar restore çalışmalarında bulunduk. Dünya piyasasında yer alabilmek için Avrupa standartlarında olmak çok önemli. Sizin vizyoner bir yapıda olmanız yetmiyor, aynı zamanda kullandığınız kimyasallar, teknolojileriniz ve lojistikinizin de belli bir düzeyde olması gerekiyor.

Sosyal sorumluluk projeniz var mı?

Şirket olarak her sene farklı bir konsept ile kurumsal sosyal sorumluluk projesi üretiyoruz. Bir sene doğa konseptiyle hatıra ormanları oluştururken, bir sene sokak hayvanları için projeler üretiyoruz, yaşadığımız yıkıcı deprem felaketinde depremle ilgili yardım projelerinde bulunduk. KSS bizim olmazsa olmazımız bir şekilde muhakkak sosyal sorumluluk projelerini hayatımıza dahil ediyoruz. Lakin bu projeleri paylaşmayı sevmiyoruz şirket olarak zaten yapmamız gereken olgular olarak değerlendiriyoruz.

Sektöre bir mesajınız var mı?

2025 yılının sağlık, huzur, mutluluk ve barış içerisinde geçmesini diliyorum ülkem ve tüm paydaşlarım için. Atatürk'ün söylediği gibi “yurtta sulh, cihanda sulh” olsun. Dünyamız ve ülkemiz de barış, mutluluk içinde bir 2025 yılı geçirelim. Dünya'nın gerçekten buna çok ihtiyacı var diye düşünüyorum.



Gamze Özkan

Kısa Kısa...

Okan Saraç'ı bir de sigorta sektörü dışında tanımak isteriz. Sinemaya karşı bir ilginiz var diyemeyiz, sinema sizin için ilginin çok daha ötesinde, zaten oradan geliyorsunuz. Biraz o tarafı açar mısınız? Sinema geçmişinizde neler yaptınız?

Ben ilkleri yapmayı seven biriyim, karakter olarak böyle bir tarafım var. Sinema için İstanbul Sanat Merkezi isminde Türkiye'nin ilk yerleşik platonunu kurdum. Burada 2'inci katta Mahir Günsiray Tiyatrosu, 4'üncü katta Bedri Baykam Resim Atölyesi olan bir sanat merkeziydi. Sinema bizim ruhumuza işlemiş bir tutku, farklı sektörlerde yer alıyor olsak da yeri çok ayrı. Sinema sektörüne yakın zamanda bir sürprizim olacak. Çok da beğenileceğini düşündüğüm sevdiğim ve içinde bulunduğum iki sektörü birleştirdiğim bir film çekmeyi planlıyorum. Sigorta ve sigortalıyı bilinçlendirme konusu ile ilgili çok iddialı bir film olacak. Ama şimdilik bu kadar bilgi yeterli sürprizi kaşım istemem.

Sinemadan bahsetmişken hayatınızı etkileyen ya da izlemekten büyük keyif aldığınız bir yapım var mıdır?

Evet, beni çok etkileyen bir film var. 1957 yılı yapımı olan “12 Kızgın Adam” 12 jüri üyesi tarafından cinayetle suçlanan bir adamın 11 jüri üyesinin fikrini değiştirmeyi başarmak hikâyesini anlatan muhteşem bir filmidir. Çok severek izlerim.

Hobileriniz arasında tekne ve denizcilik var, peki en çok hangi lokaşyonu seviyorsunuz?

Ben soğuk su insanıyım. Ayvalık hem suyu bakımından hem de yataklı olması bakımından benim ilk tercihim oluyor. Burgaz Ada'yı da çok severim aslında lakin açık olmak gerekirse ben denizi seviyorum, deniz de olayım da nerede olduğumun pek önemi yok.

Türkiye'yi çok seviyorsunuz ama ülkemiz dışında bir yerde yaşamak zorunda olsaydınız nereyi tercih edersiniz?

Gerek fuarlar için gerekse turistik olarak pek çok yeri gezmişliğim var lakin ne zaman ülkeme dönsem “ben başka yerde yaşamamam” diyorum. O yüzden benim için ülkem dışında pek seçenek yok diyebiliriz.

Size ilham veren kişi kimdir?

Babam. Babam çok doğru, dürüst ve geri adımı olmayan bir adamdı. Çocukluğumdan beri babama bakar hayran olurudum, onun gibi olabilirim miyim bilmiyorum ama en azından idolüm babamdır.

Çalışırken, ekip arkadaşlarınızda ve personellerinizde neye dikkat edersiniz? İş hayatınızda olmazsa olmaz nedir?

Benim için iş hayatında olmazsa olmazım, herkesin işini hakkıyla yapıyor olmasıdır. Herkesin ne iş yapıyor olursa olsun saygısının olması gerektiğini düşünüyorum. Herkes hata yapabilir tabii ki ama ne söz verildiyse o şekilde yapılmasını beklerim. Ekibim ve çözüm ortaklarımızı gayet iyi bilirler beklentilerimi, birçok şeyi yıktırıp yeniden yaptırabilirim. Ne söylendiyse onun yapılmasını isterim, kişinin işini en iyisini yapacak şekilde çalışıyor olması çok önemli.

Katılım Emeklilik, Dünya Katılım Bankası ile yeni bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliği kapsamında imzalanan münhasırlık anlaşması ile Katılım Emeklilik, sigorta ve bireysel emeklilik ürünlerine artık Dünya Katılım Bankası şubelerinden de ulaşabilecek.

Türkiye'de katılım esası sigortacılığın ve emeklilik sisteminin öncüsü Katılım Emeklilik ile Dünya Katılım Bankası münhasırlık anlaşması gerçekleştirdi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Aytan Sencek ve Dünya Katılım Bankası Genel Müdürü İkrâm Göktaş arasında imzaların atıldığı toplantı, iki şirketin üst yönetiminin katılımıyla Katılım Emeklilik Genel Müdürlüğü'nde yapıldı. Bu anlaşma kapsamında Dünya Katılım Bankası müşterileri Katılım Emeklilik'in hayat sigortası, ferdi kaza sigortası, sağlık sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerine Dünya Katılım Bankası şubelerinden ulaşabilecek.

“Faizsiz ve katılım esası sigortacılık alanında önemli bir adım”

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Aytan Sencek, bu önemli anlaşmayı değerlendirerek şunları söyledi: “Faizsiz bankacılık ilkeleri doğrultusunda en iyi müşteri deneyimiyle yenilikçi finansal çözümleri bir araya getiren, katılım bankacılığında lider platform olma vizyonu ile kurulan ve sektörümüzün değerli bir paydaşı olan Dünya Katılım Bankası ile iş birliği yapmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Katılım Emeklilik olarak hayat sigortası, ferdi kaza sigortası, sağlık sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerinin satışında sahip olduğumuz bilgi ve tecrübeyi Dünya Katılım Bankası ekibi ile paylaşmak bizim için gurur verici bir çalışma olacak. Anlaşma kapsamında kendilerine eğitim, operasyonel destek, teknik altyapı, pazarlama materyalleri ve satış sonrası destek alanlarında destek sunacağız. Bu iş birliğimizin faizsiz katılım bankacılığı ekosistemi için de önemli bir değer oluşturacağını düşünüyorum.”

Anlaşmanın 2028 yılına kadar geçerli olacağını vurgulayan Aytan Sencek, “Bu anlaşma satış kanallarımızı genişleterek katılımcılarımıza daha kaliteli ve kapsamlı bir hizmet sunmamızı sağlayacak. Dünya Katılım Bankası'nın geniş hizmet ağı sayesinde ürün ve hizmetlerimizi daha geniş kitlelere



Katılım Emeklilik ve Dünya Katılım Bankası iş birliği anlaşması imzaladı

ulaştırma imkânına sahip olacağız. Aynı zamanda personelimizin eğitimi ve katılımcılarımıza bilgi akışı sağlama konusunda iş birliği yaparak hizmet kalitemizi ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyoruz” dedi.

“Uzun soluklu bir birliktelik için çok kıymetli bir adım attık”

Anlaşmanın her iki tarafa hayırlar getirmesini temenni eden Dünya

Katılım Bankası Genel Müdürü İkrâm Göktaş ise şunları kaydetti: “Dünya Katılım olarak Katılım Emeklilik ile olan mevcut iş birliğimizi daha üst bir noktaya taşıyoruz. Bugün hayata geçirdiğimiz münhasırlık anlaşması, kurumlarımız arasında var olan güven ve uyumun bir göstergesi oldu. Nitekim bugün burada uzun soluklu bir birliktelik için çok kıymetli bir adım attık. Önümüzdeki 4 yıl boyunca Katılım Emeklilik acenteliği

yaparak hayat, ferdi kaza, sağlık ve bireysel emeklilik sigortası ürünlerinin satışını gerçekleştireceğiz. Katılım finans sektörünün iki güçlü aktörü arasındaki bu anlaşmanın hem sektörümüz hem de ülke ekonomimiz adına hayırlara vesile olmasını diliyorum.”



SEDDK'dan, Mellce Sigorta hakkında şok karar!

Sigorta sektöründe önemli bir gelişme yaşandı. Türkiye'de sigorta sektörünü denetleyen Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Mellce Sigorta A.Ş.'ye 28 Kasım 2023'te el koymuştu. Aldığımız duyuma göre, geçtiğimiz günlerde SEDDK, Mellce Sigortayı eski sahiplerine teslim etti.

Mellce Sigorta, geçtiğimiz dönemde faaliyetlerini sürdürmemesi ve bazı finansal zorluklarla karşı karşıya kalması nedeniyle SEDDK tarafından denetim altına alınmıştı. SEDDK tarafından Mellce Sigorta A.Ş.'nin mevcut yönetim kurulu üyelerinin tamamının görevlerine son verilirken sigorta portföylerinin idaresi Güvence Hesabı'na bırakıldı. Gerekçe olarak, ‘mevzuata aykırı işlemleri ve kötü yönetimleri nedeniyle bir süredir kademeli önlemler uygulanmasına karşın verilen makul süreye rağmen durumların iyileştirilememeleri’ gösterildi.

Duyumlara göre, SEDDK, 2025 yılının sonuna kadar sermaye yeterliliğini artırmaması koşul sunarak birkaç gün önce Mellce Sigorta'yı eski sahiplerine devretti.

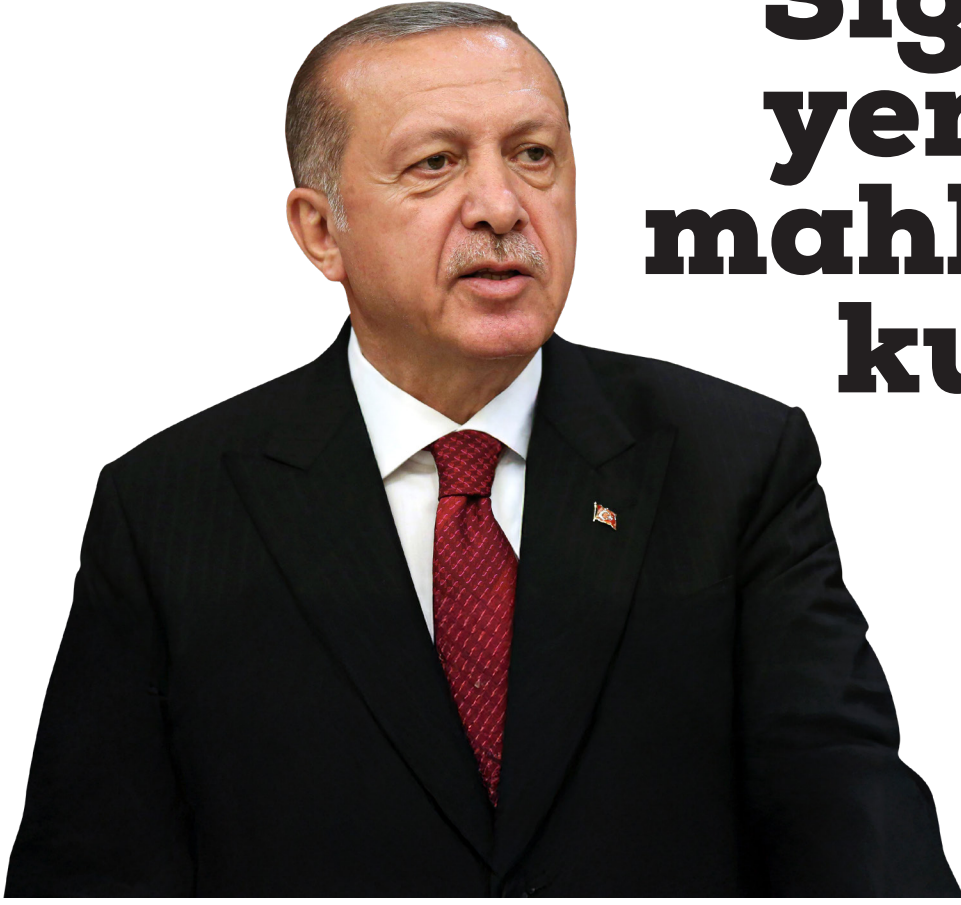
SEDDK'nın bu hamlesi, sigorta sektöründe önemli bir dönüm noktası oldu. Mellce Sigorta'nın eski sahiplerine geri verilmesiyle birlikte, sektördeki güven ortamı yeniden güçlendi.



Aklımız Hep Sizde!

Hayat daha kolay, gelecek daha güvenli olsun diye, tüm ihtiyaçlarınıza uygun sigorta ürünlerimiz ve sürekli güncellenen hizmetlerimizle aklımız hep sizde.





Sigorta için yeni ihtisas mahkemeleri kurulacak

Recep Tayyip Erdoğan

Cumhurbaşkanı

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Çevre, sağlık, sigorta, trafik ve iş kazalarından kaynaklanan dava türleri için yeni ihtisas mahkemeleri kurulacak." dedi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, sigorta davaları için yeni ihtisas mahkemeleri kurulacağını açıkladı.

Erdoğan, Yargı Reformu Stratejisi Tamim Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, "Yeni düzenlemelerle duruşmaların 2 aydan fazla ertelenmemesini ve bazı uyuşmazlıkların da duruşma yapılmaksızın çözülmesini sağlayacağız. Çevre, sağlık, sigorta, trafik ve iş kazalarından kaynaklanan dava türleri için yeni ihtisas mahkemeleri kurulacak. İfade, basın özgürlüğü, kişi hürriyeti ve güvenliğine ilişkin standartları yükseltecek, yeni hak arama yollarını çeşitli tedbirlerle tahkim edeceğiz" ifadelerini kullandı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Türk milleti adına karar veren yargı makamının itibarına halel gelmemesi, toplumun adalete inancının sarsıl-

maması bizim için her türlü mülahazanın üzerinde" dedi.

Erdoğan, "Siyasi ve ideolojik kimlikleriyle, ekonomik statüleri sebebiyle bazı insanların hukuk önünde ayrıcalıklara sahip olduğu günler artık geride kalmıştır." diye konuştu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Eski Türkiye'nin imtiyazlı çevreleri hazmetmekte zorlansa da vesayetçi yapıdan hukukun üstünlüğünü referans alan adil yargı sistemine geçiş sağlanmıştır" ifadelerini kullandı.

Erdoğan, "Kanunun verdiği yetkiyle hukuksuzlukların peşine düşen yargı mensuplarını kimse tehdit edemez, mahkemelere baskı kuramaz, yargı camiamıza parmak sallayamaz" dedi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Hiç kimse hukukun üstünde değildir. Suç işleyenler kim olursa olsun yaptıklarının hesabını bağımsız Türk mahkemelerine vermek zorundadır." diye konuştu.

Erdoğan, "Ulaştırıcı, birleştirici, özgürlükçü, toplumun tüm kesim-

lerini kuşatan yeni ve sivil bir anayasa çalışmalarımıza hız vereceğiz". ifadesini kullandı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan şunları kaydetti:

"Adalet güvenin tam olarak tesis edilmesi için ceza adaleti sisteminde mağdur odaklı yeni politikaları uygulamaya alıyoruz. Hukukun üstünlüğünü esas alan Yeni Strateji Belgesiyle etkin ve hızlı işleyen bir adalet sistemi inşa edeceğiz. İfade, basın özgürlüğü, kişi hürriyeti ve güvenliğine ilişkin standartları yükseltecek, yeni hak arama yollarını çeşitli tedbirlerle tahkim edeceğiz. Yeni düzenlemelerle duruşmaların 2 aydan fazla ertelenmemesini ve bazı uyuşmazlıkların da duruşma yapılmaksızın çözülmesini sağlayacağız. Çevre, sağlık, sigorta, trafik ve iş kazalarından kaynaklanan dava türleri için yeni ihtisas mahkemeleri kurulacak."

Erdoğan, "Hazırlayacağımız yeni İnsan Hakları Eylem Planı ile hak ve özgürlüklerin daha etkin korunmasını sağlayacağız." dedi.



Qcar Mobilite, Başakşehir V Metroway AVM'de yeni noktasını açtı

QCAR Mobilite, yenilikçi hizmet anlayışıyla şehir içi ulaşım ve mobilite çözümlerine öncülük etmeye devam ediyor. 17'nci şubesi, İstanbul'un hızla gelişen ve büyüyen Başakşehir bölgesindeki V Metroway AVM'de görkemli bir açılış töreniyle hizmete girdi. Yeni şubenin sahibi ise yine bir Quick Sigorta acentesi oldu.

MaHer Holding'in en genç şirketlerinden QCAR Mobilite, Başakşehir şubesiyle birlikte Mayıs 2023'te faaliyetlerine başladığı günden bu yana 17'nci şubesine ulaşmış oldu. MaHer Holding'in finansal market ekosisteminin de en güçlü ayaklarından biri olan QCAR Mobilite, bu ay içinde Mardin'deki üçüncü, toplamda ise 16'ncı şubesini açmıştı. 17'nci şubesinin sahibi ise Quick Sigorta acentesi 360 Sigorta'nın sahibi Kurtuluş Sayla oldu. Yeni şube, QCAR Mobilite'nin sektördeki etkinliğini daha da artırırken, Başakşehir sakinlerine özel hizmetler sunacak.

"QCAR, sadece bir araç kiralama platformu olarak düşünülmemeli"

Açılış töreninde konuşan MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şirketin büyüme vizyonuna dair şunları söyledi: "Başakşehir gibi dinamik ve hızla büyüyen bir bölgede açılan bu yeni şubemiz, sadece mobilite hizmetlerinde yenilikçi çözümler sunmakla kalmayacak, aynı zamanda grubumuzun çok katmanlı hizmet anlayışını daha geniş kitlelere ulaştırmasına katkı

sağlayacak. QCAR, sadece bir araç kiralama platformu olarak düşünülmemeli; ekosistemimizin stratejik bir parçası olarak vatandaşlarımıza finansal ve mobilite hizmetlerinin bir arada verilmesini mümkün kılan yenilikçi çözümler sunuyor. Yıl sonuna kadar 100 şubeye ulaşma hedefimize doğru ilerlerken, bugün 17'inci şubemizi başarıyla açmış olmanın gururunu yaşıyoruz. Başakşehir sakinleri ve iş ortaklarımız için hayırlı olmasını diliyorum."

"Bölge halkının ulaşım ihtiyaçlarına yeni bir vizyon katacağız"

QCAR Mobilite Genel Müdürü Barış Sezen, yeni şubenin açılışıyla ilgili yaptığı değerlendirmede, şunları söyledi: "Başakşehir, İstanbul'un önemli bir nüfusa sahip, hızla büyüyen bölgelerinden biri. Bu bölgeye kazandırdığımız yeni şubemizle sadece şehir içi ulaşımı kolaylaştırmakla kalmayacak, aynı zamanda bölge halkının ulaşım ihtiyaçlarına yeni bir vizyon katacağız. Amacımız, yeni araç filomuz ve kaliteli hizmet anlayışımızla herkes için daha verimli, hızlı ve çevre dostu çözümler sunmaya devam etmek."

Yıl sonuna kadar hedef 100 şube QCAR Mobilite, büyümeye odaklandığı bu yılda Konya ve Mardin'de yeni şubelerini açıp şube ağını diğer şehirlerle artırmaya devam edecek. QCAR Mobilite'nin hedefi Türkiye genelindeki hizmet noktalarının sayısını yılı sonuna kadar 100'e ulaştırmak.



Los Angeles yangınları, sigorta şirketlerini vurdu

ABD'nin California eyaletinde yaşanan Los Angeles yangınları, hem bölge sakinlerini hem de sigorta sektörünü derinden etkiliyor. Yangınlar nedeniyle sigortalı zararların milyarlarca dolara ulaşması beklenirken, sigorta şirketlerinin hisselerinde sert düşüşler kaydedildi.

10 binden fazla yapının hasar gördüğü yangınlar, özellikle bölgedeki yüksek mülk değerleri nedeniyle sigorta sektöründe büyük bir yük oluşturuyor. JPMorgan tarafından yapılan açıklamaya göre, yangınların sigortalı kayıplara yol açan maliyeti şimdiden 20 milyar doları aşabilir. Üstelik bu miktarın, yangınların kontrol altına alınmaması durumunda daha da artabileceği öngörüülüyor.

Sigorta Şirketlerinin Hisseleri Değer Kaybetti

Yangınlar, sigorta sektörünün değerlerini de derinden etkiledi. En büyük zarar riski altında olduğu belirtilen Allstate, Chubb ve Travelers'in hisselerinde dikkat çeken düşüşler yaşandı. Travelers'in hisseleri yüzde 3,80, Chubb'ın hisseleri yüzde 3,42 ve Allstate'in hisseleri yüzde 5,43 değer kaybetti.

Los Angeles merkezli Mercury General ise yangınlardan en çok etkilenen şirketlerden biri oldu. Şirketin hisseleri yüzde 21,71 oranında düşerken, American International Group'un hisselerinde de yüzde 1,15'lik bir değer kaybı yaşandı.

Mercury General, yangınların neden olduğu zararlara ilişkin yaptığı açık-

lamada, mevcut kayıpların ilerleyen süreçte yapılacak değerlendirmelerle güncellenebileceğini belirtti.

Sigortasız Bir Gelecek Uyarısı

Yangınların etkileri sadece sigorta sektörünün mali yapısını değil, gelecekteki sigortalama politikalarını da gündeme taşıdı. Sıklaştıran doğal afetlerin, sigorta maliyetlerini artırabileceği ve bu durumun sigortalı hizmetlere erişimi zorlaştırabileceği belirtiliyor.

Los Angeles yangınlarının sigorta sektörüne yönelik etkilerinin daha ne kadar süreceği belirsizliğini korurken, sektör uzmanları bu durumun doğal afetlere karşı sigorta modellerinin yeniden ele alınmasını gerektireceğine dikkat çekiyor.

UĞURLU GLASS®
OTO CAMLARI / AUTO GLASS

ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİMİZ

AcnTürk
SİGORTA

AKSigorta

Allianz

ANADOLU
SİGORTA

ANA SİGORTA
"En İyi Sigorta"

ANKARA
SİGORTA

AREX
SİGORTA

ATLAS MUTUEL
SİGORTA

AXA SİGORTA

BEREKET
SİGORTA

CORPUS
SİGORTA

DOĞA SİGORTA
güven değişimci kur

emaa
sigorta

ethica sigorta

eureko
sigorta

Fibasisigorta

GENERALI

Gulf
sigorta
Turkey

HDI
SİGORTA

HDI
KATILIM
SİGORTA

hepiji

KORU SİGORTA
Korunamadı

Magdeburger
Sigorta

MAPFRE Sigorta

NEOVA
SİGORTA

orient
orient sigorta a.ş.

PaySigorta

PRIVE
Sigorta

QUICK
SİGORTA

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

SOMPO

Şeker Sigorta

TÜRK NİPPON
SİGORTA

TÜRKİYE
KATILIM
SİGORTA

TURKİYE SİGORTA
ULUSAL SİGORTA

UNI*CO
SİGORTA

ZURICH
SİGORTA

*Alfabetik sıralanmıştır.



AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, yapay zekâ alanında global sorumluluk üstleniyor

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, 1 Şubat 2025 tarihi itibarıyla mevcut görevlerine ek olarak AXA International Markets Veri ve Yapay Zekâ Lideri rolünü üstlenecek. Yavuz Ölken, bu yeni görevinde AXA International Markets'a (IMA) bağlı ülkelerin veri ve yapay zekâ konularında yapacakları yatırımlar ve aksiyonlar konusunda danışmanlık verecek.

AXA Türkiye, sigorta sektöründe yapay zekâdan büyük veri analizine kadar geniş bir yelpazede teknolojiyi etkin şekilde kullanarak öncü bir konumda yer alıyor. Yenilikçi yaklaşımı sayesinde şirket, AXA International Markets ülkeleri arasında teknolojiye de liderliğini sürdürüyor. Bu başarının bir göstergesi olarak AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, AXA International Markets

bünyesindeki ülkelere veri ve yapay zekâ alanlarında danışmanlık yapmak üzere görevlendirildi.

Veri ve yapay zekâ alanında başarılı projelere ve girişimlere imza atan AXA Türkiye, AXA International Markets organizasyonu için öncü ve yol gösterici olacak. Liderliği ve stratejik vizyonu ile diğer ülkelere de ilham kaynağı olan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, yeni rolünde cesur ve adil yaklaşımıyla veri ve yapay zekânın sunduğu tüm potansiyeli açığa çıkararak, global ekipleri ileriye taşımaya hazırlanıyor.

AXA Türkiye CEO'su ve AXA International Markets Veri ve Yapay Zekâ Lideri Yavuz Ölken ise yeni görevi ile ilgili duyduğu heyecanı şu sözlerle ifade etti:

"AXA Türkiye olarak, yıllardır dijitalleşme ve yenilikçi teknolojilere öncelik vererek sektörde fark yaratan yatırımlar gerçekleştirdik. Veri ve yapay zekâ dönüşümüne yönelik projelerimiz, grup içinde bağlı olduğumuz AXA International Markets bünyesindeki diğer kuruluşlar için önemli bir örnek oluşturuyor. Biz AXA'da, sürdürülebilirlik ve teknoloji odaklı bir geleceğin hem müşterilerimize hem de sektörümüze daha fazla değer katacağına inanıyoruz. Yeni görevimle birlikte, bu vizyonu daha geniş bir ölçekte hayata geçirme fırsatına sahip olmaktan mutluluk duyuyorum."



Quick Finans, 2.200 milyon TL tahvil ihracı gerçekleştirdi

Quick Finans, yurtiçinde nitelikli yatırımcılara yönelik 2.200 milyon TL nominal değerli ve 03.07.2026 vadeli, 550 günlük, %49 yıllık basit faizli, tek kupon ödemeli tahvil ihracını 30 Aralık 2024 tarihinde tamamladı.

SPK'nın 4 Temmuz 2024 tarihli Kurul Kararı ile onaylanan 1,62 milyar TL'ye kadar borçlanma aracı ihracı yetkisi kapsamında; ilk tertip tahvil ihracını 700 milyon TL nominal değerle Temmuz ayında, 400 milyon TL tutarında ikinci tertip tahvil ihracını Ağustos ayında, 300 milyon TL tutarında üçüncü tertip ihracını Kasım ayında gerçekleştiren Quick Finans, 220 milyon TL tutarındaki dördüncü tertip ihracını da tamamladı.

Konu ile ilgili bilgi veren Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ; "2024 yılı içerisinde bu ihracatla birlikte toplam beş tertip tahvil ihracına ulaşarak, toplam 2.200.000 TL'lik ihracat gerçekleştirmek suretiyle, şirketimize karşı oluşan güçlü yönelim ve talebi karşılamaya yönelik olmak üzere; hem bireylerin ve hem de KOBİ'ler ile esnafımızın finansmana erişimine katkıda bulunmayı hedefledik. Aynı zamanda, Maher Holding'in de güçlü desteğiyle ülkemizin makro ekonomik hedefleri ve ülkelerin gelişmişlik seviyelerinin ölçülmesinde önemli bir kriter olan ve ekonomi yönetimince desteklenen "Finansal Kapsayıcılık" ve "Finansal Çeşitlilik" sağlama ilkeleri kapsamında ve banka dışı finans kurumlarının ekonomi içerisindeki

payını yükseltmesi hedefiyle sürdürdüğümüz faaliyetlerimizi, bir sigorta grubu tarafından kurulmuş ilk finansman şirketi vizyonunda ve kredi ve sigorta ürünlerinin bütünsel, yenilikçi ve yaratıcı finansman çözümleri formatındaki geniş yelpazedeki finansal ürünler geliştirme misyonumuzla kredilendirme hizmetleri sunmaya devam edeceğiz." dedi.



Arex Sigorta ev sahipliğinde KASIDER, 2025 yılının ilk yönetim kurulu toplantısını yaptı

Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER), 2025 yılının ilk yönetim kurulu toplantısını Arex Sigorta'da Genel Müdür Abdullah Kara ev sahipliğinde gerçekleştirdi.

2025 yılının ilk yönetim kurulu toplantısını Arex Sigorta ev sahipliğinde gerçekleştiren Kadın Sigortacılar Derneği Başkanı Sema Tüfekçiler, "Kurulduğumuz günden bu yana gerçekleştirmiş olduğumuz başarılı organizasyonlar, aktiviteler ve eğitimler önümüzdeki dönemde bizleri daha da iyilerini yapmak üzere motive etmektedir ve bugün Arex Sigorta ev sahipliğinde çok verimli bir yönetim kurulu toplantısı yaparak önümüzdeki dönem yapılacak olan genel kurul toplantımız için çalışmalarımızı tamamladık." dedi.

Arex Genel Müdürü Dr. Abdullah Kara Yönetim Kurulunu misafir etmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve şöyle devam etti: "Ülkemizdeki kadınların iş gücüne katılım oranı % 35-40 aralığında gerçekleşmektedir. Bu oran maalesef Avrupa ülkelerinin ortalamasının oldukça

gerisinde kalmaktadır. Kadınların iş gücüne katılım oranının eğitim seviyesiyle doğru orantılı bir şekilde arttığı görüldüğünden, kadınların eğitiminin desteklenmesi oldukça önemlidir. Bu destekler kapsamında üniversite eğitimi süresince kadınlara pozitif ayrımcılık sağlanmalı, örneğin devlet burslarında kız öğrencilere daha fazla kontenjan sağlanmalı, barınma ihtiyacının karşılanmasında kız öğrencilere öncelik tanınarak yurt sayısı ve kontenjanlarının artırılması gerekmektedir.

İş gücüne katılım oranının düşüklüğüne paralel olarak, kadınların istihdam oranı da erkeklerle göre çok düşük seviyededir. Kadınlarda % 30'luk bir istihdam oranı mevcutken bu oran erkeklerde %65 seviyesindedir. Yine, istihdamda cinsiyetler arası ücret kazanç farkına bakıldığında, erkeklerin kadınlardan %6 daha fazla ücret aldığı raporlanmıştır. Kazançlar arasındaki farkın çeşitli nedenlere bağlanması mümkün olsa da sonucun kadınlar aleyhine

olduğu bir gerçektir. Bunun önlenmesi için kadın çalışanlar için iş yerlerine sağlanacak teşviklerle hem kadın çalışan oranı yükseltilebilir hem de ücret kazançları arasındaki farkın kapanması mümkün olabilir.

Sigorta sektörü bakımından ise kadın çalışan oranının ülke ortalamasının üzerinde olması, sektörümüz bakımından oldukça sevindirici bir durumdur. Bununla birlikte yönetici kademesindeki istihdamda, erkek yöneticilerin kadın yöneticilere tercih edildiği gözlemlenmektedir. Sektörümüzdeki kadın yönetici sayısının da ilerleyen yıllarda, kadın çalışan oranıyla paralel olarak artacağını ümit ediyorum. Bu çerçevede, KASIDER'in cinsiyet ve fırsat eşitliğine ilişkin gerçekleştirdiği yoğun çabalar sayesinde oluşturduğu toplumsal bilincin, önümüzdeki süreçte kadın çalışanlarımızın cesaretini ve sadece sigorta sektörü değil, bütün sektörlerdeki özgürlüğünü daha da arttıracaktır kanaatindeyim."



CEO'su öldürülen sigorta şirketi, 63 milyar dolar değer kaybetti

UnitedHealth, geçen ay üst düzey yöneticilerinden birinin şoke edici bir şekilde öldürülmesinden bu yana yaklaşık 63 milyar dolar değer kaybetti.

UnitedHealthcare CEO'su Brian Thompson'ın New York'ta bir sokakta, şüpheli Luigi Mangione tarafından vurularak öldürüldüğü 4 Aralık'tan bu yana grubun hisse senetlerinin fiyatı yaklaşık 100 dolar düştü.

Hisse senedi fiyatı perşembe günü, 4 Aralık'taki hisse başına 610 dolardan yaklaşık 510 dolara kadar gerilemişti.

Ancak Thompson'ın öldürülmesi, ABD sağlık sistemiyle ilgili endişeleri gündeme taşıdığı halde UnitedHealth, 2024'ün son çeyreğinde beklenenden daha fazla kâr açıkladı.

Grup patronları, perşembe sabahı analiz uzmanlarıyla yaptıkları görüşmeye Thompson'ın hayatını kaybetmesinden sonra şirketin aldığı taziye mesajları için teşekkür ederek başladı.

CFO John Rex "Brian, bu şirketin kurulmasına yardımcı olarak 20 yılı aşkın bir süre başkalarıyla derin, güven dolu ilişkiler kurdu ve insanlar üzerindeki olumlu etkisi yıllarca hissedilecek" dedi.

UnitedHealth patronları, aralıkta sona eren üç aylık dönemde düzeltilmiş hisse başı kârın 6,81 dolara geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,6 artış gösterdiğini ve Wall Street'in konsensüs tahmininden 9 sent daha yüksek olduğunu belirtti.

Gelirlerin yüzde 6,4 artışla 100,8 milyar dolara yükseldiği ve analistlerin 101,76 milyar dolarlık tahminlerinin hemen gerisinde kaldığı bildirildi.



UnitedHealth, Amerika Birleşik Devletleri'nde 49 milyondan fazla kişiyi kapsayan ülkenin en büyük sağlık sigortacısı UnitedHealthcare'i işletiyor. Ayrıca reçeteli ilaç sigortası yapan büyük bir ilaç fayda yöneticisiyle bakım hizmeti sunan ve teknik destek sağlayan büyüyen bir işletme de yürütüyor.

Şirketin yaklaşık 10 yıldır her sene artan tam yıl kârı, 2024'te yüzde 36 düşüşle 14,4 milyar dolara gerilemişti. Nihai kâr kısmen, yılın başlarında Change Healthcare işini vuran büyük bir siber saldırıyla bağlantılı maliyetler yüzünden zarar görmüştü.

Şirket geçen ay Thompson'ın Manhattan'ın merkezinde şirketin yıllık yatırımcı toplantısına giderken ani ve şok edici bir şekilde hayatını kaybetmesiyle de sarsıldı.

26 yaşındaki şüpheli Mangione, silahlı saldırıyla bağlantılı olarak federal ve eyalet suçlularıyla karşı karşıya.

Savcılar, UnitedHealthcare müşterisi olmayan Mangione'nin tutuklandığında sağlık sigortası sektörüne ve özellikle de zengin yöneticilere karşı düşmanlığını ifade eden bir not defteri taşıdığını söylemişti.

Silahlı saldırı, sigorta şirketlerine yönelik şikayetlerin patlak vermesine yol açmıştı. Olaydan birkaç hafta sonra yapılan bir anket, Amerikalıların çoğunun Thompson'ın ölümünün sağlık sigortası kârları veya teminat reddiyle bağlantılı olduğuna inandığını ortaya koydu.

Türkiye'de elektrikli araç pazarı hızla büyürken, buna paralel olarak şarj istasyonu altyapısı da önemli bir gelişim gösteriyor. 2024 yılında "tam elektrikli" otomobil satışları, geçen yıla göre yüzde 51,7 oranında bir artışla 99 bin 489 adede ulaştı.

Türkiye'de elektrikli araç pazarı hızla büyürken, buna paralel olarak şarj istasyonu altyapısı da önemli bir gelişim gösteriyor. 2024 yılında "tam elektrikli" otomobil satışları, geçen yıla göre yüzde 51,7 oranında bir artışla 99 bin 489 adede ulaştı. Bununla birlikte, elektrikli araç şarj istasyonlarının kurulumları da yüzde 235 oranında bir artış sergiledi. Bu hızlı büyüme, sigorta sektörünü de harekete geçirdi. Sigorta şirketleri, hem elektrikli araçlar için özel kasko paketleri geliştirmeye hem de şarj istasyonları için güvence sağlamaya başladı.

Doğa Sigorta'dan Elektrikli Araçlar İçin Yenilikçi Sigorta Paketi

Doğa Sigorta, sektörde bir yeniliğe imza atarak "Duvar Tipi Şarj Ünitesi Sigortası"nı piyasaya sundu. Şirket, değişen müşteri talepleri doğrultusunda çevre dostu teknolojiyi ön planda tutarak geliştirdiği bu ürün ile elektrikli araç kullanıcılarına yönelik kapsamlı güvence sunuyor. Hırsızlık ve hava koşulları gibi risklerin yanı sıra, araç şarjının bitmesi, kaza ve arıza durumlarında çekim hizmeti de sunuluyor. Ayrıca, bu sigorta ürünü, Togg ile yapılan iş birliği sayesinde Trumore Uygulaması üzerinden de kullanıcıların hizmetine sunuluyor.

Sompo Sigorta'dan Ticari Müşterilere Yönelik Güvence

Sompo Sigorta, ticari ve kurumsal müşterilerine yönelik yeni bir güvence paketi sundu. "Çevre Dostu Şarj İstasyonu Sigortası", elektrikli araç şarj ci-

Elektrikli araç ve şarj istasyonlarına yönelik sigorta ürünleri artıyor



hazlarına yönelik teminatlar sağlarken, aynı zamanda bu cihazlarda meydana gelebilecek arızalar sonucu zarar görebilecek üçüncü şahıslara da koruma sunuyor. Bu ürün, ticari işletmelerin elektrikli araç şarj istasyonlarıyla ilgili risklerini azaltmayı hedefliyor.

AXA Türkiye'den Elektrikli Araçlara Güçlü Teminat

AXA Türkiye, elektrikli araçlar için sunduğu kasko sigortasında, şarj üniteleri ve bataryalara yönelik kapsamlı teminatlar sunuyor. Şirket, özellikle kapalı garajlarda bulunan şarj üniteleri ve

indüksiyon plakalarına zarar gelmesi durumunda, 45.000 TL'ye kadar teminat sağlıyor. Bu teminat, aracın kaza sonucu şarj ünitesine çarpması ya da üçüncü şahısların kötü niyetli hareketleri sonucu oluşabilecek zararlara karşı koruma sunuyor.

Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte sigorta şirketleri de yeni ürünler ve çözümler geliştirerek sektördeki bu büyümeye katkı sağlıyor.



Ersin Tüvar

Ankara Sigorta Genel Müdürü

Yüzde yüz Türk sermayesi ve 89 yıllık geçmişiyle sektörün köklü firmalarından olan Ankara Sigorta, 2024 yılını 3,1 milyar TL'nin üzerinde vergi öncesi kar ile geride bıraktı. 2024 yılına ait başarılı finansal sonuçlar ve operasyonel dönüşümler 2025 yılına yönelik stratejik hedefleri de şekillendirdi.

2024 yılı, Ankara Sigorta için finansal açıdan başarılarla dolu bir yıl oldu. Genel Müdür Ersin Tüvar'ın Şubat 2024'te göreve gelmesiyle birlikte şirket A'dan Z'ye her alanda kapsamlı revizyonlar gerçekleştirerek başarılı bir dönüşüme imza attı. Altyapıdan hasar süreçlerine kadar birçok kritik alanda hayata geçirilen yenilikler ve iyileştirmeler, şirketin iç süreçlerini güçlendirerek müşteri memnuniyetinin artmasını sağladı ve bu başarı şirketin pazardaki konumuna yansdı.

Ankara Sigorta, 2024 yılında yaklaşık 3,1 milyar TL'nin üzerindeki vergi öncesi kâr ile bir önceki yıla göre %729 artış sağladı ve sektördeki rakiplerinden ayrılarak çok önemli bir başarı kaydetti. 2023 sonundaki 375,8 milyon TL'lik vergi sonrası kârı ise 2,2 milyar TL seviyesine ulaştı. Aktif büyüklüğünü %109 oranında artırarak, sektör

rün üzerinde bir gelişim gösterdi. Ankara Sigorta, toplam öz sermayesini %238 oranında artırarak 3,1 milyar seviyesine yükseltti. Bu başarı, sürdürülebilir büyüme ve finansal sağlamlık konusundaki iddiasını bir kez daha ortaya koydu ve dikkat çekici bir başarı kaydetti. Şirket, 2024 yılında hem rezervlerini hem de sermaye yapısını güçlü tutacak aksiyonları alarak sermaye yeterlilik rasyosunu olması gereken seviyenin çok üzerine çekti %190'ının üzerinde bir oranla yılı kapattı. Ankara Sigorta, yıl boyunca kararlılıkla hayata geçirdiği stratejiler sayesinde sektördeki konumunu güçlendirerek sadece mevcut mali yapısının güçlü olduğunu değil, aynı zamanda sürdürülebilir büyümeyle olan kararlılığını da ortaya koydu. Tüm finansal tablolara yansıyan bu başarıyı Ankara Sigorta Genel Müdürü Ersin Tüvar şu sözlerle anlattı: "2024 yılı, Ankara Sigorta için yalnızca finansal açıdan başarılı bir yıl olmakla kalmadı, aynı zamanda sektördeki konumumuzu güçlendirdiğimiz ve geleceğe yönelik stratejik adımlarımızı kararlılıkla hayata geçirdiğimiz bir dönem oldu. Şirket olarak, operasyonel süreçlerimizi modernize ederken, müşteri odaklı hizmet anlayışımızı daha da ileriye taşıyacak pek çok yenilikçi projeyi devreye aldık. Tüm

bu çalışmalar, hem iç süreçlerdeki verimliliğimizi artırmamızı hem de sektördeki rekabet avantajımızı güçlendirmemizi sağladı. 2024 yılındaki bu güçlü performansımızın temelinde, tüm Ankara Sigorta ailesinin özverili çalışmaları, iş ortaklarımızın desteği ve hedeflerimizi gerçekleştirme konusunda ki kararlılığımız yatıyor. Özellikle operasyonel mükemmeliyet ve sürdürülebilir büyüme stratejilerimiz, şirketimizin sağlam mali yapısını daha da güçlendirirken, sektördeki başarılarımızı kalıcı hale getirdi. İnanıyorum ki; bu sonuçlar, Ankara Sigorta'nın yalnızca bugünün değil, geleceğin ihtiyaçlarına da yanıt veren bir vizyonla hareket ettiğinin açık bir göstergesidir."

2024 yılını her alanda büyük başarılarla tamamlayan Ankara Sigorta, 2025 yılı yol haritasını bu başarıların ışığında vizyoner hedefler belirleyerek oluşturdu. Bu hedeflerden biri halka arz konusu. Ankara Sigorta, 2025 yılında halka arz sürecini başlatarak ürün ve hizmetlerini daha geniş kitlelere ulaştırmayı ve kurumsal yönetim standartlarına tam uyum sağlamayı amaçlıyor. Tüvar "89 yıllık köklü geçmişimizle, halka arz sürecine güçlü bir adım atıyoruz. Karlılık ve büyüme konusunda elde ettiğimiz başarılar sayesinde geldiğimiz bu güçlü konumda, şirketimizin kapılarını halkımıza açarak bu büyüme yolculuğuna onları da ortak etmek istiyoruz."

2025 yılının Ankara Sigorta için daha büyük başarılarla sahne olacağını ifade eden Ersin Tüvar, "Ankara Sigorta olarak, güçlü sermaye yapımız ve kârlılık odaklı stratejilerimize 2025 yılında büyüme hedeflerini de ekleyerek stratejik adımlarımızı kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz. 2025 yılı için belirlediğimiz yenilikçi stratejiler ve sürdürülebilir hedefler doğrultusunda şirketimiz, hem müşterilere hem de paydaşlara daha fazla değer yaratacak ve sektördeki konumunu güçlendirecektir. Ankara Sigorta, güçlü geçmişi, yenilikçi vizyonu ve kararlılığı ile sektörde öncü bir rol üstlenmeye devam edecektir." dedi.

Ankara Sigorta'dan 2024'te yüzde 729'luk kâr artışı



ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK

Kurumsal Sigortacılıkta 21. yüzyıl anlayışı.

İş hayatında öngörülebilir riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta olarak, iş yerinizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, karşılaşılabilecek riskleri analiz eder, raporlar. Böylece siz basit ve doğru önlemler alabilir ve çok daha uygun ve kapsamlı sigorta çözümlerine sahip olursunuz. Kısacası, öncesi de sonrası da bize ait.

Önleyici sigortacılık, sadece Corpus'ta.



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr



Ahmet Yaşar: Sigortacılık sadece tazminat ödeyen bir sektör olmanın ötesine geçti!

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, önleyici sigortacılığın önemine dikkat çekti. Yaşar, "Sigortacılık sadece tazminat ödeyen bir sektör ya da enstrüman olmanın ötesine geçti. Biz diyoruz ki önlenbilir riskleri önleyelim. Çünkü artık tazminat ödemek kolay. Ancak bizim asıl amacımız hasarı önlemek. Önleyemediğimiz risklerin ise kötü sonuçlarını tazminatla kapatmamız gerekiyor" dedi.

Bolu Kartalkaya'da bir dağ otelinde meydana gelen ve tüm Türkiye'yi üzüntüye boğan yangın felaketi, önleyici sigortacılığın önemini bir kez daha gözler önüne serdi. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar da çıktığı bir TV programında önleyici sigortacılığın önemine dikkat çekti. Konuşmasında sigortacılığın sadece tazminat ödeyen bir sektör ya da enstrüman olmanın ötesine geçtiğine dikkat çeken Yaşar, "Biz diyoruz ki, önlenbilir riskleri önleyelim. Çünkü artık tazminat ödemek kolay. Bugün Türk sigorta sektöründe, hasar ödemelelerinde herhangi bir sorunla karşılaşacak bir şirket yok. Düzenleyici ve denetleyici otoritemiz de (SEDDK), Türkiye Sigorta Birliği de bu konuda aktif. Ancak bizim asıl amacımız, hasarı önlemek. Önleyemediğimiz risklerin ise kötü sonuçlarını tazminatla kapatmamız gerekiyor. İşte bu sebeple risk yönetimi faaliyetleri çok önemli bir rol oynuyor. Artık sigortalılarımızın, özellikle sanayicilerimizin, sadece tazminat düşüncesiyle hareket etmeyip, riskleri önleyici ve koruyucu yatırımlar yapmaları gerekiyor. İlk zamanlarda, sanayicilerimiz sigorta yaptırıyorsa yangın söndürme sistemleri gibi önleyici tedbirleri almak konusunda tereddüt ediyordu. Ancak artık bu bakış açısı değişmeli. Çünkü ürettiğiniz malın, bekleyen bir alıcısı var ve sizin fabrikanızın faaliyetinin durması başka bir zincirin de bozulmasına yol açabilir. Dolayısıyla sigorta şirketlerinin, bu önleyici yaklaşım ile riskleri önden görüp riskleri azaltıcı tedbirler alması çok önemli. Tabii ki, sifra indirgenmiş riskler her zaman mümkün olmayacak. Sıfır risk demek o alanı sigortalayamamak anlamına gelir çünkü riskin muhtemel olması gerekir. Risk gerçekleştiğinde ise tazminatı ödeyip, zararı karşılamak bizim görevimizdir" değerlendirmesinde bulundu.

2024'te prim üretimini 890 milyar TL'ye ulaştı

Hasar maliyetlerinden trafik sigortasına, önleyici sigortacılıktan bina tamamlama sigortasına kadar farklı konulara değinen Yaşar, Quick Sigorta özelinde de açıklamalar yaptı. 2024 yılına ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Yaşar, "Aralık ayı rakamları henüz kesinleşmemiş olmakla birlikte, yıl tahminen 890 milyar TL civarında bir üretimle

kapatmayı bekliyoruz. Kasım ayı itibarıyla ise resmi rakamlar 718 milyar TL'ye ulaşmış durumda. Bu rakamın yaklaşık 90-100 milyar TL'si hayat sigortalarından gelirken geri kalan kısmı ise hayat dışı sigortalardan gerçekleşecek ve üretim olarak kaydedilecek. Hayat dışı sigortalılarımızda en büyük pay, yüzde 40-44 arasında değişen oranlarla oto sigortalılarına ait. Trafik sigortalıları ve kasko sigortalıları bu payın büyük kısmını oluşturuyor. Bunun hemen arkasından ise yüzde 18'lik payla sağlık sigortalıları ve yüzde 17'lik payla yangın sigortalıları geliyor" dedi.

5 yılda sektör olarak sigorta üretimini en az iki katına çıkaracağız

Dünya sıralamasında Türkiye'nin, sigortacılık sektörü açısından 33. sırada yer aldığı hatırlatan Yaşar, "Ancak bu sene kurun sektöre olan desteğiyle, Türkiye'nin daha üst sıralarda yer almasını bekliyoruz. Türkiye, 17. büyük ekonomi olarak konumlanıyor ve biz de sigorta sektörü olarak en azından bu seviyeye ulaşmayı hedefliyoruz. Türkiye Sigorta Birliği'nin de bu konuda benzer bir hedefi bulunuyor. Bu doğrultuda, stratejik planımızda önümüzdeki 5 yıl içinde sigorta üretimini en az iki katına çıkararak Türk sigorta sektörünü, Türkiye ekonomisinin bulunduğu konuma getirmeyi amaçlıyoruz. Bu süreçle ilgili olarak Arama Konferansı devam ediyor ve sektör paydaşlarıyla birlikte süreci ilerletmeyi planlıyoruz. 2024 yılı, 2023'e göre yüzde 70-75 oranında bir büyüme ile geçti. Sektör, 2024 yılına Ocak ayında yüzde 128 büyüme ile başlamıştı. Ancak enflasyonun düşüşüyle birlikte büyüme oranı, kasım ayında yüzde 74 seviyelerine geriledi. Bu eğilimle, yılsonunda sigorta sektörünün büyüme oranının bu seviyelerde gerçekleşmesi bekleniyor" diye konuştu.

Asıl hedefimiz sigortalılık oranını artırmak

Yaşar, sigorta sektöründe dikkat çekici iki ana kalem olduğunu belirtirken, "Birincisi trafik sigortalıları, ikincisi ise mal sigortalıları. Enflasyonist ortam nedeniyle varlık değerleri arttığı için araçlarımızın bedelleri, iş yerimizin, konutlarımızın ve gayrimenkullerimizin değerleri yükseldi. Bu durum, sigorta bedellerinde de bir artışa neden oldu. Sonuç olarak, primlerde yüzde 25'ten yüzde 74'lere kadar yükselişler görüldü. Ancak bu artış, sigortalılık oranının ve sigorta adetlerinin beklediğimiz şekilde büyümesine yol açmadı. Asıl hedefimiz sigortalılık oranını artırmak" ifadelerini kullandı.

Trafik sigortalarında bir poliçenin sonuçlanması süreci gerektiriyor

Enflasyonun, bedellerin ve primlerin artmasına katkı sağladığını ancak trafik sigortalarındaki durumun daha karmaşık olduğunu belirten Yaşar, "Trafik sigortalarında, bir poliçenin sonuçlanması ve kârlı mı zarar mı olduğunun netleşmesi genellikle 10-12 yıl sürebilen bir süreç gerektiriyor. Çünkü bu poliçelerde bedeni hasarlar da yer alıyor ve bunların çözülmesi zaman alabiliyor. Ayrıca, bu süreçte büyük rezervler ayırmamız gerekiyor. İhbarların yapılması, dosyaların sonuçlanması ve dava süreçlerinin tamamlanması gibi durumlar için önemli karşılıklar ayırmamız gerekebiliyor. Özellikle asgari ücret artışları ve diğer maliyet artışları, bu rezervlerin büyümesini etkiliyor" dedi.

Hasar maliyetlerine odaklanmalıyız

"Bugün, Türk sigorta sektöründe her 100 TL'ye karşılık 174 TL ödeme yapıyor, özellikle trafik sigortalarında. Bu da sigorta şirketlerinin faaliyet kârı elde etmelerini son derece zorlaştırıyor" diyen Yaşar, şöyle devam etti: "Sigortacılar, uzun vadede elde ettikleri finansal gelirlerle bu durumu dengelemeye çalışıyorlar. Ancak, faiz oranlarının gerilemesiyle birlikte bu süreç daha da zorlaştı. Bu sene özellikle hasar maliyetlerine odaklanmamız gerektiğini düşünüyoruz. Buradaki "hasar maliyetleri" ifadesi, sigortalılarımızın gerçek zararını tazmin ederken tasarruf etmeyi kastetmiyor. Bizim asli görevimiz, sigortalılarımıza gerçek zararlarını tam olarak ödemek ve bunu yapmaktan hiçbir şekilde kaçınmıyoruz. Ancak, ekstra maliyetler de söz konusu. Örneğin, bazı sigortalılar, sigorta şirketine başvurduklarında kolayca çözülebilecek bir hasarı, yanlış bilgilendiren araçlar veya vekalet alan kişiler aracılığıyla gereksiz yere artırabiliyorlar. Bu gibi durumlar, hasar maliyetlerini artırarak sektördeki dengeyi bozabiliyor. Bizim amacımız, bu tür gereksiz maliyet artışlarını engelleyerek süreci daha sağlıklı ve doğru bir şekilde yönetmek. Sonuçta, bu artan maliyetler, araç sahiplerinin cebinden çıkan ek giderler olarak geri dönüyor" diye konuştu.

Maliyet yönetimi bu yıl daha da önem kazanıyor

Yaşar, maliyet yönetiminin bu yıl daha da önem kazandığını belirterek "Şu anda esas faaliyet kârı yok. Yani teknik kâr söz konusu değil. Dolayısıyla ne yapıyorsunuz? Finansal gelirlerle süreci yönetmeye çalışıyorsunuz. Özellikle trafik sigortalarında ve diğer birçok branşta bu geçerli. Şimdi, mali gelirlerin de düşeceği bir senaryo ortaya çıkınca, sizin öncelikli

maliyetlere odaklanmanız gerekiyor. Ayrıca esas faaliyet kârına odaklanmanız şart. Yani, trafik sigortacılığı yapıyorsanız, esas işinizin, yani sigorta satışından elde edeceğiniz gelire odaklanmalısınız. Fakat trafik sigortası öyle bir ürün ki, maliyeti 10 yıl sonra ortaya çıkabiliyor. Yani bugün sattığınız bir poliçeden kâr mı, zarar mı ettiğinizi 12 yıl sonra net bir şekilde görebiliyorsunuz. En az 10 yılın geçmesi olması gerekiyor. Örneğin, şu anda 30 milyarlık bir bedeni hasarın tahkim süreci, 96 milyar TL'ye sonuçlanabilir. Bu farkın 66 milyar TL'si ise gereksiz ve mükerrer harcamalardan oluşuyor. Bu tür harcamaların engellenmesi lazım. Ayrıca, bazen ortada olmayan bir uyumsuzluk, sigortalı ile sigorta şirketi arasında varmış gibi yaratılıyor. Neden? Çünkü sigorta şirketi, "Bana söylemeleri gerekir, şunu ödeyeceksin" diyor. Mevcut mevzuatla, örneğin trafik sigortasında değer kaybı hasarı ödendiğinde, diyelim 10.000 TL'lik bir ödeme yapıyorsunuz. Ancak iki gün sonra, "Buna 10.200 TL ödemeniz lazım" deniyor. O, 200 TL'lik farkı ödeyebilmek için icra vekalet ücretleri ve çeşitli ek maliyetler ödemek zorunda kalıyorsunuz. Bu tür ek maliyetler, sigorta şirketlerinin sürdürülebilirliğini bozuyor ve nihayetinde sigortalılara ek yük olarak geri dönüyor. Buradan tüketicilere bir çağrım var: Bu konu, sigortalıların sorunu değil, tüketicilerin ve sigortalıların sorunu. Tüketicilerin sigorta piyasasındaki haklarına sahip çıkmaları gerekiyor. Türkiye Sigorta Birliği olarak, İspanya'nın Madrid şehrine bir ziyaret gerçekleştirdik. Orada, "Bemo" adı verilen bir düzenleme yapılmış. Bedeni hasarlarla ilgili olarak, medeni bir şekilde internet üzerinden doldurulan bir form ile Adalet Bakanlığı, Sigorta Düzenleme Kurumu, Sigorta Birliği, sigorta şirketleri ve diğer ilgili taraflar arasında bir konsensüs oluşturulmuş. Yasal düzenleme tabloları oluşturulmuş. İnsanlar bir kaza geçirdiklerinde ve bedeni hasarla karşılaştıklarında, destekten yoksun kalanlar internet üzerinden doldurdıkları bir form ile tazminatlarını kolayca alabiliyorlar. Bu kadar medeni bir şekilde çözülebilecek bir konunun, bizim ülkemizde bu kadar büyük bir problem hâline gelmesi artık kabul edilemez. Bu duruma artık dur dememiz gerekiyor" dedi.

40 milyara yakın bir sigorta üretimiyle yılı kapadık

2024 yılında Quick Sigorta'nın toplamda 30 milyarı aşan bir üretimle yılı tamamladığını aktaran Yaşar, "Maher Holding Sigorta Grubu olarak ise Corpus Sigorta ve Quick Sigorta birleşimiyle toplamda 40 milyara yaklaşan bir üretim gerçekleştirdik. İlginç olan taraf ise, yılın son ayında toplam yıllık üretimin yaklaşık yüzde 25'ini yazmamız. Bu da özellikle trafik sigortalıları alanında yaşanan kaostan ve sıkıntıların bir göstergesi olarak piyasada yoğunlaşmaya yol açtı. Biz, yerli bir sigorta şirketi olarak yönetim kurulumuzda yerli olmanın avantajıyla pazar dinamiklerine daha hakim davranabiliyoruz. Bu da bize, Türkiye'deki piyasa koşullarına daha hızlı adapte olma ve daha uygun stratejiler geliştirme imkânı sağlıyor. Bu yüzden, yılsonunda üretimde bu kadar yoğunlaşma yaşadık. Sonuç olarak, toplamda 40 milyara yaklaşan bir sigorta üretimiyle yılı kapatmış olduk" açıklamalarında bulundu.

2025 yılı için dengeli bir büyüme hedefliyoruz

Yaşar, yeni yıl planları hakkında ise, son 9-10 günlük üretim verilerine bakıldığında ciddi bir büyüme kaydettiklerini belirtti. "Bu büyüme bizim için normal değil," diyen Yaşar, özellikle oto sigortalıları alanında geçen yıla kıyasla yüzde 200'ün üzerinde bir büyüme gerçekleştirdiklerini söyledi ve ek-

ledi: "Bu büyüme, pazarda olağan dışı bir gelişme olduğunu gösteriyor. Ancak enflasyonist ortamın azalmaya başladığı bu dönemde, büyümenin biraz yavaşlayacağını bekliyoruz. 2025 yılı için ise dengeli bir büyüme hedefliyoruz. Corpus Sigorta tarafında ise oto dışı sigortalarda yüksek reasürans kapasitesiyle güçlü ürünler sunmaya devam ediyoruz."

Bina tamamlama sigortası kentsel dönüşüm için kritik önem taşıyor

Bugün Türkiye'nin en büyük problemlerinden birinin, yaklaşan Marmara depremi olduğunu söyleyen Yaşar, "Bu noktada, kentsel dönüşümün hızla tamamlanması gerekiyor. Türkiye ekonomisinin yaklaşık yüzde 30'unu etkileyen bir bölgeden bahsediyoruz. Bu da aslında sigortacılığın önleyici faaliyetlerinin ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. İnsanlar artık güvenli binalarda yaşamak istiyor. "Ben Dimyat'a pirince giderken evdeki bulgurdan olmak istemiyorum" diyorlar. Mütteahhide evlerini teslim ettiklerinde, sağlam bir şekilde teslim alınmasını istiyorlar. Ancak ne yazık ki İstanbul ve diğer bölgelerde buna dair örnekler mevcut. Bu sorunun çözülmesi için en iyi çözüm, bina tamamlama sigortasıdır. Bu sigorta modeli ile kentsel dönüşüm projelerinin sağlıklı bir şekilde tamamlanmasını bekliyoruz. 2025 yılı, bu anlamda önemli bir yıl olacak" diye konuştu.



Küçük kontroller büyük fark yaratır. Sağlık Sigortası fark yaratır.



tsb.com.tr #SigortasızOlmaz

HDI Sigorta'dan acentelere 2025 için hedef ve ödül dolu buluşmalar

Firuzan İşcan

HDI Sigorta Genel Müdürü

HDI Sigorta, acenteleriyle bir araya gelmeye hazırlanıyor. "Yola Çıktık!" motto-suyla düzenlenen ve Şubat ayı boyunca gerçekleştirilecek bölge buluşmaları kapsamında, 14 farklı toplantı yapılacak. Üst yönetim ekibinin katılacağı toplantılarda 2024 yılı performansı, 2025 yılı hedefleri ve yeni dönem yol haritası paylaşılırken bölgelerinde üretim ve karlılık derecesi almaya hak kazanan acenteler ödülleriyle buluşacak.

HDI Sigorta, "Yola Çıktık" motto-suyla bölge buluşmalarının ikincisini gerçekleştirecek. Acenteleriyle güçlü bağlarını pekiştirmek, geride bırakılan yılın performansını değerlendirmek ve 2025 hedeflerini paylaşmak amacıyla düzenlenecek buluşmalarda aynı zamanda kasko ürün kampanyası tanıtılacak ve iş ortakları, yeni iş portali HDIPlus hakkında bilgilendirilecek.

HDI Sigorta Genel Müdürü Firuzan İşcan ve HDI Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay'ın sunumlarının yer alacağı toplantılara üst yönetim kadrosundan HDI Sigorta Oto Teknik ve Aktüeryal Fiyatlandırma Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Can Okyay, HDI Sigorta Oto Dışı Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Cihan Çiçek, HDI Sigorta Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Feriha Burett Çakıcı, HDI Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Hakan Şatır katılacak.



Hedef daha güçlü bir iş birliği

HDI Sigorta tarafından gelenek-selleştirilme hedefiyle başlatılan bölge toplantıları, geçen yıl 15 ilde düzenlenen 16 toplantıda 3.000'i aşkın acenteyi bir araya getirerek acentelerin geri bildirimlerini doğrudan üst yönetimle paylaşabilmesi için önemli bir fırsat sunmuştu.

İkinci yılında "Yola Çıktık" motto-su ile gerçekleştirilecek toplantıların, sürdürülebilir büyüme hedefi ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımıyla HDI Sigorta'nın acentelerle arasındaki iş birliğini daha da güçlendirmesi amaçlanıyor.

İlk durak Antalya

İlki Antalya'da gerçekleştirilecek toplantılar Konya, Kayseri, Adana,

Trabzon, Samsun, Ankara, İzmir, Denizli, Bursa, Erzurum, Elazığ ve İstanbul'un iki yakasında olmak üzere toplam 14 farklı buluşma olarak düzenlenecek.

Başarılı acenteler ödüllendirilecek

Toplantılarda 2025 hedeflerine ulaşma planları ele alınırken 2024 yılı performansı değerlendirilecek ve üretim ile karlılık performanslarına göre başarılı acentelere ödüller verilecek. Toplantılarda ayrıca üst yönetim ekibi ile soru-cevap bölümleri de yer alacak. Bu interaktif bölümle acentelerle birebir iletişimin güçlendirilmesi ve iş birliğinin daha ileri seviyelere taşınması hedefleniyor.



Sigorta ve otomotiv sektörü ATO'da buluştu

Ankara Ticaret Odası'nın evsahipliğinde gerçekleştirilen Sektörel İstişare Toplantısı'nda, sigorta ve otomotiv sektörlerinin sorunları ve çözüm önerileri masaya yatırıldı. ATO Başkanı Gürsel Baran ve SEDDK Başkanı Davut Menteş'in katıldığı toplantıda, sigorta sektörünün ticaret ve ekonomi üzerindeki önemi bir kez daha vurgulandı.

Ankara Ticaret Odası (ATO), sigorta sektörü ile otomotiv ve motorlu kara taşıtı alım-satım, servis, bakım, onarım, yedek parça sektöründe faaliyet gösteren üyelerinin sorun, talep, görüş ve çözüm önerilerini tartışmak üzere ATO Başkanı Gürsel Baran ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş'in katılımıyla Sektörel İstişare Toplantısı düzenledi.

ATO Duatepe Salonu'nda gerçekleştirilen toplantıya, ATO Yönetim Kurulu Üyesi Yasin Özyolu, SEDDK Başkan Yardımcıları Emine Feray Zengin ve Hande Hatunoğlu Kur-tulan ile Ankara Ticaret Odası'nın 44 No'lu Otomotiv Yedek Parça Top-tancıları, 49 No'lu Otomotiv Yedek Parça Perakendecileri, 50 No'lu Motorlu Kara Taşıtı Satıcıları, 55 No'lu Motorlu Kara Taşıtları Servis, Bakım ve Onarım Hizmetleri ile 67 No'lu Sigortacılık Hizmetleri Meslek Komiteleri üyeleri katıldı.

"Reel sektörün gelişimi iyi işleyen sigorta sektörüyle mümkün"

Toplantının açılışında konuşan ATO Başkanı Gürsel Baran, sigorta sektörünün önemine değinerek sektörün gücü ve büyüklüğünün ülkelerin gelişmişlik göstergeleri arasında değerlendirildiğini söyledi. Risk sayısı ve çeşitliliği artıkça sigorta sektörüne talebin de arttığını belirten Baran, reel sektörün sağlıklı bir şekilde gelişim ilerlemesinin iyi işleyen sigorta sektörünün varlığıyla mümkün olabileceğini vurgulayarak "Sigorta, ekonomi ve ticaretin devamı açısından önemli bir sektör. Ekonomimizin adeta emniyet supabı durumunda. Sigorta sektörünün olmadığı bir yerde ekonomi ve ticaretin büyümesinden de bahsedemiyoruz. Sigorta hemen her sektörle yakından ilişkili. Sektördeki gelişmeler, sağlıktan turizm, inşaatla otomotive beraberinde birçok sektörü etkiliyor, ilişkili olduğu sektörler için yeni ihtiyaç ve talepleri de beraberinde getiriyor. Sektörlerimiz arasındaki istişare mekanizmaları güçlendikçe ticaretimiz, ekonomimiz de büyüyor, gelişiyor" dedi.

"60 günlük sigorta çözümü ticarete kolaylık sağladı"

Baran, motorlu kara taşıtı alım-satımı yapan ATO üyelerinin yakın zamanda araç alım-satımı işlemlerinde geçici sigorta yapılmasına ilişkin talebinin Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme

Kurumu'nun da yapıcı yaklaşımıyla çözüme kavuştuğunu aktararak "6 Aralık'ta getirilen düzenlemeyle, araç alım satım işlemlerinde aracı olan kişinin önce trafik sigortası yaptırması, sonra da noterden satış işlemi gerçekleştirmesi gerekiyordu. Oto galerileri açısından yeni bir iş yükü oluşturan bu düzenlemenin, yeniden değerlendirilmesine ilişkin sektörün talebi vardı. Bu talepler dikkate alınarak oto galerilere 60 günlük kısa süreli trafik sigortası poliçesi yapma imkânı getirildi. Reel sektörümüzün taleplerine kulak vererek ticareti kolaylaştıran bu düzenleme nedeniyle Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ve Başkanı Sayın Menteş'e teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

"Önceliğimiz sürdürülebilir bir finansal sağlık mekanizması oluşturmak"

SEDDK Başkanı Davut Menteş ise iş ve çalışmanın olduğu her yerde risk ve korunma ihtiyacının da beraberinde geldiğini belirterek sigorta ihtiyacının önemine dikkat çekti. Sigortanın tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de finans sektörünün altında faaliyet gösterdiğini söyleyen Menteş, "SEDDK olarak şu an en büyük önceliğimiz özellikle sigorta şirketleri nezdinde finansal dayanıklılığı temin etmek ve sürdürülebilir bir finansal sağlık mekanizması oluşturmak" dedi.

Baran ve Menteş'in konuşmalarının ardından, söz alan ATO üyeleri talep, sorun, görüş ve önerilerini dile getirdi.

Toplantıda, SEDDK Daire Başkan-ları Eren Yalçın ve Işıl Konya ile ATO'nun 44 No'lu Otomotiv Yedek Parça Toplantıları Meslek Komitesi Meclis Üyeleri Aykut Özçelik ve Orhan Atakul, 49 No'lu Otomotiv Yedek Parça Perakendecileri Meslek Komitesi Meclis Üyesi İbrahim Özçelik, 50 No'lu Motorlu Kara Taşıtı Satıcıları Meslek Komitesi Meclis Üyeleri Fırat Aslanbaş ve Sadettin Fatih Ersal, 55 No'lu Motorlu Kara Taşıtları Servis, Bakım ve Onarım Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Bülent Uz, Meclis Üyesi Bün-yamin Yüksel, 67 No'lu Sigortacılık Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Serdar Çankaya, Meclis Üyeleri Bülent Yök ve Hüseyin Bayraktar da yer aldı.

Sompo Sigorta, 2025 yılında acente sayısını artırmayı hedefliyor

2024 yılında oto sigortalarmındaki liderliğini sürdüren Sompo Sigorta, 2024 yılını yüzde 100'ün üzerinde büyümeye tamamladı. Prim üretiminde ise 5'inciliğe yükselen Sompo Sigorta, teknoloji alanındaki yatırımlarıyla da dikkat çekti. Yeni kurulan Sompo Teknoloji firması ile operasyonel verimliliği artırıp, müşteri odaklı dijital çözümleri merkezine alan şirket; 2025 yılında yapay zekâ ve veri analitiği destekli kişiselleştirilmiş sigorta hizmetleriyle müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor. Sompo, çalışan gelişimine yönelik yatırımlarıyla da sektör standartlarını yükseltmeyi amaçlıyor.

2024 yılı, sigorta sektörü açısından makroekonomik istikrarın sağlandığı ve enflasyonun düşüş eğiliminde olduğu bir dönemi işaret ederken, Sompo Sigorta bu olumlu tabloyu güçlü stratejilerle destekledi. 2024 yılında yüzde 100'ün üzerinde büyümeye kaydeden Sompo Sigorta, prim üretiminde ise 5'inciliğe yükseldi. Şirket, oto sigortalarmındaki öncülüğünü güçlendirirken, müşteri memnuniyetini önceliklendiren yenilikçi çözümleriyle sektördeki öncü rolünü pekiştirdi. Güçlü sermaye yapısı ve risk analizi alanındaki kabiliyetiyle, sene başındaki hedeflerini aşarak yılı başarıyla tamamladı.

"2025 yılında teknoloji alanında yatırımlarımızı artıracacağız"

Sompo Sigorta, 2024 yılında teknoloji odaklı stratejilerini bir üst seviyeye taşıyarak "Sompo Teknoloji" şirketini kurdu. Şirkette ilgili değerlendirmede bulunan Sompo Sigorta Genel Müdür Fahri Uğur: "Kurulduğumuz günden bugüne teknolojiye en fazla yatırım yapan sigorta şirketleri arasında yer aldık. İnsan kaynağına ve teknolojiye yatırım temel strateji bileşenleri olarak benimsedik; bu merkezde fark yaratıcı, katma değeri yüksek projeler hayata geçirdik. Bu temel



stratejinin devamı olarak, bilişim teknolojileri ve Ar-Ge alanında daha derinlemesine çalışma yapmak üzere 2024 yılında Sompo Teknoloji'yi kurduk. Yeni yatırımımızla, yapay zekâ ve veri analitiği destekli sistemleri sigorta süreçlerine entegre ederek hem operasyonel verimliliği artırdık hem de müşteri deneyimini geliştirdik. 2025 yılında da teknoloji yatırımlarımızı daha da artırmayı, yenilikçi çözümlerle sektörde fark yaratmayı ve sektörümüzün dijital dönüşümüne liderlik etmeyi hedefliyoruz." dedi.

"2025 yılında acente sayımızı artıracacağız"

2025 yılının, Sompo Sigorta'nın hem müşteri memnuniyetini artırma hem de pazar payını genişletme odaklı stratejileri için önemli bir dönüm noktası olacağını altını çizen Uğur şu ifadeleri kullandı: "2025 yılında dijitalleşme ve yapay zekâ entegrasyonları sayesinde daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunarak müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyoruz. Oto sigortalarmındaki öncülüğümüzü devam ettirerek, kurumsal sigortalarda ve sağlık sigortalarmında pazar payımızı büyüteceğiz. 2025 yılında genişleyen acente ağımla birlikte de büyümemizi sürdüreceğiz. Hedefimiz, acente sayımızı artırarak hizmet ağımla daha da genişletmek ve sigorta ürünlerimizi daha erişilebilir hale getirmek. Öte yandan, her bütçeye ve ihtiyaca yönelik ürünler sunmaya devam ederek sigorta penetrasyonunu artıracacağız."

İnsan kaynağına yatırım: Çalışanlar için yeni ufuklar

Sompo Sigorta, çalışan gelişimine verdiği önemi 2025 yılında daha ileriye taşımayı planlıyor. Mini MBA programları, yurt içi ve yurt dışı eğitim fırsatları ve liderlik gelişim projeleri ile çalışanlarının bireysel ve profesyonel yetkinliklerini artıran şirket, çalışan bağlılığını yükseltmek için yenilikçi bir çalışma ortamı sunarken, liderlik becerilerini geliştiren programlarla da yöneticilerine destek oluyor. Bu yaklaşım, Sompo Sigorta'nın yalnızca bir işyeri değil, aynı zamanda çalışanları için bir yaşam alanı olma vizyonunu yansıtıyor.

Ekonomik denge ve sektörel beklentiler

Makroekonomik denge politikalarının olumlu etkilerinin sürdüğü bir ortamda, sigorta sektöründe büyümenin devam etmesi bekleniyor. Sompo Sigorta, sektördeki artan fiyat hassasiyetine rağmen güçlü finansal yapısı sayesinde müşterilerine uygun çözümler sunmayı sürdürüyor. Doğal afetler ve artan iklim risklerinin sigorta sektörünün önemini daha da artırdığı bu dönemde şirket, müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için yenilikçi ürünler geliştirmeye odaklanıyor.

2025 yılına yönelik bu güçlü hedefler, Sompo Sigorta'nın hem sektördeki konumunu pekiştireceği hem de müşteri memnuniyetini daha da artıracığı bir dönemi işaret ediyor.

0850 800 07 60 www.openyazilim.com

OPEN YAZILIM

HIZLI TEKLİF PROGRAMI

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

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

--> Trafik Sorgusu

--> Kasko Sorgusu

--> TSS Sorgusu

--> Konut Sorgusu

--> Dask Sorgusu

--> IMM Sorgusu

0850 800 2 444 www.openasistans.com

OPEN ASİSTANS

YOL YARDIM HİZMETLERİ

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

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

--> Lite Otomobil Yol Yardım Paketi

--> Elite Otomobil Yol Yardım Paketi

--> Lite Ticari Yol Yardım Paketi

--> Elite Ticari Yol Yardım Paketi

--> Modüler Yol Yardım Paketi



Türkiye otomotiv sektörü satış sonrası hizmetlerinin gelişiminde önemli bir rol üstlenen ve sigortahılar ile sigorta şirketleri için sunduğu yenilikçi çözümlerle hayatı kolaylaştıran RS Otomotiv Grubu, 15 yılı geride bıraktı. 2009'da RS Servis ile "önce onarım" felsefesiyle sürdürüle-

bilirliği ve tasarrufu merkezine alarak yola çıkan şirket, 2025 yılı itibarıyla çatısı altındaki 11 farklı markayla kurgulayacağı RS 5.0 vizyonu ile dijitalleşme sürecine hız verecek.

İlk adımlarını 2001 yılında Ankara'da bölgesel bir servis olarak atan

ve 2009 yılında RS Servis adıyla ilk defa tüketicilerin karşısına çıkan RS Otomotiv Grubu, bugün ülke çapında 61 farklı lokasyonda hizmet verebilen büyük bir ekosistemle otomobil sahiplerine birçok çözümü tek çatı altında sunabiliyor; ülke ekonomisine, çevreye ve topluma faydalar sağlıyor. Geride bıraktığı-

mız 2024 yılında yüzde 111 büyüme gösteren RS Otomotiv Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, şirketin RS 5.0 adını verdikleri gelecek vizyonunu paylaştı.

Onarımla otomotivde "sürdürülebilirliğin ta kendisi" oldu

Tüm Türkiye'yi kapsayacak biçimde ulusal çapta faaliyet gösteren RS Otomotiv Grubu, yenilikçi hizmetlerle istihdam yaratırken, yerel ekonomiye katkı sağlıyor. 15 yılda 3 milyon 750 binden fazla araç ve 11,2 milyondan fazla parçanın onarımını gerçekleştirerek 3,2 milyar dolar seviyesinde tasarruf ortaya çıkaran şirket, 10,7 milyar dolarlık araç değer kaybının önüne geçerek tüketicilerin de yanında oldu. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, "Önce onarım felsefemiz çerçevesinde gelişmiş hasar onarımı, boyasız onarım gibi tekniklerle 68 bin ton sac ve metalin hurdaya ayrılması önlenerek geri dönüşümü sağlandı, tampon tamiri sayesinde 19 bin ton plastiğin çöpe atılması engellendi. Diğer yandan araçlarda ortaya çıkan hasarlarda, parçaların yenisiyle değişimi yerine onarımı yolunu tercih etmemiz, sigorta sektörüyle hayata geçirdi-

RS 5.0

dönüşümü otomotive "Sürdürülebilir Dijitalleşmeyi" getirecek!

Girişimcilerin, gençlerin ve kadınların yanındayız

Geçtiğimiz yıllarda "İşte Eşit Kadın" ve "Kadın Ustalar Yetiştiriyor İstihdama Katkı" ödülünü alan RS Otomotiv Grubu, kendi alanında beyaz yakalı kadın istihdamı en yüksek şirketlerden biri olarak öne çıkıyor. Sivil toplum kuruluşları, otomobil üreticileri ve distribütörleri ve kamu kurumlarıyla eş zamanlı yürütülen çalışmaların desteğiyle yeni nesil sektöre kazandırmak istediklerini ifade eden Ünal'dı, aynı zamanda modüler bayilik sistemleriyle girişimcilerin yanında olduklarını aktardı.

Ahilik ile kurumsallaşmayı, insan odaklı yaklaşımla dijitalleşmeyi birleştiriyoruz

Hem tüketici hem de çalışan nezdinde ahilik kültürünü koruyarak sektöre katma değer sağlamayı amaçladıklarını söyleyen Ünal'dı "Sadece RS Otomotiv Grubu olarak değil, tüm satış sonrası hizmetler

sektöründe standartları yükseltmek adına adımlar attık. Teknolojinin getirdiği yapay zekâ gibi faydaları yine insan odaklı yaklaşımla sunuyoruz. Örneğin asistans şirketimiz Tur Assist'te müşteri görüşmelerimizde kullandığımız duygu analizi yapabilen programımızla, yardım hizmetlerine ihtiyacı olan insanlarla empati kuruyoruz. Doludur yağar, hasardır olur diyoruz, RS Boyasız Onarım'da aracı hasar gören araç sahiplerinin içini rahatlatmak adına yapay zekâ destekli uzaktan ekspertiz teknolojisini hayata geçiriyoruz. MR teknoloji- siyle RS Oto Ekspertiz'de araçların röntgenini çekerken, aynı zamanda bu röntgenleri okuyabilen yeni nesil otomobil doktorları yetiştiriyoruz. Dijitalleşme ve inovasyon desteğiyle ülke ekonomimize ve ülke insanımıza değer yaratmaya devam edeceğiz." dedi.



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, son yıllarda güçlü büyümesini sürdüren BES'in 2024 yılını da tüm alanlarda büyüterek kapat- tığının altını çizerek, "2025 yılın- da da BES hem katılımcılarının yüzünü daha da güldürecek hem de yeni katılımlarla yeni rekorlara imza atacak." diye konuştu.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 2024 yılında yeni rekorlarla öne çıktı. BES'te katılımcı sayısı yüz- de 9,8 artışla 9,5 milyonu aşarken, Otomatik Katılım Sistemi (OKS) ile birlikte sistemdeki toplam katılımcı sayısı 2024 yılını 17,1 milyon katılımcıyla tamamladı. Sistemin toplam fon büyüklüğü ise devlet katkısı ve OKS dahil yüzde 62,2'lik artışla yıl sonunda 1,2 trilyon TL'yi aştı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, BES'te 2024 yılını değerlendirdi ve 2025 yılına yönelik öngörülerini paylaştı. Yüzde 30'luk devlet katkısının BES'in büyüme- sinde en önemli itici güçlerden biri olduğunun altını çizen Uğur Gülen, "Devletimizin sisteme olan güveni ve desteği BES'i bugün ülkemiz finans sistemi içinde en önemli tasarruf araçlarından biri durumuna getirdi. 2024 yılında OKS dahil toplam katılımcı sayımız yüzde 7 artışla 17 milyon barajını geçerek 17,1 milyona ulaştı. Devlet Katkısı dahil BES fon büyüklüğü 2024 başına göre yüzde 62,1 artarak 1 trilyon 140 milyar TL'ye yükselirken, DK dahil OKS fon büyüklüğü 87,2 milyar TL'ye ulaştı. Sistemin toplam fon büyüklüğü ise yüzde 62,2

oranında artarak 1 trilyon 227,2 milyar TL'ye ulaştı." diye konuştu.

EGM verilerine göre BES'in ortalama fon getirisine yıllar itibarıyla 2022 yılı dışında son 5 yıldır TÜFE'nin üzerinde seyrettiğinin altını çizen Gülen sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu da BES fonlarının istikrarlı biçimde katılımcılarına pozitif reel getiri sağladığını gösteriyor. 2024 rakamlarına göre BES fonları ortalama %47,1 getiriyle %44,4'lük TÜFE'nin üzerinde seyretti."

"18 yaş altı katılımcılar büyümede lokomotif oldu"

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin son dönemdeki büyümesinde lokomotif rolü üstlenen 18 yaş altında da büyümenin tüm hızıyla sürdüğüne dikkat çeken Gülen, "18 yaş altında 2024 başına göre katılımcı sayısında yüzde 39,8 büyümeyle 1 milyon 420 bin katılımcı sayısına ulaşılırken sözleşme sayısında yüzde 41,6 oranında büyümeyle 1 milyon 597 bin sözleşmeye gelindi. Fon büyüklüğünde ise çok daha büyük bir ivme ile yıl başına göre yüzde 175,7 oranında büyümeyle devlet katkısı dahil 34 milyar TL aşıldı." dedi.

"TES, emeklilikte oluşacak gelir kaybını telafi edecek"

Devlet katkısından maksimum faydalanmak isteyen katılımcılar için 2025 yılı üst limitinin 93.619,80 TL olduğu ve bu katkıdan faydalanmak için 312,066 TL katkı payı yatırılması gerektiğine dikkat

TSB Başkanı Uğur Gülen, Bireysel Emeklilik Sistemi'ni değerlendirdi

çeken Gülen sisteme olan ilginin yüzde 30'luk devlet katkısı birlikte 2025 yılında da artarak devam etmesini beklediklerinin altını çizdi.

BES'in, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) hayat bulması ile birlikte hem tasarrufları daha da hızlı bir şekilde artıracığını, hem de kamu emeklilik sistemine önemli bir destek oluşturacağını altını çizen Gülen, sözlerini şöyle sürdürdü: "BES'te 2025 gündeminde en öne çıkan konu Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi olarak öne çıkıyor. Birlik olarak hazırladığımız sektör model önerisinde TES, OKS'yi dönüştürecek şekilde, çalışana ek olarak işveren katkılı ve kapsamındaki tüm çalışanların mücbir sebepler dışında emeklilik şartlarını sağlayana kadar sistemde kalmalarını sağlayacak şekilde gerçek anlamda ikinci basamak olarak konumlandırıldı. TES, emeklilikte oluşacak gelir kaybını telafi edecek, çalışma döneminde- ki yaşam standartlarını korumayı sağlayacak, ek emeklilik gelirin oluşmasını ve hane halkı tasarruflarının artırılmasını amaçlayan bir sistem olarak kurgulandı."

"Sürdürülebilir emeklilik sistemi oluşturulması ilk önceliğimiz"

Önümüzdeki 20 yılın tasarruf birikimi açısından Türkiye özelinde çalışma çağındaki üretken nüfusun artmasına bağlı olarak demografik fırsat penceresi bulunduğu vurgu yapan TSB Başkanı Uğur Gülen, "Emeklilik sistemini güçlendirebilecek, kamu emeklilik sisteminin finansal sürdürülebilirliğine katkı sağlayarak sürdürülebilir emeklilik sistemi oluşturulması ilk önceliğimiz olmakla birlikte, TES'in tasarrufların artırılması konusunda çok olumlu etkiye bulunacağını değerlendiriyoruz. TES'in operasyonel altyapısı ve kurgusu ile fon yapısına ilişkin çalışmalar başta olmak üzere hazırlıklar SEDDK'nın liderliğinde, ilgili kamu kurumları ve sektörümüzle istişare halinde devam ediyor." şeklinde konuştu.

BES'e yönelik 2025 yılı büyüme tahminlerini de paylaşan Gülen, "TES'i devreye almadan son yıllardaki büyüme oranlarını baz alarak bir tahmin üretmemiz durumunda BES için devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğünün 2025 yılı sonunda OKS dahil 2,2 trilyon TL'ye, katılımcı sayısında da OKS dahil 19,3 milyona ulaşacağını öngörüyoruz." dedi.

YARIN NE OLACAĞINI BİLEMİYİZ EN İYİSİ TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI YAPTIRMAK

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

neova.com.tr | 444 1 636

Uğurlu Oto Cam Sigorta Koordinatörü Murat Tınkır: Sektörümüzde bir ilki gerçekleştirerek ADAS uyumlu camların üretimine başladık

Murat Bey, kendinizden biraz bahseder misiniz?

1981 yılında Çanakkale’de, memur bir anne babanın iki çocuğundan ilki olarak dünyaya geldim. Bir mühendis kız kardeşim var. İlk ve ortaöğretimimi tamamladıktan sonra lise eğitimimi Denizli’de, yükseköğrenimimi ise Manisa Celal Bayar Üniversitesi’nde tamamladım.

İş hayatına 2006 yılında Denizli’de, Uğurlu Oto Cam bünyesinde Denizli Bölge Müdürlüğü’nde Müşteri Temsilcisi olarak başladım. 2009 yılında, Denizli’deki montaj servisimizde Şube Müdürü olarak görev aldım. 2013 yılında İstanbul Bölge Müdürlüğü’ne Müdür Yardımcısı olarak atandım. 2016’da ise İstanbul Bölge Müdürü olarak devam eden serüvenim 2019 yılından Sigorta Koordinatörü olarak günümüze kadar devam ediyor. Sigorta şirketleri ile olan diyaloglar, iş geliştirmeleri ve operasyonel süreçleri 25 kişilik ekibim ile beraber yürütüyorum.

37 ülkeye ihracat sağlayan güçlü bir firmasınız. Bu gelişim sürecini bizimle paylaşabilir misiniz?

1971 yılında Denizli Oto Sanayisi’nde Şişe Cam bayisi olarak kurulmuş bir firmayız. 1980’li yıllarda, Denizli Organize Sanayi Bölgesi’nde üretim faaliyetlerimize başladık. Günümüzde, 37 ülkeye ihracat yapan ve aylık yaklaşık 200 bin metrekare düz cam işleme kapasitesine sahip bir cam tesisi hâline geldik. Unvanımızda her ne kadar “Oto Cam” ifadesi geçiyor olsa da, özellikle 2020’li yıllarla birlikte bir cam üretim tesisi olarak çok daha geniş bir alana hizmet vermeye başladık.

4 farklı iş kolunda hizmet veriyorsunuz. Bu iş kollarını detaylandırabilir misiniz?

Biz, camla ilgili birçok sektörün taleplerine karşılık verebiliyoruz. Örneğin, züccaciye sektörüne yönelik ciddi bir hizmet sunuyoruz. Piyasada ihtiyaç duyulan tencere kapak camlarının yaklaşık %85’i fabrikamızda üretilmektedir. Oto cam alanında ise hem yurt içi hem de yurt dışı piyasasına hitap ediyoruz ve şu anda 37 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Ayrıca, ağır sanayi sektörüne yönelik önemli bir üretim kapasitesine sahibiz. Bunların yanı sıra, benim yöneticiliğini yaptığım departman aracılığıyla, sigorta ve filo şirketlerine Türkiye genelinde oto cam hasarlarında hizmet sunmaya devam ediyoruz. Bu hizmetlerin dışında bir de gizli rezistanslı cam üretimleri, zırhlı kurşun geçirmez cam üretimleri de fabrikamızda mevcut.

Uğurlu Oto Cam olarak genel merkezimiz Denizli’de yer almakta ve 3 ayrı fabrikamızda, toplam 42 bin metrekarelik alanda, aylık 200 bin metrekare düz cam işleyebilme kapasitesine sahip kapsamlı bir tesis konumundayız.

Kaskoda cam değişimi nasıl yapılıyor? Bu süreç hakkında bilgi verebilir misiniz?

2025 yılı itibarıyla Türkiye’de faaliyet gösteren tüm sigorta şirketlerine hizmet verir hale geldik. Kaskodan cam değişimi işlemi oldukça kolay. Sigortalı müşterilerimiz bu konuda hiçbir tedirginlik duymasınlar. 7/24 hizmet veren 444 00 70 numaralı call center hattımız üzerinden Türkiye’nin her yerinden bize ulaşabilirler.

Öncelikle bu numaraya ulaştıklarında call centerdaki arkadaşımız “geçmiş olsun” dilekleri ile süreci başlatır. Ardından müşterimiz en yakın bayiye yönlendirilir. Call centerdaki arkadaşımız, bayimiz ve cam hasarına uğramış müşterimiz ile aynı anda konferans görüşmesi gerçekleştirir. Cam sorgulaması yapıldıktan sonra, montaj tarihi ve saati belirlenir. Bayilere gelmeleri yeterli olacaktır. Metropol şehirlerde, özellikle yoğun iş temposu olan sigortalı müşterilerimiz zaman bulamadıkları için yerinde hizmet, mobil hizmet ve mobil onarım gibi alternatif çözümler de sunuyoruz. Bu hizmetler için de “call center” hattımıza ulaşmak yeterlidir. Bayilerimize geldiklerinde ise, sigortalı müşterilerimiz sadece gerekli evraklarını (ehliyet, ruhsat, poliş ve beyan gibi) teslim ederek cam hasarlarını yaklaşık 1-1,5 saat içerisinde gidermiş olurlar.

Yeni nesil araçlarda bulunan asistans hizmetlerinde cam üretimi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Öncelikle bu soruya yer verdiğiniz için teşekkür ederim, çünkü oldukça önemli bir konuyu ele alıyoruz. Yeni nesil araçlarda artık ADAS (Gelişmiş Sürücü Destek Sistemleri) standart hale gelmeye başladı. Oto üreticileri, güvenlik yönetmeliklerine uygun olarak 2025 yılından itibaren piyasaya çıkan tüm araçlarda en baz donanımda bile ADAS uyumluluğunu zorunlu kılacak. Bugüne kadar bu sistemler genellikle üst segment ve full donanımlı araçlarda bulunuyordu, ancak bu değişimle birlikte artık her araçta yer alması gerekecek.

Uğurlu Oto Cam olarak biz de bu teknolojiye ayak uydurmak adına 2024 yılı içerisinde önemli yatırımlar yaptık. Özellikle yılın ikinci çeyreğinde, ADAS uyumlu cam üretimini için fabrika bünümüzde özel bir alan oluşturduk ve bu teknolojiye uygun bir makine parkuru kurduk. Bu yatırımlar sayesinde 2024 yılının son çeyreğinde, sektörümüzde bir ilki gerçekleştirerek ADAS uyumlu camların üretimine başladık.

ADAS’ın önemine değinecek olursak, bu sistemlerin Avrupa’daki analizlere göre araç sayısında %17 oranında artış olmasına rağmen trafik kazalarını %22 oranında düşürdüğü tespit edildi. Bu da ADAS uyumlu camların ve teknolojilerin yalnızca ülkemiz için değil, global ölçekte büyük bir önem taşıdığını göstermektedir.

2024 yılının son çeyreğinde ürettiğimiz ADAS uyumlu camları tüm bölge müdürlüklerimize ve bayilerimize dağıttık. Böylece sektörümüzdeki yeniliklere liderlik etmenin ve müşterilerimize en güvenli ürünleri sunmanın gururunu yaşıyoruz.

2025 dönemi için hizmet vermeyi planladığınız yeni bir ürün var mıdır? ADAS’tan bahsettiniz ama bunun dışında yeni inovatif bir ürününüz var mı?

2025 yılı için de oldukça ciddi projelerimiz bulunuyor. Örneğin, ADAS uyumlu camlarla ilgili önemli bir konu olan kalibrasyon işlemi üzerinde yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Araçlarda cam değişimi yapıldıktan sonra mutlaka kalibrasyon işleminin gerçekleştirilmesi gerekiyor. Bu doğrultuda, kalibrasyon cihazı üreten bir firma ile özel bir sözleşme imzaladık.

Bu iş birliği sayesinde, şu anda 20 noktada kalibrasyon hizmeti sunabiliyoruz. Ancak, 2025’in ilk çeyreği itibarıyla bu sayıyı 70 noktaya çıkarmayı hedefliyoruz. Bu konudaki çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor. Türkiye genelindeki 10 bölge müdürlüğümüz ve 300’ü aşkın bayiimizle sigortalı müşterilerimize hizmet veriyoruz. 2025’in ilk çeyreğiyle birlikte, 70 noktada hem ADAS uyumlu cam değişimi hem de kalibrasyon hizmetini müşterilerimize sunmayı amaçlıyoruz.

Uğurlu Oto Cam firmasının sektörde diğer rakiplerinden ayrılan özellikleri nelerdir?

Firmamızın en büyük özelliğinin, aylık ciddi bir cam işleme kapasitesine sahip olması olduğunu düşünüyorum. Yaklaşık 200 bin metrekarelik bir kapasiteye sahibiz ve yalnızca oto cam alanında değil, camla ilgili birçok sektöre hitap eden bir firma konumundayız.

Ayrıca, 2025 yılında Türkiye’de faaliyet gösteren tüm sigorta şirketlerine cam hasarlarında hizmet veren bir firma olarak sektörde önemli bir yere sahibiz. Bunun yanı sıra, yalnızca sigorta şirketleriyle sınırlı kalmıyor, orta ve büyük ölçekli tam 18 filo şirketine Türkiye genelinde cam hasarlarında destek sağlıyoruz. Bu özelliklerimiz, sektörde bizi farklılaştıran ve öne çıkaran en belirgin unsurlar arasında yer alıyor.

Geride bıraktığınız 2024 yılını firmanız açısından nasıl değerlendirirsiniz?

2024 yılının ülkemiz için özellikle ekonomik açıdan zorlu geçtiği aşikâr. Ancak, biz Uğurlu Oto Cam olarak bu süreçte hedeflerimize ulaşmayı başardık ve önemli yatırımlar gerçekleştirdik. Bu yatırımların en büyüğü, ürün çeşitliliğimizi ve kalite standartlarımızı artırmak oldu.

Ayrıca, yeni teknolojilere hızla uyum sağlayarak, yeni nesil araçlara uygun cam üretimine başarılı



bir şekilde başladık. Bu adımlar, hem müşterilerimize daha iyi hizmet sunmamızı hem de sektördeki öncü konumumuzu pekiştirmemizi sağladı.

Uğurlu Oto Cam’ı yeni dönemde farklı projelerde görecek miyiz? Eğer yeni projeleriniz var bunlar nelerdir kısaca bahsedebilir misiniz?

Projelerimiz ve yatırımlarımız elbette devam edecek. 2024 yılının sonunda, Uğurlu Oto Cam olarak sektörde zirveye ulaştığımızı düşünüyorum. 2025 yılı için en büyük hedefimiz, zirvedeki yerimizi korumak ve daha da güçlendirmek olacak.

Hâlihazırda 37 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatı, 2025 yılında 40’tan fazla ülkeye taşımayı he-

defliyoruz. Ağır sanayiye yönelik cam çeşitliliğimiz ve üretimimiz aynı hızla devam ederken, sigorta ve filo şirketlerine verdiğimiz kaliteli hizmetlerimizi de olanca hızımızla ve kalitemizle sürdürmeyi hedefliyoruz.

Uzun dönemdeki hedefleriniz nelerdir? Kısaca bahsedebilir misiniz?

Uzun dönemdeki hedeflerimiz arasında, kapasitemizi artışımla beraber ürün çeşitliliğimizi geliştirmek ve 37 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatımızı, 40’tan fazla ülkeye çıkararak global ölçekteki varlığımızı güçlendirmeyi yer alıyor. Ayrıca, ülke istihdamına ve ekonomisine katkıda bulunmaya devam etmek, uzun dönem hedeflerimiz arasında bulunuyor.

Sektöre ve sürücülere bir mesajınız var mıdır?

Sektöre ve sürücülere en büyük mesajım trafik kurallarına tabi ki uymaları, inşallah bu vesile ile 2025 yılı ülkemiz için güzelliklere ve iyiliklere açık güzel bir sene olur. Mesajım da şu olsun “aracımız ne olursa olsun camınız Uğurlu olsun”.

2025 yılı için dilekeleriniz nelerdir?

2025 yılının ülkemize öncelikle sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini temenni ederim. Kadınlarımızın güvende olduğu, çocuklarımızın mutlu olduğu, milli birlik ve beraberliğimizin hat safhada olduğu bir yıl geçirmemiz dileğiyle.



AXA SİGORTA

Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası

Siz seyahatlerinizin tadını çıkarırken, biz geniş teminatlarımızla dünyanın her yerinde yanınızdayız.

- Acil Ayakta ve Yatarak Tedavi
- Sağlık Nakli
- Yurt Dışı Sağlık Danışmanlığı ve Acil Yardım Hattı
- En Yakın Sağlık Merkezine ve Gerekliğinde İkamet Adresine Transfer
- Bagaj Kaybı veya Hasar Anında Ödeme
- Acil Dış Teminatı
- Seyahat Esnasında Gerekli Olan Kişisel Evrakların Kaybolması Durumunda İdari Asistans Hizmeti
- Aktarmalı Uçuşun İptali / Kaçırılması Nedeniyle Gecikmenin Telifisi

**Gittiğiniz
her yerde,
kaliteli sağlık
hizmeti sizinle!**



Mervenur Üner





Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü

Türk Nippon Sigorta, 2024'te nakliyat emtia sigortalarında büyük başarı elde etti

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Nakliyat Emtia sigortalarında bir önceki yıla göre yaklaşık %200 büyüdüklerini belirtti. 2025 yılında öncelikli olarak belirledikleri kasko ve TSS ürünlerinin yanına nakliyat sigortasını da ekleyeceklerinin bilgisini veren Pamukçu, yeni yılda bu alanlarda aktif bir oyuncu olacaklarının sinyali verdi.

2024 yılının Nakliyat Emtia Sigortaları tarafında çok başarılı geçtiğini ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2024 yılında Nakliyat Emtia tarafında, üretimimizi artırmak için çıkardığımız yol haritasındaki notları eksiksiz uygulamamız bu ürün özelinde çok iyi bir sonuç almamıza vesile oldu. En önemli satış kanalımız olan acentelerimize, ürünün doğal olarak getireceği aciliyet kavramını da göz önünde bulundurarak en hızlı desteği vermeye çalıştık. Aynı zamanda gerekli görülen yerlerde ürün eğitimlerini hayata geçirerek ürünümüzle ilgili, acentelerimizin müşterilerimize en doğruyu bilgiyi vermesini amaçladık. Öte yandan Plaka Bazlı Taşıyıcı Sorumluluk ürününde, tek çekici ile taşıma işlemi yapan nakliye şirketleri ve/veya şahıs firmaları için standart limitli, uygun primli paket ürünümüz sayesinde acentelerimizin bu ürünün satışını kolaylıkla yapmasını sağlayarak satışlarına destek verdik. Yapmış olduğumuz yenilikler sayesinde yılı bu branş özelinde yaklaşık %200 büyümeye kapattık. Bu bizim için memnuniyet verici" dedi.

2025 yılında Türk Nippon Sigorta'nın nakliyat ürününde izleyeceği yol haritası hakkında da konuşan Dr. E. Baturalp Pamukçu "sektörün en önemli branşlarından biri olan nakliyat branşında 2025 yılında kendi adımıza geliştirmeler yapmaya devam edeceğiz. İthalat, ihracat yapan firmalara yönelik olarak seferlik emtia, abonman sözleşmeleri ile üretimi bu yönde artırmak, gümrük işlemleri yapan gümrükçülere yönelik ürün satışlarını yukarı çekmek, yurt içinde taşıma yapan nakliye şirketlerinin sorumluluklarını teminat altına alan yurt içi taşıyıcı sorumluluk ürünlerinde rekabetçi şartlar ile müşterilerin

ihtiyaçlarına göre ürünler hazırlamak öncelikli hedeflerimiz olacak. Yapacağımız bu hamlelerle ürün yelpazemizi genişletmeye devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

Farklı kampanyalarla kaliteli hizmet vermeyi sürdüreceğiz

2025 yılında Şirket genelinde hayata geçirecekleri maddelerden de bahseden Pamukçu şunları söyledi: "2025 yılında her yıl olduğu gibi en önem verdiğimiz konu dengeli büyüme. Şirket stratejimizi hep bu motto üzerine kurguluyoruz. Bunun için yeni yılda da sürdürülebilir kampanyalar yaparak sahanın nabzını tutmaya ve güçlü satış kanallarımız sayesinde kaliteli hizmet vermeye devam edeceğiz. Yaptığımız bütün kampanya ve projelerle acentelerimizin satışlarını desteklemeyi, düzenlediğimiz kampanyalarla her zaman acentelerimizin motivasyonunu artırmayı ve beraber ek kazanımlar sağlamayı hedefliyoruz." dedi.



Eureko Sigorta, Grand Kartal Otel yangınına ilişkin ilk kez konuştu

Bolu Kartalkaya'da yaşanan yangın faciasından sonra gözler oteli sigortalayan şirkete dönmüştü. Eureko Sigorta olayın üzerinden haftalar geçtikten sonra oteli sigortaladığını kabul ederek bir açıklama yaptı.

78 vatandaşa mezar olan yangının otelin hangi koşullar altında sigortalandığı önemli tartışma konularından biri haline gelmişti. Odatv'nin haberine göre, Hollanda merkezli Eureko Sigorta, Grand Kartal Otel'i sigortaladığını ilk kez resmen açıkladı.

Odatv'nin yayımladığı ve şirket tarafından gönderilen e-postada şu ifadeler yer verildi:

"Eureko Sigorta, 35 yıllık tecrübesi ile sigorta sektörüne hizmet veren bir kuruluştur. Grand Kartal Otel genel sigorta esasları gereğince sigorta hizmetini şirketimiz Eureko Sigorta'dan satın almıştır. Sigorta risklerini değerlendirme noktasında, kurumun sahip olduğu faaliyet belgeleri ile riziko kabul esasları ve sigortacılık genel ve özel şartları baz alınmıştır. Bu doğrultuda, sözleşme akdimiz başka herhangi

bir sözleşmeye bağlı olmaksızın ve sigortalı ile mutabık kalınarak gerçekleştirilmiştir. Resmi kurumlar tarafından yürütülen incelemelerin ve sürecin yakın takipçisi olmaya devam edeceğiz."

TSB, 2024 yılı aralık sonu istatistiklerini yayınladı

Sigorta sektörü, 2024 yılında hayat ve hayat dışı toplamında %72 oranında bir büyümeye kaydederek, 838 milyar liralık prim üretimi gerçekleştirdi. Reel olarak değerlendirildiğinde, hayat ve hayat dışı branşlarda yaklaşık %20 oranında bir büyümeye gözlemlenirken, kasko branşında ise %7'lik bir küçülme yaşandı.

Türkiye Sigorta Birliği tarafından açıklanan verilere göre, sigorta şirketlerinin 2024 yılı üretimi netleşti. Sektör, toplamda 838 milyar lira prim üretimiyle dikkat çekerken, bu rakamın 738 milyar lirası hayat dışı, 100 milyar lirası ise hayat branşından elde edildi.

Hayat Dışı Sektörde Liderlik

Türkiye Sigorta, 101 milyar liralık üretimi ve %14'lik pazar payıyla hayat dışı branşta liderliğini sürdürmeye devam etti. Bu başarıyı takiben, Allianz 82 milyar lira ile ikinci, Anadolu Sigorta 69 milyar lira ile üçüncü, AXA Sigorta ise 61 milyar lira ile dördüncü sırada yer aldı. %100'ün üzerinde büyümeye kaydeden Sampo Sigorta, 2023 yılının sonundaki sekizincilikten beşinciliğe yükselmeyi başardı. Ak-sigorta, HDI Sigorta, Ray Sigorta, Quick Sigorta ve Bupa Acıbadem Sigorta, ilk ona giren diğer önemli şirketler arasında yer aldı.

Hayat Dışı Branşların Performansı

Hayat dışı branşlarda, kara araçları sorumluluk (trafik) branşı 220 milyar lira ile en yüksek rakama ulaştı. Bunu sağlık sigortası 136 milyar lira, yangın ve doğal afet sigortası 122 milyar lira ile takip etti. Diğer branşların aksine kasko, reel olarak küçülme göstererek 112 milyar liralık bir üretimle sınırlı kaldı.

Hayat Sigortası Alanında Rekabet

Hayat dışı branşlarda uzun süredir liderliğini sürdüren Türkiye Hayat ve Emeklilik, 14 milyar lira ile ilk sıradaki yerini korurken; AgeSA, ikinci sırada yer aldı. Viennali-fe, Anadolu Hayat, Garanti BBVA Emeklilik sırasıyla ilk beşi oluşturuyor. Ayrıca, Allianz Yaşam, QNB Sağlık Hayat, MetLife Emeklilik, BNP Paribas Cardif Hayat ve HDI Fiba Emeklilik, ilk ona giren diğer şirketler arasında yer aldı.

RS Otomotiv Grubu

15 yıl



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



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

RS Otomotiv Grubu, 2025 Strateji Deklarasyonunu Paylaştı

RS Otomotiv Grubu, 17 Ocak Cuma günü Kolektif House'da düzenlediği 2025 Projeksiyon ve Strateji Deklarasyonu Basın Toplantısı ile 2025 yılı hedeflerini ve stratejilerini basın mensuplarıyla paylaştı. Yoğun katılımın olduğu etkinlikte, RS Otomotiv Grubu'na bağlı firmaların yöneticileri de yer aldı.

Basın toplantı sonrasında Sigorta Postası mikrofonlarına konuşan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı ve grup marka yöneticileri, 2024 yılına dair önemli değerlendirmelerde bulunarak, 2025 yılı için belirledikleri hedeflerine ve beklentilerine dair detayları okuyucularımızla paylaştılar.

sunduğumuz 360 derece otomotiv hizmetini, asistans alanına da taşıyıp taşımayacağımızı değerlendirmek. Bir asistans grubu oluşturabilir miyiz? Otonun yanında, konut alanında da, sağlık alanında da bunu büyütebilir miyiz? Uzman kadroları bir araya getirebilir miyiz? Bu noktalarda bir arayış içerisinde olacağız. Tabii sağlık alanı konut veya oto gibi değil daha uzmanlık gerektiren bir alan. Bu sebepten sağlık alanında bir satın alma yoluyla yatırım gerçekleştirebiliriz ya da kendi yatırımımız olabilir. 2025'te asistans grubu oluşturma konusunda önemli çalışmalar yapmayı ve bu alanda büyük bir hedefe ulaşmayı planlıyoruz.

Etkinlik hakkındaki genel düşüncelerinizi, fikirlerinizi de alabilir miyiz?

Öncelikle katılımınız için teşekkür ederiz. Gerçekleştirdiğimiz basın toplantısını gelenekselleştirme isteğindeyiz; her yıl geleneksel olarak, siz değerli basın mensuplarıyla bir araya gelip, grubumuzun hem geçtiğimiz yıl hem de gelecek yılki hedeflerini paylaşmak istiyoruz. Yıl içerisinde görüyoruz ki gerçekleştirdiğimiz çalışmalarını müşterilerimize, sigortalılara ve vatandaşlarımıza sizlerin sayesinde ulaştırabiliyoruz. Bu nedenle, yılda en az bir kez de olsa sizlerle bir araya gelmek, bizim için büyük bir mutluluk kaynağı.

2024 yılını genel olarak bizim için değerlendirebilir misiniz?

Öncelikle etkinliğimize katıldığınız için teşekkür ederiz. 2024 yılı, Ünal Bey'in de ifade ettiği gibi altyapımızı güçlendirdiğimiz ve şirketlerimizin önünü açacak adımlar attığımız bir yıl oldu. 2025 yılında sektördeki ürünlerimizi daha aktif şekilde tanıtarak şirketlerimizi faal hale getirmeyi hedefliyoruz. Bu etkinliği düzenlememizin ana amacı, son 3 yıl içinde RS Otomotiv Grubu bünyesinde kurduğumuz birçok yeni şirketi tanıtmak ve sektördeki faaliyetlerimizi daha geniş bir kitleye duyurmak.

OtoKonfor lastik hizmeti tarafında büyük bir büyüme kaydediyoruz. Artık kullanıcılarımız araçlarının lastik ölçülerine göre istedikleri lastikleri online olarak kolayca satın alabilecekler ve ücretsiz montaj hizmetinden faydalanabilecekler. Ayrıca, yıkama hizmetimizde de büyümeye devam ediyoruz! Şu anda 300 noktaya ulaştık ve 81 ilde tüm hizmetlerimizi kesintisiz bir şekilde sunuyoruz. Her geçen gün daha fazla noktada, daha fazla müşteriye ulaşarak kaliteli hizmetimizi yaymaya devam ediyoruz.

Peki, etkinlik hakkındaki genel düşüncelerinizi, fikirlerinizi de alabilir miyiz?

Gayet keyifli ve gurur vericiydi. Ünal Bey'in özellikle bahsettiği konuların tamamı, bizim için hem güçlü bir motivasyon kaynağı oldu hem de hedeflerimizi tekrardan gözden geçirmemizi sağladı. Bu seneki hedeflerimizi marka olarak başarıyla gerçekleştirip grubun hedeflerine önemli katkılarda bulunacağımıza inanıyoruz.



Bilal Türkmen

SigortaAcentesi.com Genel Müdürü

2024 yılını genel olarak bizim için değerlendirebilir misiniz?

2024 yılı RS Otomotiv için önümüzdeki önemli planlamaların ve stratejik konuların hazırlıkları yapıldığı bir yıl oldu. RS ekosistemi genişlemeye devam etti ve bunların arasındaki sinerjiye odaklandık. Gerekli organizasyonel ve sistemsel çalışmalar konusunda önemli bir mesafe katettik. Açıkladığımız 2025 ve sonrası için olan stratejilerde de 2024 yılında yapmış olduğumuz bu altyapı çalışmalarıyla beraber geleceğe emin adımlar atacağız. RS Otomotiv Grubu, hayatın her alanına dokunabiliyor ve 360 derece hizmet sunabiliyor. Bütünü oluşturan parçalar bir araya geldiğinde çok daha anlamlı oluyor. Bizim için 2024 yılının güzel taraflarını tanıttık. Acenteler ile müşterileri bir araya getirme ve "Sigorta dijitalde de acenteden alınır" misyonunu yola çıkan bir platform. Her şeyden önce tarafsız bir platform. Adı, SigortaAcentesi.com olduğu için bir karışıklık oluyor. Burası bir acente değil ama acentelerle müşteriyi buluşturan bir köprü. Acenteler, dijitalleşme olsa dahi sigortacılık sektöründeki önemini ve yerini korumaya edecekler. Bizde acentelerle büyüyen bir grubuz ve burada acentelerle beraber büyüyeceğimiz bir stratejiyi başlattık. Grubun sinerjisi ve grubun bir ekosistem olması da bize çok güçlü kaslar kazandırıyor. Sigorta denilen varlık o araçtan ibaret değil bir yolculuktan ibaret. Onun lastik, akü, yıkama ve bakım gibi ihtiyaçları var. Bütün bunları güvenilir bir şekilde sunabildiğimiz sistemlerimiz mevcut. 2025 yılı çok fazla heyecan duyduğumuz, 2024 yılındaki yaptığımız hazırlıkların meyvelerini daha iyi toplayacağımız bir yıl olacak.

Peki, 2025 yılı için hedefleriniz neler?

2025 yılı hedeflerimizde, entegre mimariye çok odaklanıyoruz. Çok konuşulan bir konu var; platform tabanlı iş modelleri. RS Otomotiv Grubu, bu modeli yapabilecek güce ve yatırıma sahip. Otomotiv alanında uzmanlık çok önemli. Bizim her markamız kendi alanında uzman ve her markamızın kendi sistemi var. 2025'te bunların entegre bir şekilde daha anlamlı değerler ürettiği ve daha büyük değer önemlerini müşteriye kazandırdığı bir yıl olacak bizim için. Her alanda büyüme, her alanda müşterilerin zihninde daha fazla yer kaplama, sigorta sektörü ile olan entegrasyonlarımızı ve iş birliklerimizi artırma hedeflerimiz var çünkü artık tek başımıza bir iş yapamıyoruz. Hayat o kadar birbirine bağlı ki topyekün birbirine değer yaratan bu dışlılar doğru şekilde dönmeye bağlayınca değerinde daha da arttığını görüyoruz. 2025 yılında hedeflerimiz oldukça büyük.

Etkinlik hakkındaki genel düşüncelerinizi de alabilir miyiz?

Düzenlediğimiz bu etkinlikten büyük bir gurur duyduğumu söylemek isterim. Katılımcılar ve sektör basını konuya oldukça hâkimdi. Hem otomotiv sektöründen hem de sigorta sektöründen çok değerli isimler vardı. Ekibimizin tamamı burada ve bir ara kadraya sığamadık; bu durum bizi gerçekten gururlandırdı. Herkes birbirinin işinden anlıyor, ancak herkesin kendine özgü bir uzman olduğu bir taraf var. Bizim yönetim kurulumuz da aynı şekilde, farklı disiplinlerde yetişmiş ve farklı geçmiş tecrübelerine sahip kişilerin bir araya gelmesinden oluşuyor. Grubun içindeki yöneticilerimiz de benzer bir yapıda. Her birini, böyle güzel bir günde sizlerle bir araya getirmek bizim için büyük bir mutluluktu.



Ünal Ünal'dı

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Sizden sıkıca 2024 yılının değerlendirmesini alabilir miyiz?

Evet, 2024 yılı grubumuz için çok verimli geçti. %111 oranında bir büyüme sağladık. Ancak biz sadece TL bazında büyümeyi doğru bulmuyoruz. Her alanda değer yaratmak istiyoruz. Hem eğitim alanında, hem dijital altyapı ve IT alanında, hem de insan kaynağı konusunda büyüdük. Bu gelişmeler, bizim için çok daha

değerli. Şirketimiz ve grubumuz, büyüyerek yoluna devam ediyor.

Peki, 2025 yılı için hedefleriniz neler?

2025 yılında, 12 markamız arasında ciddi bir entegrasyon gerçekleştirmeyi istiyoruz. Bu entegrasyonu artırmak ve aralarındaki sinerjiyi güçlendirmek birinci hedefimiz olacak. İkinci hedefimiz ise, otda



Timur Selçuk Turan

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı



Özgün Yalın

OtoKonfor Marka Başkanı

2024 yılını genel olarak bizim için değerlendirebilir misiniz?

Tabii ki, OtoKonfor için 2024 yılı çok verimli geçti. Kullanıcı sayımız Ünal Bey'in de toplantıda bahsetti-

ği gibi 50.000 kişiye ulaştı. 50.000 kişinin şu an telefonlarında OtoKonfor uygulaması var ve OtoKonfor üzerinden araçla ilgili hizmet alabilecekleri hizmet sayısını da çok fazla artırdık. 2025 yılında da



türk reasürans

Sigorta sektöründe başarılı bir kariyer için 5 ipucu



1

Eğitim ve Sertifikalar: Sigorta alanındaki önemli sertifikalar ve eğitim programları.

3

Teknolojiye Uyum Sağlama: Dijitalleşme ve yapay zeka ile sigorta sektörü nasıl şekilleniyor?

2

Ağ Kurma: Sektördeki etkinliklere katılmanın ve profesyonel ilişkiler kurmanın önemi.

4

Risk Yönetimi Becerileri: Sigorta sektöründe risk analizinin ve yönetiminin önemi.

5

İletişim Becerileri: Müşteri ilişkileri ve etkili iletişim teknikleri.



Yangın sigortası, zararları azaltmak için hayati öneme sahip

Son yıllarda yangınlar, en büyük risklerden biri hâline gelmiş durumda. Elektrik arızaları, yıldırım çarpması, gaz patlamaları ve yanıcı maddelerin tutuşması gibi çeşitli sebeplerle meydana gelen yangınlar, büyük maddi ve manevi zararlara yol açabiliyor. Sigorta sektörü, bu noktada sadece yangın sonrası hasarları karşılamakla kalmayıp, yangının önlenmesi adına alınması gereken önlemleri de denetleyerek kritik bir rol oynuyor.

Sigorta şirketleri ve reasürörler, ticari işletmelerin yangın sigortası poliçelerini hazırlamadan önce, gerekli tüm güvenlik önlemlerinin alındığını kontrol ediyor. Yangına dayanıklı yapı malzemeleri, sprinkler sistemleri, yangın söndürücüler, yangın merdivenleri gibi önlemler, sigorta kapsamına alınacak alanların güvenliğini sağlamak amacıyla titizlikle inceleniyor.

Yangın Sigortası Nedir?

Yangın sigortası, özellikle ticari ve özel kullanım için inşa edilmiş binalarda meydana gelebilecek yangın, infilak ve yıldırım gibi fiziki hasar-

ları karşılayan bir sigorta türüdür. Bu sigorta, yangın nedeniyle ortaya çıkan zararları hem taşınır hem de taşınmaz mallarla birlikte içerideki eşyaları güvence altına alır. Yangına karşı sigorta poliçesi yapılırken, sigortalının ailesi, birlikte yaşadığı kişiler ve çalışanlarının eşyaları da kapsam dahilindedir. Ancak, sigortalıların sıkça sorduğu bir konu olan zorunlu deprem sigortası (DASK) ve yangın hasarlarıyla ilgili bir önemli ayrım vardır. DASK, yalnızca deprem kaynaklı yangın hasarlarını karşılamaktadır. Yangının, yıldırım veya infilak gibi başka sebeplerle meydana gelmesi durumunda DASK poliçesi bu hasarı kapsamaz.

Yangın Sigortası Nereelerde Yapılabilir?

Yangın sigortası, geniş kapsamlı bir sigorta türü olup pek çok alan için uygulanabilir. Konutlar, ticari iş yerleri, depolar, garajlar gibi birçok mekân için yangın sigortası yapılabilir. Ayrıca kömürlük, mülk, teminat gibi ek alanlar da poliçeye dahil edilebilir. Yangına karşı sigorta yaptırırken, poliçede belirtilen alanlar dışında da sigorta kapsamına alınacak yerler belirlenebilir. Hem

taşınır hem de taşınmaz mallar sigortalı olabilir, böylece sadece bina değil, içerisindeki eşyalar da korunmuş olur.

Yangın Sigortası Kapsamına Girmeyen Durumlar

Yangın sigortası, bazı durumlar ve olaylar sonucu oluşan hasarları karşılamaz. Özellikle savaş, isyan, darbe veya ayaklanma gibi olaylardan kaynaklanan zararlar, yangın sigortası kapsamında yer almaz. Bu tür durumlar için sigortalının ek teminat alması gerekebilir. Ayrıca, poliçede belirtilen diğer özel durumlar da sigorta kapsamı dışında olabilir.

Sigorta sektörü, yangına karşı alınacak önlemlerle birlikte, yangın sonrası oluşabilecek büyük hasarları minimize etmek adına önemli bir rol üstlenmektedir. Bu sebeple, yangın sigortası poliçesi yaptırırken alınacak önlemlere dikkat edilmesi büyük önem taşır.

Tarımda sigorta kapsamı genişletildi



İbrahim Yumaklı

Tarım ve Orman Bakanı

Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, TARSİM ve Gelir Koruma Sigortası ile üreticilerin emeğini garanti altına almak için çalışmalara devam ettiklerini belirterek, 2025 yılında özellikle sigorta kapsamını genişlettiklerini bildirdi.

Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, üretim planlamasıyla birim alandan elde edilen ürünü artırmayı hedeflediklerini belirterek, "Amacımız, 3 yılın sonunda yani 2028'de hububat ürünleri üretiminde yüzde 13'lük artış sağlamak" dedi.

Yumaklı, Lisanslı Depo Şirketleri Derneği (LİDAŞDER) tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen Türkiye ve Dünyada Lisanslı Depoculuk, Hububat Piyasaları Kongresi'nde yaptığı konuşmada, hububat piyasalarının yönetimi ve sürdürülebilirliği için dünyadaki gelişmeleri yakından takip etmek gerektiğini söyledi.

Özellikle gıda arz güvenliğinin temel taşının hububat olduğunu vurgulayan Yumaklı, bu ürünlerin üretiminden depolanmasına ve pa-

zarlamasına kadar geçen sürecin son derece önemli olduğunu ifade etti.

Yumaklı, son 22 yılda tarım ve ormancılık alanında sektörlerle yapılan yatırımlarla güçlü, dirençli ve dünyada söz sahibi sektörler oluşmaya başladığına işaret ederek, "Bizler bitkisel üretim konusunda Cumhuriyet tarihimizin üretim rekorlarını kırdık. Birçok üründe dünyada ilk üç ülke içindeyiz, hatta ilk iki içinde. Birinci sırada çok özel ürünlerimiz var" diye konuştu.

Ülkede gıda arz güvenliğine ilişkin bütün unsurların tamamlanmasının ardından ihracat yönünü önemsediklerini vurgulayan Yumaklı, 2023'te 31 milyar dolar civarında gıda ürünleri ihracatı gerçekleştirdiğini, 2024'te tutarın 32 milyar doları geçmesini beklediklerini bildirdi.

Yumaklı, Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayımlanan 2025 Yılı Yatırım Programı'na göre sektöre 356 projeye yaklaşık 164 milyar lira yatırım yapılmasının planlandığını bilgisini verdi.

Türkiye'de en fazla ekilen bitkisel ürün grubunun hububat olduğuna dikkati çeken Yumaklı, 23,9 milyon hektar tarım arazisinin yaklaşık yüzde 48'inde bu ürünlerin ekildiğini, bunun da 11,5 milyon hektara karşılık geldiğini bildirdi.

Yumaklı, geçen yıl bu alanda üretilen hububat miktarının yaklaşık 39 milyon ton olduğunu aktararak, birçok ülkenin ihtiyacının üzerinde üretim gerçekleştirildiğini kaydetti.

Hububat üretiminin gıda arz güvenliği için büyük önem taşıdığını, dış ticareti de hiçbir zaman göz ardı etmediklerini ifade eden Yumaklı, "Özellikle ihracat birincilikleri, dünya birincilikleri umarım ki çok daha uzun süreli ve daim olacaktır. Ekonomimizin bundan sağlayacağı faydayı da mutlaka gözünde tutmamız gerekir" değerlendirmesinde bulundu.

Birim alan verimini artırmak

Yumaklı, Bakanlık olarak ana stratejilerinin vatandaşların gıda ihtiyaçlarını yerli üründen karşılamak olduğuna dikkati çekerek, şöyle devam etti: "Birim alandan almış olduğumuz ürünün daha fazla artırmak, verimi ve kaliteyi önelemek istiyoruz. Bunu başarmamak için hiçbir sebep yok. 2023'te 186 ülkeye 2 bin 200 çeşit ürün ihraç ettik. Bu muazzam tablo hem ülkemizin ihtiyaçlarının karşılanması hem de ülke ekonomisine çok önemli kazanç sağlayacak ihracatı gerçekleştirmiş durumda. 2023 yılında devrim niteliğinde yapısal değişiklikler gerçekleştirdik. 2024 yılında hem bitkisel üretim hem hayvansal üretim hem de su ürünleri üretimi için üretim planlamasını hayata geçirdik."

Yeni destekleme modelinin, üretim planlamasının en önemli ayaklarından biri olduğunu belirten Yumaklı, "Amacımız birim alandan almış olduğumuz ürünü artırmak, 3 yılın sonunda yani 2028'de hububat ürünleri üretiminde yüzde 13'lük artış sağlamak. İnşallah bu konuda yine nasip olur buralarda sonuçları birlikte değerlendirirken belki bu rakamların çok daha üzerinde çıktığını da görmüş olacağız" dedi.



- 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

● **Santra** | marketing
Katkılarıyla.



KÖŞE YAZISI

Ahmet Yaşar

Türkiye Sigorta Birliği
Başkan Yardımcısı ve
Maher Holding Sigorta
Grubu Başkanı

Deprem: Türkiye İçin Bir Beka Sorunu

Hepimizin bildiği gibi, Türkiye, jeolojik yapısı gereği deprem riski yüksek bir coğrafyada yer almakta. Bu coğrafya gerçeklik, İstanbul gibi stratejik ve ekonomik olarak kritik bir şehirle buluşunca depremin yalnızca doğal bir afet değil, aynı zamanda ülke için bir beka sorunu olmasına neden olmaktadır.

Özellikle Marmara Bölgesi'nde beklenen büyük deprem, yalnızca İstanbul'u değil, tüm ülkemizin sosyo-ekonomik yapısını tehdit ediyor. İstanbul başta olmak üzere hem nüfus hem de ekonomik faaliyetlerin en yoğun olduğu bir bölgede yaşanabilecek büyük bir deprem, bu defa sadece bölgesel değil ulusal düzeyde bir beka sorunu yaratma potansiyeline sahip.

İstanbul'da Depremi Olası Sonuçları

Türkiye'nin en büyük şehri ve ekonomik faaliyetlerin %30'dan fazlasını oluşturan merkezi olarak, nüfusu, ticari faaliyetleri, lojistik ağı ve kültürel mirasıyla ülkenin kalbi niteliğinde olan bu şehirde yaşanacak olası bir büyük deprem yalnızca fiziksel yıkımla sınırlı kalmayacak, yaratabileceği jeopolitik, siyasi ve ekonomik sonuçlar ile Türkiye'nin ekonomik, siyasi ve sosyal yapısını kökten sarsacaktır. Depremi engellemek şu an bilimsel olarak mümkün değildir ama sonuçlarını engellemek için yapabileceklerimiz vardır.

Kentsel Dönüşüm Ulusal Bir Sorumluluk

Bu durum kentsel dönüşümün yalnızca bireysel değil, ulusal bir sorumluluk olduğunu bir kez daha gözler önüne sermektedir. Depreme dayanıklı binalar inşa edilmesi, yalnızca can kaybını değil, ekonomik çöküşü de önleyecek bir çözüm olarak karşımızda. Tam da bu sebeple kentsel dönüşüm projeleri, bu tehdit ve risklerin minimize edilmesi için hayati bir araçtır. Ancak süreç içerisinde karşılaşılan finansal zorluklar, müteahhitlerin projeleri tamamlamada yaşadığı sorunlar ve en başta hak sahiplerinin güven eksikliği, kentsel dönüşümün yavaş ilerlemesine neden olmaktadır.

Sigorta Stratejik Bir Araç

Kentsel dönüşüm projelerine olan güveni artırmak, süreçleri hızlandırmak ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etmek için sigorta sektörü kritik bir rol oynamaktadır. Quick Sigorta, bina tamamlama sigortası ile bu rolü başarıyla yerine getirirken, Türkiye'nin geleceğine de güvence sağlıyor. Bu nedenle kentsel dönüşüm sürecine dahil olan tüm aktörler, sigorta çözümlerini stratejik bir araç olarak değerlendirmelidir.

Otomotivde 2024:

0 KM'de Hormonlu 2. Elde Dalgalı ama İstikrarlı Rekorder Yılı



Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2. El Oto Raporu'nun 2024 yılının genel değerlendirmesine ait verilerin yer aldığı yılın son sayısında, sektöre dair önemli trendler paylaşıldı.



Ünal
Ünal

RS Otomotiv
Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

RS Otomotiv Grubu, sağlık sektörüne mi giriyor?

Otomotiv sektöründe başarılı çalışmalarıyla tanınan RS Holding, Tur Assist'i satın alması ile başlayan asistans sektörü hedefleri için güçlü bir adım atmaya hazırlanıyor. 17 Ocak Cuma günü Kolektif House'da düzenlenen R.S 5.0 tanıtım toplantısında konuşan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, grubun yeni hedeflerini ve büyüme stratejilerini açıkladı.

Ünal Ünal, 2024 yılı faaliyetlerini özetlediği sunumun ardından yaptığı açıklamada, asistans hizmetlerini genişleteceklerini söyledi. Grup olarak birçok alanda müşterileriyle buluştuklarını belirten Ünal, "Asistans alanında oto ve konut hizmetlerinde yeni yatırımlar ile fark yaratacağız, sağlık alanında ise farklı bir uzmanlık olması nedeniyle satın alma ile büyümeyi hedefliyoruz." dedi. Sektörün Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ve sağlık alanındaki büyüme hedefleri ile doğru orantılı büyüyeceklerini ve gelişeceklerini belirtti.

RS Holding, 2025 yılına dair hedeflerinde asistans hizmetlerindeki büyümenin konut ve sağlık sektörüyle sınırlı kalmayarak, grubun tüm markaları arasında yapay zeka

destekli entegrasyonu artırmayı ve sinerjiyi güçlendirmeyi planlıyor. Ünal, "Otomotivde sunduğumuz 360 derece hizmet modelimizi, asistans alanına da taşımayı hedefliyoruz. Sağlık asistans alanında da uzman kadrolarla büyümek istiyoruz. Sağlık alanı, oto veya konut gibi değil; daha fazla uzmanlık gerektiriyor. Bu yüzden sağlıkta konusunda uzman ve lider bir firmamızın satın alınması yoluyla ilerlemeyi planladık." ifadelerini kullandı.

Sağlıkta Yeni Dönem Başlıyor

RS Holding'in özellikle Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda (TSS) ve sağlık asistans hizmetlerinde yapacağı yatırımlar, sektörün yeni dönemdeki dinamiklerini değiştirecek gibi görünüyor. Grup, müşterilerine her alanda en iyi hizmeti sunmayı hedeflerken, sağlık sektörüne girişleriyle yeni bir dönemin kapısını aralıyor.

Hizmet verdiği her alanda kalite ve güvenin adresi olan RS Holding Asistans grubu yapılanması ve sağlık branşındaki projeleri merakla bekleniyor. Sağlık asistans hizmetlerinde uzman kadrolarla çalışmayı planlayan grup, sektörel liderliği hedefliyor.



OKS Verileri Açıklandı!

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), 31 Aralık 2024 itibarıyla özel emeklilik sisteminde fon büyüklüğünün devlet katkısı dahil 1.22 trilyon TL'ye ulaştığını açıkladı.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), 31 Aralık 2024 itibarıyla özel emeklilik sisteminde fon büyüklüğünün devlet katkısı dahil 1.22 trilyon TL'ye ulaştığını paylaştı.

EGM'nin açıkladığı verilere göre, OKS'de katılımcı sayısı 7 milyon 572 bin 368 kişi olurken toplam fon büyüklüğünün 87,2 milyar TL'ye ulaştığı görüldü. Şirketlerin toplam katılımcı sayısı ise 9 milyon 526 bin 390 kişiye ulaştığı açıklandı.

Katılımcıların Fon Tutarı	1.002.570,3 milyon TL
Faizli Fon Tutarı Faizsiz Fon Tutarı	680.208,3 milyon TL 322.362,0 milyon TL
Devlet Katkısı Fon Tutarı	137.497,3 milyon TL
Faizli Devlet Katkısı Fon Tutarı Faizsiz Devlet Katkısı Fon Tutarı	123.854,3 milyon TL 13.642,9 milyon TL
Şirketlerin Katılımcılarının Toplamı	9.526.390 Kişi

2024 yılı otomotiv pazarı, getirilen yeni kurallar, regülatif kararlar ve buna bağlı olarak 0 km'deki agresif kampanyalar nedeniyle hareketli bir yıl geride bırakırken, satış adetleri açısından 2023 yılı zirvesini az bir fark ile aşarak yeni bir rekorla kapandı. 0 km otomobil ve hafif ticari pazarında 2024 yılında toplam 1.238.509 adet araç satışı gerçekleşirken 2023 yılına göre artış oranı %0,5 oldu. 2. el oto pazarında ise, TÜİK tarafından yayınlanan verilere göre noterlerden yapılan devir adedi ilk defa 7 milyonu aştı.

2024 yılına başlarken, bir önceki yıl rekorla kapatan 0 km otomobil ve hafif ticari araç pazarı başta olmak üzere beklentiler 2024 yılının satış adedi bazında düşüşle kapanacağı yönündeydi. Ancak ocak ayında ÖTV muafiyetli araç satışlarının beklenmeyen bir şekilde artması, Haziran ve Ağustos aylarındaki Genel Güvenlik Regülasyonları (GSR)'nın getirdiği kısıtlamaları aşmaya yönelik yoğun kampanyalar etkisiyle öngörülen düşüşün aksine satışlarda hızlı yükselişler gözlemlendi.

Sektör yılı Kızıldeniz'in kapanması nedeniyle tedarik ve arz sorunları ile başladı. Buna karşın, araç bulunamama endişeleri 2. elde talebin artmasına ve araç fiyatlarını yükselmesine neden oldu. Ancak sonrasında, 0 km otodaki ÖTV muafiyeti ve Genel Güvenlik Paketi regülasyonuna bağlı agresif kampanyalar 2. el oto satışlarını olumsuz yönde etkiledi.

Ramazan ayındaki durgunluk beklentisine karşın, 31 Mart 2024 tarihinde yapılan seçimler fiyat artışından etkilenmek istemeyen alıcıların alımlarını seçim öncesine çekmesine sebep oldu. Mart ayı senenin en hareketli aylarından biri olarak öne çıkarken yılın devamında 2. el oto pazarında beklentiler sürekli ertelenerek yıl sonuna gelindi. Özellikle yaz aylarında, geçmiş dönemde fiyatlar üzerinde oluşan köptüğün kalkmasına karşın, 0 km araç kampanyaları ve bulunabilirliğin artmasıyla birlikte, 0 km araç ile 2. el oto fiyatları arasındaki makasın tekrar daralmasının da etkisiyle, 2. el oto satışları beklentileri karşılayamadı. Yılın kalan bölümünde ise, 0 km otoda agresif kampanyaların yavaşlaması ile birlikte, yıl sonuna doğru faizde indirim beklentisine rağmen, 2. el otoda dalgalı ama istikrarlı bir artış trendindeki satışlar dengeye ulaştı.

2024 yılında TL bazında ortalama araç fiyatları enflasyonun altında kalarak %10-14 arasında bir artış gösterirken Euro bazında ise segmentlere göre sınırlı yükselişler veya düşüşler kaydedilerek, 2. El Oto pazarı rekor kırıp ilk defa 7 milyon adedin üzerine çıktı.

Otomobil 2. Elde Taksit ile Satılıyor

2024 yılı raporlarımızda değiştiğimiz, regülasyonlar ve ekonomide yaşanan değişkenlikler 2.el pazarında satışların dalgalı seyretmesine sebep olurken, alıcılar 2023 yılındaki enflasyonist dönemden sonra, otomobil alımlarında taksitli ve taşıt kredisi alternatiflerini kullanmaya yöneldiler.

Bu kapsamda, bireysel taşıt kredilerinde uzun süredir aynı seviyede kalan regülasyon kaynaklı kredilendirme kısıtları nedeniyle, alıcıların kredi kartı ile taksitlendirme veya senetli vadeliendirme seçeneklerini de kullanmaya yöneldikleri gözlemlendi.

Yılın genelini etkileyen olayları ve regülatif kararları sıraladığımızda;

• 01 Temmuz'da 6 ay ve 6.000 km düzenlemesi 01 Ocak 2025'e kadar uzatıldı.

• 07 Temmuz'da ithal araçlar için 31 Ağustos tarihinde ise yerli üretim araçlar için GSR 2 (Genel Güvenlik Regülasyonları) güvenlik donanımı paketi uyum zorunluluğu devreye girdi.

• Haziran ayı itibarıyla Çin'den ithal araçlara %40 ek gümrük vergisi getirildi.

• 12 Ağustos tarihinde, sayısı 80 bini bulan ikinci el araç satış yetkilisini etkileyecek olan kararla 01 Ocak 2025 itibarıyla, aracını satmak isteyenlere e-devlet üzerinden bildirmek zorunluluğu getirildi. 2025 yılından itibaren yetkisiz hiçbir araç ilana çıkamayacak.

• Eylül ayı sonunda, 2. El oto satışlarında noterlerde güvenli ödeme sistemini kullanım zorunluluğu getirildi.

Rapordaki verilere göre;

2024'te İkinci El Araç Satışlarında Zirve Ekim Ayında Yaşandı!

15 yaşına kadar ve maksimum 350.000 kilometredeki araçları kapsayan analize göre 2024 yılında en çok ikinci el araç satışı ekim ayında gerçekleşti. Yıl boyunca özellikle sonbahar aylarında satış adetlerinde belirgin bir artış gözlemlendi.

2024 Yılında Uzayan Satışta Kalma Süreleri Eylül Ayından İtibaren Düşüşe Geçti!

2024 yılında ilk çeyreğinden itibaren pazardaki yavaşlama ile uzayan 2. el stokta kalma süreleri Eylül ayı itibarıyla yılın başlangıç seviyelerine geri geldi.

Yıl genelinde stokta devir hızı en hızlı olan araçlar ticari araçlar olurken, en uzun stokta kalma süresi E segmenti araçlarda gözlemlendi.

2023 Yılında Pazara Hızlı Bir Giriş Yapan Çinli Markalar 2024 Yılında İkinci El Pazarında da Yerini Almaya Başladı!

2023'te ikinci el pazarında %0,13'lük paya sahip olan Çinli markalar, 2024'te oranı %0,38'e yükselterek ikinci elde %192 gibi kayda değer bir artış elde etti. Haziran 2024'te uygulamaya konulan ilave %40 vergi, Çinli markaların satışlarına kısa süreliğine olumsuz etkilese de, Ağustos ayından itibaren toparlanma hızı tekrar yükseldi.

Çinli markaların artan sıfır araç satışlarına paralel olarak, ikinci el pazar paylarını da artırmaları bekleniyor.

2024 Yılında Elektrikli Araçlar da Pazarda Yerini Almaya Başladı!

İkinci el otomotiv pazarında elektrikli araçlara yönelik talep, 2024 yılında belirgin bir artış gösterdi. 2023 yılında ortama %0,21 seviyesinde olan ikinci el elektrikli araç payı, 2024'te %0,44'e ulaşarak iki katına yükseldi. Aylara göre incelendiğinde, 2023 Ocak ayında sadece %0,12 olan pay, Aralık ayı sonunda %0,38 seviyelerine ulaştı. 2024'te ise Ocak ayındaki oran %0,34'ten yıl sonunda yüzde 0,59'a kadar çıktı.

Artan yakıt masrafları, çevreci yaklaşımlar ve devlet teşvikleri gibi etkenler tüketicilerin elektrikli araçlara yönelmesinde önemli rol oynuyor.



Hasar Restorasyonu

“Yeniden Yepyeni”



“Sigortalı Hasarlarınızda Çözüm Ortağınız”

- ENKAZ KALDIRMA
- ENDÜSTRİYEL HASARLAR
- YAPISAL HASARLAR
- MAKİNE HASARLARI
- HES HASARLARI
- YAPI REKONSTRÜKSİYONU
- DEĞERLİ EVRAK KURTARMA

444 1 491
info@hgr.com.tr
www.hgr.com.tr



Bir MAGDEBURGER Güven Hikayesi

Güvenle ilerlemek için yola çıkmadan önce KaskolaMAG lazım!

Onarım süresince konforum için ikame araç sağlıyorlar.

%30'a Varan Fiyat Avantajı

Benim kadar seviyorlar arabamı

Yol yardımı da var, yolda kalmak geçmişte kaldı.

Üstün hizmet noktası MAG Servislerde Magdeburger Sigorta garantisıyla.

Magdeburger Sigorta

www.magdeburger.com.tr

Magdeburger'in avantajlı dünyasından haberdar ol!

Fibasigorta

Erol Öztürkoglu
Fibasigorta Genel Müdürü

Fibasigorta 2024'te prim üretiminde yüzde 131 büyüme sağladı

Fibasigorta için 2024 yılı; artan prim üretimini, stratejik güç birlikleri ve kazanılan ödüllerle dolu bir yıl oldu. Prim üretimini yüzde 131 oranında büyüten şirket, Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası ile Türkiye'de bir ilki de hayata geçirdi.

Büyüme yolculuğunda attığı adımları hızlandıran Fibasigorta, sunduğu hızlı ve kolay sigortacılık hizmetiyle dikkat çekmeye devam ediyor. Şirketin son bir yılda yakaladığı ivmenin detaylarını paylaşan Fibasigorta Genel Müdürü Erol Öztürkoglu, 2024 yılında prim üretiminde bir önceki yıla göre yüzde 131 oranında büyüme yakaladıklarının altını çizerek, şirketin söz konusu başarısında, geliştirdikleri dijital dünya, sürdürülebilirlik odağı ve güç birliği çalışmalarının etkili olduğunu ifade etti. Kasko, konut, DASK, elektronik cihaz sigortası, cep telefonu sigortası, ferdi kaza sigortası, ticari paket ve iş yeri sigortası ile müşterilerine kapsamlı bir güvence sunduklarını dile getirdi.

mada müşterilerimizi destekliyoruz. Tam Koruma, Ekran Kırılması ve Uzatılmış Garanti olmak üzere üç farklı teminat sunuyor; yenilenen cihazlar için sunduğumuz sigortacılık hizmetiyle dönüşüm ekonomisini destekleyerek sürdürülebilir iş modelleri geliştiriyoruz."

Öztürkoglu, "Fibasigorta'da sunduğumuz ürünleri Fibabanka şubeleri, internet bankacılığı, çağrı merkezi ve Fibabanka'nın ödeme yöntemi olan Alışveriş aracılığıyla müşterilerimize ulaştırıyoruz. EasyCep, Başarı Servisleri, Gençler ve Yenilio ile kurduğumuz güç birlikleriyle bu alandaki varlığımızı sağlamlaştırıyor ve müşteri ağımızı genişletiyoruz" diyerek; yenilikçi ürün ve hizmetlerini daha geniş bir kitleyle buluşturmak için bankasürens alanındaki yeni satış kanalları olan BurçanBank ve dijital odaklı aracı şirketlerle yaptıkları güç birlikleriyle iş modellerini ve ürün gamını zenginleştirdiklerini ifade etti.

Şirketin Yenilikçi Yüzü Asistan Robot FiGuru

Fibasigorta'nın kullanıcı dostu online şubesi, mobil uygulaması ve web sitesiyle müşterilerinin tüm sigorta işlemlerini dijital kanallardan hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirmesini sağladığını hatırlatan Öztürkoglu, "Müşterilerimizi kendi kanallarımızda bir yapay zekâ uygulaması ile buluşturuyoruz. Sigorta hizmeti satın alımı, hasar ihbarı ve bu sürecin takibi gibi işlemleri dijital kanallardan kolayca yapabilen müşterilerimiz, yapay zekâ teknolojisiyle geliştirdiğimiz asistan robot FiGuru'yla tüm sorularına yanıt alabiliyor ve hasar taleplerini takip edebiliyorlar" dedi.

Türkiye'de Bir İlk: Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası

Sürdürülebilir bir gelecek için şirketlerin üzerine düşen sorumluluğun farkında olduklarını ifade eden Öztürkoglu, "Police sahiplerinin bir yıl boyunca oluşturduğu karbon emisyonunu dengeleyen Sürdürülebilir Gelecek Ferdi Kaza Sigortası ürünümüz Türkiye'de bir ilk. Dünya Bankası'nın verilerine göre ülkemizde kişi başına düşen yıllık

karbon salımı 4,9 ton civarında. Uluslararası denetleme kuruluşları da engellenen her 1 ton emisyon için 1 tonluk sertifikaya üretme hakkı veriyor. Biz de her poliseye eklediğimiz 'Gönüllü karbon sertifikası' ile 5 tonluk karbon emisyonunun karbon nötr projelerle dengelenmesi gayesiyle Hatay'da bulunan Gold Standard sertifikalı Ziyaret RES rüzgâr enerjisi santralini destekliyoruz. Dünyamızın sürdürülebilirlik konusunda sorumluluk duyan herkesi de policemizi değerlendirmeye davet ediyoruz" dedi.

Ödüllerle Taçlanan Bir Yıl

Müşterilerine sunduğu uçtan uca dijital sigortacılık deneyimiyle sigorta sektörüne farklı bir bakış açısı kazandırdıklarının altını çizen Öztürkoglu, "2024 yılı bizim için ödülleriyle taçlanan, sene boyunca hayata geçirdiğimiz çalışmalarımızın meyvesini aldığımız bir yıl oldu. Gömülü Sigortacılık kapsamındaki çalışmalarımız ile Mastercard PSM Awards'dan 'En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje' kategorisinde Bronz Ödül, Insurtech Ödülleri'nde 'En Insurtech Sigorta Şirketi' ödülünü ve CX Awards'da 'En İyi Dijital Müşteri Deneyimi' kategorisinde Sigortacılık Özel Ödülü'nü kazandık. Geliştirdiğimiz her üründe müşteri deneyimini en büyük önceliklerimizden biri olarak görüyoruz. bu doğrultuda Smart-i Awards'da da 'Yenilikçi Müşteri Deneyimi ve Etkileşimi' kategorisinde mobil uygulamamız ile Bronz Smart-i ödülüne layık görüldük. Sektördeki dijital dönüşümün öncülerinden biri olma hedefiyle gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımızla Genel Müdür Yardımcımız Buket Erşan'ın Fast Company'nin 'En Başarılı Dijital 50 CMO' listesinde Gömülü Sigortacılık ile dijitalleşme ve teknolojiyi stratejilerine en iyi şekilde entegre ederek fark yaratan pazarlama ve satış liderleri arasında yer aldığını da gururla belirtiyorum. Nice başarıları sığdırdığımız bir dönem geride kahrken, bu çalışmalarımızın üzerine koyarak çok daha büyük işler başaracağımız yeni bir yıla başladık. Müşteri ihtiyaçlarını ön planda tutmaya, sektörü güçlendirmeye ve sigorta bilincini artırmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

Türk Hava Kurumu, sigorta hizmeti ile halkın yanında olmayı sürdürecektir



Türk Hava Kurumu (THK) Kayyum Heyeti Başkanı Kemal Yurtnaç, kurumun hava araçlarının sigortasını yapan şirketin, hem vatandaşlara katkı sağlaması hem de gelir getirmesi amacıyla bu yıl halkın hizmetine açılacağını bildirdi.

Türk Hava Kurumu (THK) Kayyum Heyeti Başkanı Kemal Yurtnaç, 1925'te Gazi Mustafa Kemal Atatürk tarafından kurulan THK'de 2023 yılının sonunda kayyum heyeti olarak göreve geldiklerini söyledi.

THK'nin amacının, havacılığın ve hava sporlarının yayılmasının yanı sıra savunma sanayisini desteklemek olduğunu vurgulayan Yurtnaç, kurumun 2010 yılından bu yana çeşitli idari, mali ve hukuki sorunlarla karşı karşıya kaldığını ifade etti. Yurtnaç,

göreve geldiklerinde bu sorunları çözmek için belirledikleri plan ve program çerçevesinde çalıştıklarını belirterek, kurumu hantal yapıdan kurtarmak için idari olarak küçültmeye gittiklerini anlattı. En önemli hedeflerinin, yeni yapıyla beraber kurumun borçlarını ödedikten sonra yeni hukuki düzenleme çalışmalarına başlamak olduğunu dile getiren Yurtnaç, THK'nin hem dernek hem de vakıf olduğunu hatırlattı.

Kurumun şirketlerine ilişkin bilgi veren Yurtnaç, şöyle konuştu:

"Vakfın içinde üniversite ve 8 tane anonim şirket var. Biz göreve geldiğimizde bu anonim şirketlerin bir kısmı pasifti. Biz de ekonomik açıdan olumlu olmayan şirketleri-

mizi kapattık. Bu şirketler arasında sadece THK'nin hava araçlarının sigortasını yapan bir şirket vardı. THK'nin hava araçlarının sigortasını yapan şirket, hem kurumumuzun asıl sahibi vatandaşımıza hizmet etmesi hem de kuruma gelir sağlaması amacıyla THK'nin 100'üncü kuruluş yıl dönümü olan bu yıl halkımızın hizmetine açılacak. Söz konusu hizmet, THK'nin ülke genelindeki belli şubeleri üzerinden yapılacaktır."

Yurtnaç, ihtiyacı olan herkesi bu hizmeti almaya davet ederek, devletin manevi desteğiyle varlığını sürdüren THK'nin, halkın nakdi desteğiyle ayakta kaldığını, söz konusu katkının sigorta şirketi üzerinden de devam etmesini istediklerini sözlerine ekledi.



İzmir'de sigorta şirketi skandalı

İzmir merkezli 3 ilde düzenlenen operasyonla gözaltına alınan ve iflas etmiş sigorta şirketinin hisselerini hukuka aykırı devralarak şirketin sermayesini zimmetine geçirerek kamuyu 100 milyon TL zarara uğrattığı ileri sürülen şirketin yönetim kurulu başkanı K.G.'nin de aralarında olduğu 11 şüphelinin polisteki işlemlerinin sürdüğü bildirildi.

İzmir Mali Suçlarla Mücadele Şube Müdürlüğü ekipleri, K.G.'nin borçları sebebiyle iflas eden bir sigorta şirketinin çoğunluk hisselerini yasa dışı yoldan devraldığını saptadı. K.G.'nin beş aylık yöneticiliği sırasında yaptı-

ğı işlemlerle şirketin maddi anlamda zor durumda olan sermayesinin bir kısmını zimmetine geçirdiği de ortaya çıkarıldı.

Denetim Kaçırma Yöntemleri Ortaya Çıktı

Güvenlik güçleri tarafından yapılan araştırmalarda, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun denetiminden kaçınmak amacıyla, denetime tabi olan miktarların altında pek çok havale gerçekleştirildiği ve mal ile hizmet alım bahanesiyle diğer firmalara sigorta şirketinin

sermayesinin aktarıldığı belirlendi. Şirketten zimmetine aktarılan paranın, daha sonra K.G.'nin özel hesaplarına transfer edildiği kaydedildi.

Kişisel Harcamalar Şirketten Yapıldı

Şirket ismine düzenlenen faturaları inceleyen ekipler, K.G. ve yönetim kurulu üyesi T.E. ile aile üyelerinin otel konaklamaları, hastane giderleri, kıyafet harcamaları, beach ve ev tadilatı gibi kişisel masraflarını da şirket sermayesi üzerinden gerçekleştirdiğini tespit etti.

TARSİM, paydaş kurumlarını ziyaret etmeye devam ediyor



Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Bekir Engürülü ve beraberindeki TARSİM Heyeti, 24 Ocak tarihinde, Çankırı'da bir dizi paydaş kurum ziyareti gerçekleştirdi.

TARSİM Heyeti, Çankırı Valisi Mustafa Fırat Taşolar, Çankırı Tarım ve Orman İl Müdürü Dr. Hüseyin Düzgün ve Çankırı Ziraat Odası Başkanı Nejat Gamzeli'yi ziyaret ederek, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları ile Sistem'in yaygınlaştırılması ve üretici memnuniyetinin artırılmasına ilişkin bölgesel düzeyde yürütülen faaliyetler hakkında bilgi alışverişinde bulundu.

Heyet ayrıca, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yaygınlaştırılmasına yönelik güçlü desteklerini her daim sürdüren Vali Mustafa Fırat Taşolar'a plaket takdim etti.



Türkiye Sigorta'dan 2024'ü rekor prim üretimi

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, 2024 yılında pazardaki liderliklerini pekiştirdiklerini belirterek, “Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak hem ülkemizin stratejik varlıklarına güvence sunarak ekonomik kalkınmaya katkı sağlıyoruz hem de 81 ilimizde insanımızın sigorta ürünlerine kolayca ulaşması için çalışıyoruz” dedi.

Türkiye Sigorta'nın 2024 yılı finansal performansı ile birlikte 2025 yılı hedeflerini aktaran Türkiye Sigorta

Genel Müdürü Taha Çakmak şunları söyledi:

“2024 yılını 100 milyar TL prim üretimi ile kapatma hedefimizi paylaşmıştım. 10 bini aşan dağıtım kanallarımızın katkısıyla ne mutlu ki; bu sözümüzü tutmayı başardık. Türkiye Sigorta olarak Hayat Dışı toplam prim üretimimizi bir önceki yıla oranla yüzde 70 oranında artırıp; 101.4 milyar TL ile rekor prim üretimine imzamız attık. Türkiye Sigorta'da pazar payımız yüzde 14'e erişirken;

11 milyon poliçe adedine ulaştık. 6 milyon müşterimiz ile milyonların sigortası olmaktan büyük bir onur duyuyoruz. Bunca başarıya rağmen bizce daha yolun başında-yız. Sigortalaşma oranlarında ve sektörü büyüme konusunda daha gidecek bir hayli yolumuz var”

“Sağlık, kasko, ferdi kaza ve tarımda öncüyüz”

Sigortaya erişilebilirliği kolaylaştırmayı ve ihtiyaca yönelik ürünlerle sigorta bilincinin artmasını sağlamayı ana odakları arasına aldıklarını belirten Çakmak, sağlık, kasko, ferdi kaza, tarım gibi bireysel branşlarda öncü rol oynadıklarını belirtti. Taha Çakmak, “Sağlık branşında yüzde 122 büyüme ile 1 milyon sigortalıya ulaştık. Kasko ve ferdi kaza branşlarında yüzde 30'ların üzerinde bir artış yakaladık. Tarım tarafındaki prim üretimimiz yüzde 70 büyürken yüzde 61 oranında pazar payı ile yine sektör lideriyiz” dedi.

“BES ve Hayat'ta liderliğimizi daha da güçlendirdik”

Ülkemizde 20. yılını geride bırakan BES'e teveccühün giderek arttığını belirten Taha Çakmak “2024 yılında BES ve OKS fon büyüklüğünde devlet katkısı dahil ve hariç liderliğimizi daha da güçlendirdik. Devlet katkısı dahil olmak üzere yüzde 67 oranında bir büyüme ile 271.4 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. 6.4 milyon sözleşme adedi ve 5 milyon katılımcı adedi ile yüzde 22'lik bir pazar payına sahip olduk” ifadelerini kullandı.

Çakmak, 2024 yılında Hayat branşına özel olarak odaklandıklarını belirterek şunları söyledi: “Satış kanallarımızı daha etkin yönettik, sahaya indik, saha ihtiyaçlarını dinledik, ihtiyaca uygun ürünlerle hedefimize ulaştık ve liderliği yeniden yakaladık. Yılı 14.3 milyar TL prim üretimi ile lider olarak kapattık.”

“Hisse değerinde yüzde 98 artış sağladık”

Büyümenin, yükselen rakamların ve pazar paylarının şirketin borsa performansına da önemli katkısı olduğunu belirten Çakmak, “2024 yılında hisse değerinde yüzde 98 artış sağladık. BIST Temettü 25 Endeksi'ne giren tek sigorta şirketi olmak da bizim için ayrı bir gurur vesilesi” ifadesini kullandı.

“Sektörün en geniş fon yelpazesine sahibiz”

BES, Hayat ve Hayat Dışı branşlarda yeni ürünleri müşterileri ile buluşturdıklarını ifade eden Çakmak, “Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü'nü kuran ilk şirket olduk. Her ihtiyaca uygun 10 milyon TL'den 100 milyar TL büyüklüğe kadar 49 fonumuz ile sektördeki en geniş yelpazeli fon çeşitliliğine sahibiz” dedi.

Güçlü hasar stratejisi

Sigortacılığın en kritik aslı işleminin başında hasar ödemesinin geldiğini belirten Çakmak, “Dijitalleşme çalışmalarımız, robotik ve yapay zekâ uygulamalarımız ile hasar süreçlerimizi daha hızlı ve verimli hale getirdik. Analitik modelleme ve sosyal ağ analizi çalışmaları ile suistimal önleme ve veriyeye dayalı hasar yönetimi sağlıyoruz. Güçlü hasar stratejimiz, geniş eksper kadromuz ve mobil onarım ağıımız ile 2024 yılı boyunca; oto tarafında 345 bin 454. oto dışı branşlarla ilgili olarak 113 bin 056 adet hasar ihbarı aldık. Oto ve oto dışında toplam 27 milyar TL hasar ödemesi yaptık” dedi.

“2025'te de liderliğimizi sürdüreceğiz”

Çakmak, 2025 yılındaki stratejik hedeflerine ilişkin şunları söyleyerek sözlerini noktaladı: “Her iki şirketimizin sektör liderliğini muhafaza etmek temel hedefimiz. Güçlü bilanço ve sürdürülebilir karlılıkla pozisyonumuzu daha da güçlendirmeyi, pazar payında sağlıklı ve dengeli büyüme ile yılı tamamlamayı hedefliyoruz” dedi.

Berna Semiz Ergünten

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü

Anadolu Sigorta'dan sokak hayvanları için taşınabilir klinik



“Kurtaran Araç ile sokak hayvanlarının refahı için elimizi taşın altına koyuyoruz”

Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Berna Semiz Ergünten, Anadolu Sigorta'nın tam 100 yıldır sürdürülebilir bir dünya için çalıştığını belirterek, sürdürülebilirlik perspektiflerini sokak hayvanları konusuna da yansıttıklarını söyledi. Ergünten, “Anadolu Sigorta olarak, Kurtaran Araç ile sokak hayvanlarının tedavisinin devamlılığını sağlamak ve rehabilitasyonları alanında çalışmalar yapmak üzere bundan tam bir yıl önce bir yola çıktık. Kurtaran Ev ile birlikte hayata geçirdiğimiz Kurtaran Araç ile sokak hayvanlarının sağlığı ve refahı için elimizi taşın altına koyduk ve her canlının yaşam hakkına duyduğumuz saygıyla sokak hayvanlarının hayatlarına katkı sunmayı hedefledik. Kurtaran Araç'ta yer alan tetkik ekipmanları sayesinde 500'den fazla sokak hayvanına dokunarak teşhis ve tedavilerini sağladık. Sokak hayvanlarının bakımlarında üstlendiğimiz bu rol ile bütüncül sürdürülebilirlik anlayışımıza da katkı sunduk. BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları çerçevesinde sürdürülebilirlik konusunda değer yaratırken “Karasal Yaşam” hedefi için de çalışmaya devam edeceğiz” dedi.

Kurulduğu günden bu yana hayata geçirdiği projelerle sürdürülebilir kalkınma için katma değer yaratan Anadolu Sigorta, sokak hayvanlarının tedavisi ve rehabilitasyonu alanında, geçtiğimiz yıl ocak ayında önemli bir projeye imza atmıştı. Bu projeye Anadolu Sigorta, öncelikli olarak afet dönemleri için hayata geçirdiği Kurtaran Araç ile, sokak hayvanlarının yaşam koşullarını iyileştirmeyi ve toplum sağlığına katkıda bulunmayı amaçlıyor. Hemogram, biyokimya, ultrason, röntgen ve operasyon odası gibi bir klinikte bulunması gereken birçok ileri seviye ekipmanla donatılan Kurtaran Araç'ta sokak hayvanlarının tedavisi ve rehabilitasyonu için gönüllü veteriner hekimler de görev alıyor. Proje kapsamında 1 yıl içinde, 500'den fazla hayvanın röntgen, hemogram ve biyokimya testleri ile ilk muayeneleri gerçekleştirildi.



Neslihan Neciboğlu

Neova Sigorta Genel Müdürü

Neova Sigorta, sağlık sigortasında yeni bir standart oluşturuyor

“Neova TSS'yi Müşteri Beklentilerine Göre Tasarladık”

Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası alanındaki artan talebe yanıt verebilmek amacıyla detaylı bir müşteri deneyimi araştırması gerçekleştirdiklerini belirtti. Neciboğlu, yaptığı açıklamada şunları ifade etti: “Sağlık en önemli ihtiyaçlarımızın başında geliyor. Bu alanda müşterilerimizin beklentilerinden hareketle Tamamlayıcı Sağlık Sigortasını en doğru şekilde sunabilmek için araştırmalar yaptık. Müşteri deneyimi projesi başlatarak bu alandaki gerçek ihtiyaçları belirledik. Ürün geliştirme sürecine başlamadan önce, müşteri ve iş ortaklarımızın motivasyonlarını anlamaya odaklanan kapsamlı bir müşteri deneyimi çalışması gerçekleştirildi. Bu sayede, onların ihtiyaç ve beklentilerini doğru analiz ederek, en uygun ürünü sunmayı hedefledik. Sağlık sigortası alanındaki müşteri deneyiminin çok hassas olduğu bilinciyle hareket edip “Vatandaşlar sağlıkta sigorta şirketlerinden ne bekliyor?” sorusuna cevap aradık. Türkiye'nin birçok yerinde yüz yüze mülakatlar yaparak beklentileri ortaya çıkardık. Bu araştırma sonunda ise müşterilerimizin ihtiyaçlarına aradıkları çözümleri sunan Neova TSS ile sektördeki geniş kapsamlı sigortamızı hizmete sunduk”.

Sigorta sektörünün öncü markalarından Neova Sigorta, sağlık alanındaki güvence anlayışına yeni bir soluk getiriyor. Müşteri beklentilerini özenle analiz ederek tasarladığı Neova Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, standart uygulamaların ötesine geçen yenilikçi teminatlarıyla sigortalılara benzersiz bir sağlık güvencesi sunuyor. Yurt dışı muayene, vefa paketi ve sünnet teminatını da kapsayan geniş yelpazesiyle, sağlık sigortasında yeni bir standart oluşturuyor.

Son teknolojileri ve sektördeki en iyi uygulamaları hayata geçirme vizyonu ile hareket eden Neova Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası alanında fark yaratıyor. Neova Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, yalnızca yatarak tedavi güvencesiyle sınırlı kalmıyor; ayakta tedavi ve ek teminatlarıyla her ihtiyaca uygun çözümler sunuyor. Sigortalılar için titizlikle hazırlanan 6 farklı plan seçeneği, bireylerin sağlık ihtiyaçlarına tam anlamıyla yanıt verecek şekilde tasarlandı.

Yurt Dışı Muayene ve Sünnet Güvencesiyle Sınırların Ötesinde Sağlık Hizmeti

Sağlık sigortasında yeni bir standart belirleyen Neova Sigorta, kapsamlı teminat seçenekleriyle sektörde fark yaratıyor. Yurt dışı muayene ve sünnet gibi yenilikçi teminatlarıyla sigortalılara geniş bir güvence sunan bu özel ürün, standart uygulamaların ötesine geçiyor. Yatarak tedavi paketi, sektördeki en yüksek teminatlardan biri olan 150 bin TL'ye kadar suni uzuv teminatını

da kapsayarak koruma sağlıyor. Bunun yanı sıra doğum, ameliyat, hastane tedavileri, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz ve koroner anjiyografi gibi kapsamlı hizmetlerle sigortalıların her türlü sağlık ihtiyacına yanıt veriyor.

Geniş Ek Avantajlarla Sağlığınız Güvence Altında

Neova Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, ayakta ve yatarak tedavinin ötesine geçerek sigortalılara pek çok ek avantaj da sunuyor. Yılda bir kez check-up, diyetisyen, diş tedavisi, telefonla tıbbi danışma, psikolojik destek, ikinci doktor görüşü gibi hizmetlerin yanı sıra yılda iki kez online tıbbi danışmanlık imkanları da poliçe kapsamında sunuluyor.

Özellikle Vefa Paketi ile sigortalılar, anne ve babaları için yılda iki adet online doktor görüşmesine erişim sağlayabiliyor ve anlaşmalı sağlık kuruluşlarındaki özel avantajlardan yararlanabiliyor. Bu geniş kapsamlı teminat ve hizmetlerle Neova, sigortalılarına sağlık alanında en üst düzey güvenceyi sunmayı hedefliyor.

birdebanasigorta.com

“Sigorta almanın en kolay yolu”

ÇOK YAKINDA

“Hayatını Kolaylaştır, Sigortanı Online Yönet!”